

**ИННОВАЦИОННАЯ  
И ИНВЕСТИЦИОННАЯ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ  
МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

**Минск  
«Мисанта»  
2016**

УДК 338.23:001.8951(476)

ББК 65.9(4Бей)55

И66

Авторы:

А.А. Быков — § 1.2; Т.Г. Сичук — § 1.1;  
М.И. Ноздрин-Плотницкий — § 1.3; В.Э. Ксензова, С.В. Ксензов — § 1.4;  
Н.М. Глухова — § 2.1; А.А. Илюкович, И.А. Леднева — § 2.2;  
Г.А. Примаченок, П.А. Лавреньев — § 2.3; О.А. Балабанович — § 2.4;  
И.И. Гуторова — § 2.5; Т.Г. Зорина — § 3.1; М.К. Радько — § 3.2;  
Н.Л. Трушкевич — § 3.3; А.М. Кунявский — § 3.4

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор *Е.Б. Дорина*;  
доктор экономических наук, профессор *Н.П. Беляцкий*

Рекомендовано

Советом Высшей школы управления и бизнеса  
«Белорусский государственный экономический университет»

**И66** **Иновационная** и инвестиционная деятельность в условиях модернизации : моногр. / под ред. А.А. Быкова, М.И. Ноздрин-Плотницкого — Минск : Мисанта, 2016. — 146 с.

ISBN 978-985-7114-20-7.

Монография завершает публикации итогов научно-исследовательских работ кафедры экономики и управления за 2011–2015 гг. по общей проблеме «Научные основы и механизм устойчивого социально-экономического развития предприятий (фирм) и отраслей национальной экономики в контексте закономерностей мировой экономики».

В ней представлены разработки по проблемам модернизации экономики и ее эффективности с акцентом на инновационную и инвестиционную деятельность в отраслях национальной экономики, регионах и на предприятиях.

Рекомендуется специалистам, работающим в сфере экономики и управления, преподавателям, докторантам и аспирантам, соискателям, магистрантам и студентам.

УДК 338.23:001.8951(476)

ББК 65.01.я73

ISBN 978-985-7114-92-7

© Оформление ООО «Мисанта», 2016

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение.....</b>	<b>5</b>
<b>Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОСВЯЗИ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</b>	<b>6</b>
1.1. Необходимость и пути формирования инновационной экономики Республики Беларусь.....	6
1.2. Инновационное развитие экономики в контексте ее модернизации .....	20
1.3. Взаимосвязи инновационной и инвестиционной деятельности в Республике Беларусь .....	29
1.4. Трансакционные издержки инновационной деятельности .....	39
<b>Глава II. ИННОВАЦИОННАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ МОДЕРНИЗАЦИИ.....</b>	<b>49</b>
2.1. Факторы современного экономического роста .....	49
2.2. Бизнес-образование в инновационной экономике .....	66
2.3. Механизм формирования логистического маршрута .....	76
2.4. Формирование контроллинга на предприятиях в Республике Беларусь.....	91
2.5. Инновации в общественном питании .....	101

---

<b>Глава III. РЕСУРСНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ</b> .....	<b>109</b>
3.1. Формирование оптового электроэнергетического рынка Республики Беларусь .....	109
3.2. Информационное обеспечение управления финансовой безопасностью организации в условиях обострения глобальной конкуренции .....	122
3.3. Интегрированные маркетинговые коммуникации как инновационное направление .....	131
3.4. Международная среда инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования Республики Беларусь.....	137

## ВВЕДЕНИЕ

Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. определила главную цель развития страны — повышение качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики, привлечения инвестиций и инновационного развития. Инвестиции и инновации — приоритеты стратегического развития в новой пятилетке. Повышение эффективности хозяйствования и государственного управления — ведущие направления и факторы достижения поставленных задач.

Предлагаемая монография включает статьи, объединенные в три раздела:

- 1) теоретические и методологические основы взаимосвязи инновационной и инвестиционной деятельности;
- 2) инновационная направленность модернизации;
- 3) ресурсные (инвестиционные) возможности повышения эффективности модернизации.

Предметом исследования выступают экономические отношения взаимосвязи и взаимовлияния инвестиционной и инновационной деятельности, что обеспечит достижение не только базовых целей, но и формирование новой экономики, экономики знаний и услуг.

Тема исследования соответствует:

- 1) Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг.;
- 2) Концепции научной и инновационной деятельности БГЭУ на 2015–2020 гг.;
- 3) Проекту «Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь за период до 2030 года».

# **Глава 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОСВЯЗИ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

## **1.1. Необходимость и пути формирования инновационной экономики Республики Беларусь**

Приоритетом в экономическом развитии Республики Беларусь в настоящее время является формирование инновационной экономики. Инновационная деятельность в современных условиях — важный инструмент, позволяющий решать следующие проблемы:

- инновации обеспечивают конкурентоспособность национальной экономики, отдельных отраслей, конкретных организаций, специалистов;
- инновационная деятельность позволяет достичь коммерческого успеха на мировом рынке.

Инновационная деятельность является синонимом успешного развития для каждого предприятия любого сектора экономики, она определяется как разработка и реализация научно-технических достижений, создание новой конкурентоспособной продукции и ее производство на уровне современной техники и технологии в целях получения максимально возможной прибыли. По определению, данному в Концепции инновационной политики Республики Беларусь, инновация — конечный результат инновационной деятельности в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

В настоящее время мировой рынок наукоемкой продукции составляет более 2 трлн дол. в год. Посредством участия в нем США получают ежегодно 740 млрд дол. прибыли, Россия — 1 млрд дол. Такое недополучение прибыли от реализации наукоемкой продукции объясняется не тем, что в России отсутствуют разработки высокого уровня, а в большей степени тем, что отсутствует система продвижения инноваций на рынок и специалистов, экономистов-менеджеров, которые могут это делать. Такая же проблема характерна и для экономики Республики Беларусь. По оценкам независимых экспертов ООН Беларусь обладает научными разработками, коммерческая стоимость которых превышает 15 млрд. дол.

Под инновационной экономикой понимается тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью и самих технологий. Предполагается, что при этом прибыль в основном создает интеллект новаторов и ученых, информационную сферу, а не материальное производство (индустриальная экономика) и не концентрацию финансов (капитала) [1].

Ряд исследователей (Э. Тоффлер, Ф. Фукуяма, Д. Белл, Дж. Нейсбит и др.) считают, что для большинства развитых стран в современном мире именно инновационная экономика обеспечивает мировое экономическое превосходство страны [1]. В развитых странах на долю новых знаний, воплощенных в технологиях, оборудовании, человеческом капитале, в высокой организации производства, приходится от 80 до 95 % прироста ВВП, а рост экспорта определяется высокотехнологичными продуктами с высокой добавленной стоимостью. По некоторым оценкам США, Япония и страны ЕС занимают половину глобального рынка высокотехнологичных товаров.

Переход к инновационной экономике характеризуется мощным социальным эффектом, поскольку ключевым источником в ней выступает интеллектуальный ресурс, развитию которого уделяется огромное внимание. Кроме того, инновации зачастую затрагивают социально значимые сферы. И за счет их население получает доступ к последним достижениям в области образования, медицины, экологии. Поэтому формирование инновационной экономики для Беларуси — актуальный шаг, а в условиях

низкого уровня обеспеченности природными ресурсами — практически единственная возможность достичь уровня передовых стран.

Республика Беларусь обладает важнейшим для инновационной экономики ресурсом — высокоразвитым интеллектуальным потенциалом населения. Следует заметить, что в 2013 г. по показателю «Высшее образование» в Глобальном индексе инноваций Беларусь занимала 17-е место в мире, в 2012 году по данным Всемирного банка — 33-е место из 145 стран мира по индексу «Образование». В республике отмечается активная деятельность в области создания новых знаний, патентов и др.

В Республике Беларусь можно говорить об успешной реализации ряда инновационных проектов. Так, в результате выполнения Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы в 2013 году введены в эксплуатацию производства по 43 важнейшим проектам и 38 проектам планов развития. Объем производства инновационной продукции в рамках этой программы составил 55 трлн руб. (2011 г. — 1,3 трлн руб., 2012 г. — 30,6 трлн руб.). В результате реализации проектов Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. в 2013 г. в стране было создано и (или) модернизировано 9156 рабочих мест (в 2011 г. — 2543, в 2012 г. — 3293).

В настоящее время в рамках инновационного развития Беларуси предпринимается ряд мер, направленных на формирование инновационной инфраструктуры, развитие международного сотрудничества, налоговое стимулирование. Так, в 2013 г. обеспечена подготовка и принятие около 40 нормативных правовых актов в сфере научно-технической и инновационной деятельности, а также охраны прав на объекты интеллектуальной собственности. По ряду налогов, в том числе налогу на прибыль, земельному налогу, налогу на недвижимость, организациям для стимулирования инновационной деятельности были предоставлены льготы. В связи с этим у каждого предприятия возникает необходимость создавать конкурентные преимущества, а это возможно осуществлять лишь только за счет использования инноваций. При этом чем быстрее осуществляется инновационный процесс, тем большая вероятность успешной деятельности. Обновление продукции, своевременное появление ее на рынке увеличивает



вероятность получения добавочной прибыли, которую называют научно-технической рентой.

Таким образом, используя инновации, предприятие сможет снижать издержки, наращивать объемы производства, завоевывать новые рынки сбыта, увеличивать массу прибыли, что будет способствовать повышению эффективности производства и развитию национальной экономики.

Инновационная деятельность в Республике Беларусь должна быть ориентирована на соблюдение следующих условий:

- формирование высокой степени восприимчивости экономики к инновационному процессу;
- создание стабильных условий для развития приоритетных фундаментальных исследований;
- обеспечение множественности источников финансирования НИОКР; селекция научной тематики для открытия финансирования на основе объективной экспертизы;
- развитие интеллектуального потенциала общества;
- создание условий для широкой коммерциализации научных разработок;
- формирование мобильного негосударственного сектора малых научно-технических фирм и т.д.

Однако, в целом, существует ряд проблем инновационного развития, о чем свидетельствуют недостаточно высокие значения и зачастую отрицательная динамика ключевых показателей инновационного развития, заложенных в ГПИР. В последние годы показатели доли отгруженной инновационной продукции и доли инновационно — активных организаций растут недостаточно высокими темпами или снижаются (табл. 1). Особое внимание следует уделить показателю финансовых затрат на научные исследования и разработки, который за последние 10 лет достиг критического уровня — 0,8–1 % ВВП.

Одним из важнейших вопросов, возникающих при рассмотрении источников финансирования инновационной деятельности, является принцип распределения инвестиций между центром и регионами и внутри регионов. Для инвестиционного процесса в экономике Беларуси территориальный аспект функционирования, регулирования и управления имеет исключительное значение. Именно в регионах реализуется большинство инновационных программ, но не все из них в состоянии самостоятельно

Таблица 1  
Динамика отгруженной инновационной продукции по видам экономической деятельности

Показатель	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Всего	18609	14,5	36723	14,4	81510	17,8	82904	17,8	70111	13,9
В том числе горнодобывающая промышленность	27	1,9	66	1,3	192	2,3	284	2,5	37	0,3
обрабатывающая промышленность	18582	17,1	36658	16,3	81317	20,0	82618	20,3	70070	16,0
производство пищевой продукции, включая напитков и табака	123	0,5	2242	4,7	6388	7,3	5698	5,5	749	4,8
текстильное и швейное производство	343	8,3	326	4,6	691	5,9	680	5,5	772	6,1
обработка древесины и производство изделий из дерева	60	4,3	165	6,5	255	6,7	234	4,5	120	2,0
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	11	0,9	65	2,8	140	3,8	267	6,6	286	6,8
целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	21	1,1	166	5,5	346	7,0	313	6,5	225	4,5
производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	4862	35,2	5446	14,5	23754	31,2	29688	47,4	27704	41,2
химическое производство	1786	14,2	2999	9,8	3527	6,6	3236	7,6	4234	7,3
производство резиновых и пластмассовых изделий	160	4,3	842	10,0	1563	11,1	924	6,2	86	6,3
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	414	6,5	1566	14,4	3437	17,3	3051	13,1	3967	16,5

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
производство металлических изделий	1522	19,4	2982	17,7	4982	17,9	4316	15,0	3928	13,4
производство машин и оборудования	5217	38,0	8967	37,6	2192	42,5	1927	37,8	9825	21,8
производство электрооборудования, оптического оборудования	790	18,5	1938	23,4	4640	32,3	4125	26,5	3365	22,7
производство транспортных средств	3230	38,1	8799	45,1	9291	35,4	10686	42,7	8887	39,0
прочие отрасли промышленности	43	1,5	154	2,4	326	2,9	190	1,5	152	1,1

покрыть расходы, связанные с инновационной деятельностью. Также необходимо принять во внимание резкую дифференциацию регионов с точки зрения инвестиционной ситуации.

В Республике Беларусь недостаточно развита система финансирования инновационной деятельности предприятий. Следует отметить, что для активизации инновационной деятельности хозяйствующим субъектам в силу ряда особенностей, в первую очередь высокой степени риска и непредсказуемости результатов, зачастую требуется использовать специфические подходы к финансированию инновационной деятельности отечественных предприятий.

Источником финансирования, специфичным для инновационной деятельности, в Беларуси выступают, как правило, только инновационные фонды, но на них приходится незначительный объем финансирования. Так, в соответствии со структурой затрат на технологические инновации по источникам финансирования за счет собственных средств финансируется 48 % организаций, за счет кредитов и займов — 29 %. На инновационные фонды приходится только 3,5 % всего финансирования. Доля участия бюджетных средств в общей сметной стоимости проекта зависит от его категории. Самый большой размер использования бюджетных средств (80 %) предусмотрен для проектов по созданию и развитию производств, основанных на новых и высоких технологиях.

Использование средств отраслевых инновационных фондов позволяет покрыть дефицит денежных ресурсов на освоение предприятиями конкурентоспособной продукции и поддержку отраслевой науки. Инновационные фонды образуются министерствами, государственными организациями, подведомственными республиканским органам государственного управления, учреждениями, подчиненными Правительству Республики Беларусь, за счет отчислений подведомственных им предприятий в размерах, ежегодно устанавливаемых Законом о государственном бюджете. В настоящее время отчисления в инновационные фонды производятся в размере до 0,25 % себестоимости продукции (работ, услуг) с отнесением этих отчислений на себестоимость.

Важнейшей составляющей инновационной экономики выступает венчурный бизнес [1]. В таких странах, как Великобритания,

тания и Швеция, доля венчурного капитала превышает 0,2 % ВВП.

В Республике Беларусь система венчурного финансирования не развита, нет полноценных венчурных фондов (венчурных организаций). Под венчурной организацией понимается коммерческая организация, создаваемая для осуществления инвестиционной деятельности в сфере создания и реализации инноваций, а также финансирования венчурных проектов [1]. Венчурные фонды осуществляют инвестиции в ценные бумаги или доли предприятий с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли. Как правило, 70–80 % проектов не приносят отдачи, но прибыль от оставшихся 20–30 % окупает все убытки. Считается, что не более 20 % фирм, финансируемых из венчурного капитала, приносят прибыль, однако размер этой прибыли окупает все затраты.

Современная инвестиционная и инновационная политика государства предусматривает проведение комплексных мер по максимальной мобилизации национальных инвестиционных ресурсов, особенно сбережений и накоплений частных инвесторов, привлечению иностранного капитала в белорусскую экономику, разработку системы мер по стимулированию высокоэффективных инновационных проектов.

В большинстве развивающихся стран, странах СНГ в реконструкции и модернизации нуждаются практически все предприятия агропромышленного комплекса, топливно-энергетической отрасли, лесное хозяйство.

Для того чтобы обезопасить свою экономику, многие страны-импортеры принимают соответствующие меры: запрещают или ограничивают прямое инвестирование в отдельные отрасли или сферы деятельности, например, в банковское и издательское дело, добычу полезных ископаемых. В отдельных странах (Канада, Япония) вообще ограничен доступ иностранным инвесторам на их территорию. В качестве условий инвестирования правительства стран-импортеров выдвигают следующие требования: обязательное участие в капитале местных вкладчиков, использование сырья или продукции данной страны, подготовка кадров, строительство объектов социального назначения.

Основными источниками финансирования инвестиций в индустриально развитых странах с развитой рыночной экономикой

являются собственные средства корпораций в форме нераспределенной прибыли и амортизационных отчислений. Они дополняются определенной долей доходов от продажи собственных ценных бумаг (акций и облигаций) и кредитов, полученных на рынке ссудного капитала.

Эффективность самофинансирования и его уровень зависят от удельного веса собственных источников в общем объеме финансовых ресурсов корпораций. В практике промышленно развитых стран (США, Канада, ЕЭС, Япония) его считают высоким, если доля собственных средств превышает 60 % общего объема финансирования (внутреннего и внешнего).

В Беларуси незначительное развитие получили сети неформальных инвесторов, которых насчитывается небольшое количество. Под неформальным инвестором понимается частный инвестор, который вкладывает деньги в инновационные проекты (стартапы) на этапе создания предприятия в обмен на возврат вложений и долю в капитале (обычно блокирующий пакет, а не контрольный). В отличие от венчурных капиталистов неформальные инвесторы, как правило, вкладывают собственные средства. При этом они инвестируют в инновационные компании на самых ранних стадиях развития — «посевной» и начальной, поддерживая их техническое и коммерческое развитие.

Таким образом, велика значимость неформальных инвесторов при финансировании инновационных проектов. Так, по самым приблизительным расчетам в США в 1990-х гг. они инвестировали 30–40 млрд дол. Исследования, проведенные в Великобритании и Финляндии, показывают, что объемы инвестиций в малый и средний бизнес, индустрия неформального венчурного капитала, по меньшей мере, в 2 раза больше, чем институциональных венчурных фондов. Связано это с тем, что неформальные инвесторы гораздо больше и охотнее финансируют малые фирмы на ранних стадиях их развития; имея значительный опыт оценки инвестиционных проектов, в течение меньшего периода принимают решение о начале инвестирования или отказе в нем; меньше требуют формальных документов; более оперативно принимают решения; оказывают фирме всестороннюю поддержку, становясь фактически членами ее управленческой команды; способствуют региональному развитию экономики [3, с. 54].

Для повышения эффективности поиска и работы с инновационными проектами и компаниями неформальные инвесторы образуют сети (группы). В настоящее время в Беларуси существует сеть БАВИН, объединявшая в 2011 году до 20 инвесторов.

Однако, как отмечает Н. Ляховский, исходя из практики работы со стартапами, в среднем для поиска инвестора для одного проекта необходимо, чтобы его оценило не менее 50 инвесторов, 5–7 из которых заинтересуются проектом и лишь 1–2 его проинвестируют. Таким образом, в идеале для такой страны, как Беларусь, необходимо не менее 1000 неформальных инвесторов [4].

В настоящее время еще одним интересным инструментом, не получившим в Беларуси развития, является финансирование инновационных проектов его потребителями — краудфандинг. Под краудфандингом понимается добровольный сбор финансовых или иных ресурсов от физических лиц, как правило, посредством Интернетf для реализации идеи или проекта. При таком подходе не только осуществляется привлечение денежных средств, но и реализуются проекты, реально востребованные потребителями. Наиболее известной является краудфандинговая площадка, расположенная на сайте [Kickstarter.com](http://Kickstarter.com).

Таким образом, из сказанного следует, что в качестве важнейшей задачи инновационного развития является активное формирование специфических источников финансирования инноваций. Для этого особенно актуальна государственная поддержка, что будет способствовать устранению недостатка собственных средств организаций (предприятий) для осуществления инноваций. Этому вопросу следует уделить особое внимание, поскольку согласно опросу, проводимому ежегодно Белстатом, по форме 1-нт (инновация), важнейшим фактором, препятствующим инновационной деятельности, является недостаток финансовых средств. Инновационно-активные организации в динамике по видам экономической деятельности представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Инновационно-активные организации по видам экономической деятельности в Республике Беларусь за 2010 — 2014 гг.**

Показатель	Число организаций, осуществляющих технологические инновации						Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в общем выпуске продукции, %					
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Всего	324	443	437	411		15,4	22,7	22,8	21,7	20,9		
горнодобывающая промышленность	5	5	5	6		15,6	16,7	17,2	21,7	20,7		
обрабатывающая промышленность	313	433	428	309		6,6	25,0	25,0	23,7	22,7		
производство пищевых продуктов, включая напитков и табака	38	63	73	53		9,7	17,2	20,7	15,6	18,5		
текстильное и швейное производство	27	38	38	37		8,9	13,8	14,2	14,4	10,5		
производство кожи, изделий из кожи и пр-во обуви	6	11	11	9		13,0	27,5	26,8	23,1	23,7		
обработка древесины и пр-во изделий из дерева	5	11	7	6		5,6	13,3	8,9	7,7	9,7		
целлюлозно-бумажное производство. Издательская деятельность	2	9	9	9		1,5	13,0	14,3	15,0	10,2		
производство кокса, нефтепродуктов, и ядерных материалов	2	2	3	3		66,7	40,0	42,9	50,0	60,0		
химическое производство	24	28	27	24		44,4	56,0	50,0	46,2	52,9		



Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
пр-во прочих неметаллических продуктов	19	27	28	23		12,2	18,2	19,3	16,7	19,3
металлическое производство и производство готовых металлических изделий	22	41	39	31		15,3	28,7	28,9	22,0	18,5
производство машин и оборудования	72	88	91	93		32,7	41,3	40,3	41,9	35,5
производство электро- и оптического оборудования	57	61	61	55		43,5	50,0	51,7	45,5	47,1
производство транспортных средств	23	26	20	30		41,8	44,8	35,7	52,6	42,4
прочие отрасли промышленности	8	16	11	13		7,5	16,0	10,8	11,5	10,8

Проанализировав данные табл. 2, можно отметить, что за анализируемый период большая часть инновационно-активных предприятий сосредоточена в машиностроении — 93, их доля составляла в 2013 г. — 29,2 %, в электронной отрасли — 55, однако по сравнению с 2010 г. в 2013 г. произошло снижение на 3,5 %, в текстильном и швейном производствах за этот же период их число выросло на 37 %. Если же рассматривать активность инновационной деятельности предприятий с точки зрения доли инновационной продукции в объеме отгруженной продукции, то можно сделать вывод, что здесь прослеживается иная тенденция. Наибольшую долю инновационной продукции имели предприятия химической и нефтехимической отрасли (47,4 %), машиностроения и металлообработки (37,8 %), производство транспортных средств и оборудования (42,7 %), электронной отрасли (26,5 %) (см. табл. 1).

Из этого можно сделать вывод, что количество инновационно-активных предприятий в отрасли не всегда определяет ее вес в структуре производства инновационной продукции. Так, химическая и нефтехимическая отрасли, стоящие на последнем месте по числу предприятий, занимающихся инновациями, имеют первую позицию по доле инновационной продукции в объеме отгруженной продукции. Поэтому на перспективу важным видится дальнейшее предоставление и расширение льгот белорусским организациям при осуществлении ими инновационной деятельности. Следует учитывать высокий риск инновационной деятельности. Такой риск связан как с приобретением инновационного товара, так и непосредственно с созданием инноваций. При этом чем более прорывная инновация и новая идея заложена в такую инновацию, тем, как правило, больше риск и тем выше возможность получить отрицательный результат. Поэтому необходимо оптимизировать механизм компенсации и страхования рисков как при приобретении отечественной инновации, так и при ее разработке.

Кроме того, отсутствие системы управления инновациями в большинстве организаций, включающей как формализованный механизм создания и внедрения инноваций, так и соответствующую подсистему организационной культуры. Для формирования такой системы важными являются подготовка специалистов и руководителей в сфере управления инноваций и поддержка их в практической деятельности.

Наконец, отсутствует заинтересованность организаций в инновационной деятельности. Необходима дальнейшая работа по доведению роли инноваций в функционировании организации, обучение на примере действующих предприятий, дальнейшее развитие налоговых механизмов по стимулированию инновационной деятельности.

Большая часть организаций к факторам, препятствующим инновациям, относят такие маркетинговые факторы, как низкий спрос на инновационную продукцию, неразвитость рынка технологий. Это может определяться специфичностью инноваций как товара и требует применения особых маркетинговых подходов к инновациям. При этом важно учитывать такие ключевые особенности инноваций, как новизна для потребителя, отсутствие потребности в инновационных продуктах, необходимость обучения потребителя его использованию и др.

Таким образом, проведенный анализ позволил выявить ряд проблем в области инновационного развития страны. Решение этих вопросов будет способствовать росту инновационной активности отечественных организаций и предприятий и дальнейшему формированию инновационной экономики в Республике Беларусь.

## Литература

1. *Гавриленко, В.Г.* Производство и производственный процесс : словарь / В.Г. Гавриленко [Электронный ресурс] // Консультант Плюс, Беларусь; ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь.
2. Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры / [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 3 янв. 2007 г., № 1 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 11 июля 2012 г. № 312 // КонсультантПлюс // ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2016.
3. Статистический сборник Республики Беларусь 2014 г., № 1.
4. Франковская, Г.Н. Малый бизнес : учеб. пособие / Г.Н. Франковская. — Витебск, ВГУ, 2007. — 182с.
5. *Слонимский, А.А.* Научный потенциал и технологическая структура экономики Беларуси : стратегия развития / А.А. Слонимский // Белорус. экон. журн. — 2016 — №1 — с. 39–50.

## 1.2. Инновационное развитие экономики в контексте ее модернизации

История исследований связей между наукой, технологиями и экономическим ростом насчитывает более 70 лет [1, с. 843]. Наибольшее распространение в рамках данной научной проблемы получили теории эндогенного роста, позволившие доказать, что в последние 50 лет человеческий капитал, знания, создание и трансферт технологий внесли большой вклад в экономический рост, нежели остальные «осязаемые» факторы производства [1, с. 846]. Также доказано, что наука, технологии и человеческий капитал стремятся переместиться из мест, где они дефицитны, в регионы, где они избыточны. В результате, в технологически развитых регионах мира формируются «полюса роста», в которых сосредоточены наиболее передовые технологии, при этом шансы на технологический прорыв у периферийных регионов существенно снижаются [1, с. 848].

Современные исследования показали, что процесс взаимодействия науки, технологий, рынков, социальной сферы очень сложен и характеризуется множеством обратных связей, что указывает на нелинейную зависимость экономического роста и синергетический характер взаимосвязей обозначенных сфер. Подтверждением тому служит множество примеров [1, с. 841, 851]: среди развитых стран выделены экономики с относительно слабой наукой, но конкурентоспособные за счет успешного внедрения технологий и наоборот — с сильной наукой и слабыми технологиями. Важную роль в научно-техническом развитии имеют традиции, и не всегда чужой опыт организации инновационной деятельности может быть успешно заимствован.

Основная часть современных публикаций в области инноватики рассматривает рыночные механизмы координации и стимулирования научной и инновационной деятельности, увеличения ее результативности. В истории, однако, чаще всего инструментом преобразования научных открытий в новейшие технологии и затем в экономический рост служили военные цели [1, с. 845]. Справедливости ради нужно отметить, что и сейчас (в 2010 г.) затраты на военные НИОКР в США составляют свыше 50 % общих затрат на НИОКР, финансируемых федеральным бюджетом [2, с. 115].

В русскоязычной литературе тема инноваций уже несколько лет держит пальму первенства по популярности. К настоящему времени практически все ведущие российские экономисты высказались относительно своего видения инновационного развития экономики страны в контексте ее модернизации. Надо отметить, что согласия в их мнениях нет, как нет и единого вектора стратегии модернизации на постсоветском пространстве.

Прежде чем обозначить их научные позиции, примем за определение понятия «модернизация экономики» короткую формулировку [3, с.101]: «модернизация — это двуединый процесс, составными взаимосвязанными частями которого являются формирование институтов взаимоотношений государства и бизнеса, ... то есть «правил игры» на рыночном поле, а также техническое перевооружение отраслей экономики».

Рассматривая стратегии модернизации, следует разграничить, по крайней мере, ее технологический и институциональный аспекты, по каждому из которых у специалистов существуют особые, часто противоречивые мнения. В части выбора направлений технологического развития можно выделить сторонников постепенного перехода на новые технологии, что соответствует понятию «догоняющее развитие», а также сторонников радикальных инноваций, перехода к новым отраслям VI технологического уклада и экономике знаний — стратегии «опережающего развития». В части институциональных подходов к модернизации можно выделить «рыночников», призывающих к либерализации экономики, и «государственников», доказывающих невозможность реформирования без государственной поддержки и планирования. Такие задачи, как определение приоритетных отраслей для будущего развития, научных направлений, их финансирования, координации развития, «государственники» вменяют в исключительные обязанности правительства. По мнению «рыночников», задача государства состоит в создании условий для производственной, финансовой и научной деятельности предпринимателей, которые сами определяют приоритетные для развития отрасли, а будущая структура экономики сформируется под воздействием конкуренции.

В частности, С. Глазьев отмечает, что установка на догоняющее развитие загоняет экономику в тупик устаревших экономических траекторий, что обрекает Россию на неэффективный

внешнеэкономический обмен. Надо «оседлать» новую волну экономического роста, в основе которой лежат био-, нано- и информационные технологии. Также С. Глазьев считает, что роль государства в стимулировании инновационной и инвестиционной активности недооценивается. Сейчас делается упор на развитие бизнеса, но современный бизнес в России ориентирован на краткосрочные результаты [4]. Он утверждает, что основополагающими для теории экономического развития, раскрывающими характерные для него свойства неравновесности, неравномерности и цикличности, являются научные школы, использующие эволюционный подход, а также опирающиеся на понимание закономерностей научно-технического развития, ... а не на утопические представления о механизмах рыночной самоорганизации [5, с. 66, 68].

Схожих позиций по поводу участия государства в модернизации придерживался Н. Шмелев: «В современной экономике невозможно оторвать стратегическую и цементирующую роль государственного дирижизма от свободного частного предпринимательства как основы экономической жизни любого здорового общества. Но и без элементов планирования (прямого или косвенного) сегодня не живет ни одна успешная рыночная экономика, хотя идеологи либерализма все еще нередко нарочито продолжают закрывать на это глаза» [6, с. 15]. При этом перспективными для будущего роста автор считал не только новейшие, но и традиционные технологии — электронику, информационные системы, машино-, станко-, авиа-, судо-, приборостроение, атомную энергетику, биотехнологии, фармацевтику, оборонную промышленность [6, с. 18].

У данного мнения есть сторонники, предлагающие в рамках модернизации экономики ... «принять комплекс мер по возрождению отечественного машиностроения, на состояние которого крайне негативно повлияли рыночные реформы» [7, с. 125]. Ядром отрасли они считают станкостроение, которое в промышленно развитых странах вместо специализированных станков переходит к созданию гибких, программно-управляемых обрабатывающих центров.

Противоположной точки зрения придерживается Е. Ясин, выделив варианты модернизация «сверху» и «снизу». В первом случае делается ставка на государство и контроль власти над

экономикой и обществом. Во втором — ставка на частную инициативу и контроль общества над властью. По мнению автора, более предпочтителен проект модернизации «снизу» [8, с. 26, 30]. Е. Ясин связывает процесс перехода к экономике знаний с дерегулированием: «... когда азиатские страны приблизились к уровню развитых стран, то модели догоняющего развития оказались исчерпанными, перед ними встали такие же проблемы адаптации к требованиям постиндустриального общества. ... Либеральный поворот в политике — не случайная флуктуация, а устойчивая тенденция, связанная с переходом от индустриального к постиндустриальному обществу сначала в странах-лидерах, а затем во всех остальных» [8, с. 10, 11]. Снижение конкурентоспособности ряда развитых стран автор связал с ростом доли государственных расходов в ВВП. Среднегодовые величины данного показателя в странах ОЭСР изменялись с 10,8 % на конец XIX в., к 28 % в 1960 г. и до 45 % в 1996 г., причем в ряде европейских стран с середины 1990-х доля госрасходов превышает 50 % ВВП [8, с. 6, 7]. Следует отметить, что выводы автора были сделаны задолго до начала долговых кризисов в Евросоюзе, связанных в том числе с высокими расходами государства.

М. Полтерович выдвинул концепцию «интерактивной модернизации», основанную на стратегии догоняющего развития с широкомасштабным заимствованием передовых технологий. Чтобы эффективно реализовать стратегию модернизации экономики России, М. Полтерович считает необходимым создать институциональную систему интерактивного управления ростом [9, с. 103, 104]. Вывод ученого основан на достаточно новом и оригинальном теоретическом обосновании, которое рассмотрим ниже.

Аналогичный разброс мнений относительно целей, стратегий и средств модернизации наблюдается сейчас и в белорусской экономической науке. Рассмотрев две стратегии — модернизация на основе заимствования современных технологий, и инновационную стратегию как внедрение собственных научных разработок, автор делает вывод о приоритете модернизации по отношению к инновационному развитию для Беларуси как для страны со сравнительно низкой производительностью [10, с. 87]. И наоборот, Д. Крупский видит для Беларуси приоритет в развитии постиндустриальной экономики перед воспроизводством индустриальной [11, с. 8].

Среди популярных сейчас теоретических подходов значительный резонанс получила методология стадийного анализа модернизации, разработанная Центром исследования модернизации Китайской академии наук [12, с.53]. Выделяют две фазы модернизации: первичная включает в себя индустриализацию, урбанизацию, демократизацию и рациональный подход; вторичная — это уже «неомодернизация», для которой обретают смысл понятия научных знаний, информации, глобализации и защиты окружающей среды [13, с.19]. К осуществлению вторичной модернизации приступили 24 страны, в том числе 12 уже вышли из начального этапа и находились на этапе «развития». Лидерами здесь оказались США, Финляндия, Швеция, Норвегия, Дания, Швейцария, Австралия, Япония, Германия и Голландия [14, с.76].

Ученые Китайской академии наук выделяют еще один тип — интегрированную модернизацию — как исторически новый способ осуществления ее двух стадий: в отличие от классического следования вторичной модернизации после первичной предлагается одновременное, координированное взаимодействие процессов первичной и вторичной модернизации [12, с. 61]. До недавнего времени факторами роста китайской экономики, наряду с прямыми иностранными инвестициями, были высокие накопления — свыше 40 % ВВП [14, с. 74] и избыток трудовых ресурсов: «... экономический рост в Китае вовлекает в свою орбиту огромные массы молодых людей, готовых работать по 13 — 14 часов в сутки для улучшения своего социального положения» [14, с. 69].

Данное новшество наводит на мысль о возможности взаимосвязи концепций модернизации, предложенных российскими учеными, при их рассмотрении не в качестве конкурирующих, а как взаимодополняющих, в условиях эволюционного развития экономики. Не доказанный, но возможный вариант взаимосвязи концепций модернизации показан на рис. 1.

Стрелками и точками 1–4 показано направление эволюции стратегий модернизации по мере развития экономики, причем точки 1 и 2 соответствуют «первой волне» модернизации, 3 и 4 — второй. Первая стратегия реализуется технологически слабыми странами за счет привлечения ПИИ, требующего прежде всего институциональных реформ. Когда новые отрасли уже созданы, возрастает роль государства, осуществляющего сбалансированную промышленную политику, планирование экономики.



		Направления технологического развития	
		Новейшие технологии, экономика знаний	Развитие действующих отраслей и/или заимствование технологий
Доминирующий способ организации	Развитие рыночных институтов	Ясин  4	Полтерович  1
	Целевое программирование	Глазьев  3	Шмелев  2

Рис. 1. Классификация и взаимосвязь стратегий модернизации экономики

Государственные целевые программы в конечном счете нацелены на зарождение новых технологических укладов — так было с информационными технологиями. Переход к постиндустриальному обществу и экономике знаний, вероятно, должен быть обеспечен функционированием новых институтов в децентрализованной экономике. Принимая во внимание фактор страновой специфики, вряд ли можно ожидать совпадения траекторий развития всех стран — оригинальных стратегий должно быть много.

Предложенная схема опирается на предположение о непрерывно-волновом характере научно-технического прогресса, когда в недрах существующего технологического уклада постепенно зарождается новый, отсрочка в распространение которого может быть обусловлена только интересами экономических субъектов и объяснена явлением «отложенных технологий». Правомерно в этом случае поставить вопрос: а что если характер развития науки и технологий дискретен, и появление принципиально новых изобретений случайно и не поддается предвидению?

По мнению В. Полтеровича, «... кризис 2008 г., как и кризис 1929 г., вызван временным исчерпанием вторичных инноваций в рамках доминирующей технологии широкого применения» [15].

Следуя логике ученого, стимулом экономического роста должен стать не новый технологический уклад, а новые технологии широкого применения, создающие основу для роста традиционных отраслей. Эти технологии нельзя в полной мере назвать постиндустриальными, скорее их распространение объясняется терминами новой индустриализации и промышленного ренессанса. Как отмечает В.А. Мау, «...реализация идеи новой индустриализации в развитых странах ... означает окончательный уход в прошлое разделения отраслей на прогрессивные и отсталые. В современном мире любая отрасль может быть как высокотехнологичной, так и старомодной» [16, с.6]. Новыми технологиями широкого применения, приходящими на замену автомобильному транспорту и информационным технологиям, могут стать новые энергетические и экологические технологии, промышленный интернет, аддитивное производство и др.

Косвенные признаки инновационной паузы отмечаются в разных сферах и обретают формы ускоренной коммерциализации инноваций или, например, обратных инноваций. Стремление быстро «упаковывать» в проекты результаты научных исследований привело к тому, что упаковывать уже практически нечего. Значительная часть инновационных проектов, представленных сегодня как последние научные достижения, защищена патентами и авторскими свидетельствами на изобретения двадцатилетней давности [17, с. 52].

Интенсификация усилий западных корпораций по созданию продуктов, предназначенных для рынков развивающихся стран, вызывает в настоящее время повышенный интерес у исследователей в связи с появлением так называемых обратных инноваций (*reverse innovation*). Данное понятие в широком смысле означает процесс, в ходе которого определенные, как правило, недорогие товары и технологии изначально разрабатываются для удовлетворения потребностей развивающихся стран, однако в дальнейшем начинают продаваться на западных рынках в качестве дешевых инновационных продуктов. Тем самым происходит реимпорт инноваций из развивающихся в развитые страны, образно охарактеризованный как «инновационный бумеранг». В настоящее время примеры обратных инноваций встречаются в различных отраслях: производстве медицинского оборудования, телекоммуникациях, фармацевтике, производстве программного обеспечения, пищевой промышленности

и т.д. В перспективе обратные инновации могут получить распространение в автомобильной промышленности. По мнению авторов, в скором будущем они станут одним из важнейших драйверов инновационного развития транснациональных корпораций [18, с. 11].

И все же, несмотря на некоторую неопределенность в выборе мировой экономикой, и прежде всего промышленно развитыми странами, нового вектора научно-технического развития, уже сейчас просматриваются признаки распространения новых промышленных технологий.

Как утверждает С.А. Толкачев, глобализация производства, подаваемая как закономерный этап углубления международного разделения труда путем переноса отдельных и все более мелких технологических операций на предприятия в разных странах мира, начала терять свою эффективность в рамках устаревающей технологической структуры. Теперь в США появляются признаки возврата к организации промышленного производства полного цикла на своей территории с целью обеспечения промышленного суверенитета страны.

Особое значение для промышленной суверенизации США имеет новая индустриальная революция, переход в эпоху интеллектуального производства, что интегрирует информационные технологии, роботостроение, использование сенсоров, 3D-печать, нанотехнологии и новые материалы. Современным воплощением технотронного общества и флагманом процесса неоиндустриализации является, по мнению автора, концепция Интернета вещей (англ. *Internet of Things, IoT*) — концепция вычислительной сети физических объектов, оснащенных встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом или с внешней средой [19].

Снижение мировых цен на сырье, отток капиталов с развивающихся рынков и их концентрация в развитых странах свидетельствуют в пользу того, что в основе процессов модернизации передовых экономик лежит новая модель промышленного развития с новыми промышленными технологиями. Избежать влияния происходящих изменений на белорусскую экономику не удастся, и чтобы окончательно не попасть в «ловушку отсталости», нам жизненно необходима реализация внятной структурной политики, устанавливающей приоритеты в развитии современного конкурентоспособного промышленного комплекса, формирующего спрос на инновации в науке и технике.

## Литература

1. *Petrescu, A.S.* Science and Technology for Economic Growth. New Insights from when the Data Contradicts Desktop Models // Review of Policy Research. — 2009. — Vol. 26. — No. 6. — P. 839–880.
2. *Полонская, А.* Особенности и проблемы американской инновационной модели / А. Полонская // Общество и экономика. 2012. № 11. — С. 111–125.
3. *Оболенский, В.* Модернизация российской экономики: концепция, инструментарий, прогноз / В. Оболенский // Мировая экономика и международн. отношения. — 2011. — №1. — С. 101–106.
4. *Глазьев, С.* “Стратегия 2020” — антимодернизационный документ / С. Глазьев // Рос. Экон. журн. — 2012. — № 2. — С. 3–9.
5. *Глазьев, С.Ю.* Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса./С.Ю. Глазьев. — М., Экономика, 2010. — 255 с.
6. *Шмелев, Н.* Модернизация экономики: императивы государственного участия / Н. Шмелев // Свободная мысль. — 2010. — № 2. — С. 15–26.
7. *Чепенко, В.* Модернизация российской экономики и возрождение отечественного машиностроения / В. Чепенко, В. Андреев // Вопросы экономики. — 2011. — №5. — С. 125–129.
8. *Ясин, Е.* Макроэкономическая политика. Государство и экономика на этапе модернизации / Е. Ясин // Вопросы экономики. — 2006. — №4. — С. 4–30.
9. *Акаев, А.* О стратегии интегрированной модернизации экономики России до 2025 г. / А. Акаев // Вопросы экономики. — 2012. — № 4. — С. 97–116.
10. *Корнеевец, И.С.* Модернизация экономики как необходимое условие эффективного инновационного развития Беларуси / И.С. Корнеевец // Экономика и упр. — 2011. — №3. — С. 84–89.
11. *Крупский, Д.* Возможна ли «экономика знаний» без модернизации страны? / Д. Крупский // Финансовый директор. — 2011. — № 1. — С. 6–9.
12. *Лапин, Н.И.* Об опыте стадийного анализа модернизации // Общественные науки и современность. — 2012. — № 2 — С. 53–65.
13. *Лабинская, И.* Китай: универсальная модель модернизации? / И. Лабинская, Е. Островская // Мировая экономика и международные отношения. — 2009. — №8. — С. 69–81.
14. *Федотова, В.Г.* Теорема Томаса китайской модернизации / В.Г. Федотова // Вопр. философии. — 2012. — №6. — С. 17–22.

15. *Полтерович, В.* Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации / В. Полтерович // *Вопр. экономики.* — 2009. — № 6. — С. 4–23.

16. *Мау, В.* Между модернизацией и застоём: экономическая политика 2012 г. // *Вопросы экономики.* — 2013. — № 2. — С. 4–21.

17. *Ратнер, С.В.* Канадская программа коммерциализации инновационных разработок / С.В. Ратнер // *Нац. интересы: приоритеты и безопасность.* — 2012. — № 46. — С. 47–53.

18. *Ерошкин, А.* Новые тенденции взаимодействия развитых и развивающихся стран в инновационной сфере / А. Ерошкин, М. Петров // *Мировая экономика и междунар. отношения.* — 2012. — № 12. — С. 3–14.

19. *Толкачев, С.* Две модели неоиндустриализации: Германия — «Индустрия 4.0», США — «Промышленный интернет» / С. Толкачев // *Экономист.* — 2015. — № 9.

### **1.3. Взаимосвязи инновационной и инвестиционной деятельности в Республике Беларусь**

Практический переход на инновационный путь обновления экономики потребовал формирования эффективной инвестиционной политики, благоприятного бизнес-климата, активизации всей научно-технической деятельности. Впервые в программных документах основные цели и направления развития инновационной и инвестиционной деятельности объединены в одном разделе.

На первый взгляд, взаимосвязь инновационного развития и инвестиций очевидна: чтобы разработать и внедрить инновации нужны ресурсы и их вложения в активы предприятия, т.е. нужны инвестиции, но при ближайшем, даже категориальном (теоретическом) рассмотрении вопроса эта связь глубокая и многосторонняя.

*Инновации и инвестиции: приоритеты и ресурсы.* Начнем с определений. По составу и структуре инновации — это внедрение нового в технологические процессы создания продукции, услуг и в условия воспроизводства продукта, обеспечивающей ее системы. В обзоре инновационного развития Беларуси Европейская

экономическая комиссия ООН обобщила подходы к инновациям в различных странах и пришла к заключению, что в «мировой практике» принято выделять четыре типа инноваций: товарные инновации, инновации в технологическом процессе, инновации в маркетинге и организационные инновации. Более того, любая новая для какого-либо рынка продукция считается инновационной, даже если она уже доступна на других рынках. Таким образом, инновационная деятельность шире научно-технической, под которой чаще всего понимают «систематические действия, непосредственно связанные с производством, углублением, распространением и применением научных и технических знаний во всех областях науки и технологий» (1, с. 27).

В то же время система научно-технической деятельности отличается от инновационной системы, которая включает и системные взаимосвязи, воздействующие на процессы производства и распространения инноваций в экономике страны (рис. 2).

Как видно из представленной схемы, национальная инновационная система в международной практике трактуется в широком смысле как сеть институтов в общественном и частном секторах, деятельность и взаимодействие которых обеспечивают инициирование, импорт, модификацию и распространение новых технологий.

Представленная модель отображает связь между основными участниками национальной инновационной системы (НИС): разработку и передачу технологий обеспечивает взаимодействие системы науки и образования с предприятиями; важную роль при этом играют посредники и элементы инфраструктуры знаний; деятельность компаний направлена на удовлетворение рыночного спроса; государственная политика обеспечивает укрепление всех подсистем НИС и сбалансированный характер взаимосвязей.

При изложенном понимании инновационной системы становятся понятными сфера и роль инвестиционной деятельности в этом процессе. В инновационной деятельности с точки зрения воспроизводства прежде всего выделяются производство знаний и их распространение (применение). А это развитие науки и образования, инфраструктуры передачи знаний с учетом спроса (рыночного спроса), организация и управление всей институциональной структурой научно-технической и производственной деятельности (инновационно-инвестиционная политика).



Рис. 2. Общая модель национальной инновационной системы

Последняя выступает определяющей составляющей всей социально-экономической политики и социально-экономического развития. Как обобщение и завершение воспроизводства всего инновационно-инвестиционного блока в конечном счете речь идет об общей направленности и сбалансированности экономики (сбалансированности приоритетов и ресурсов), заключаю-

щийся в использовании возможностей устойчивого роста ВВП и его рационального использования.

Исходной при этом выступает взаимосвязь распределения ВВП на потребление и накопление, а в открытой экономике малой индустриальной страны, какой является Беларусь, и чистый экспорт (табл. 3).

Таблица 3

**Структура роста ВВП и его использования за 2005–2014 гг в Республике Беларусь, % [2, с. 20–21, 30–31, 248–249]**

Показатель	Год									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Рост ВВП, всего	9,4	10,0	8,6	10,2	0,2	7,7	5,5	1,7	1,0	1,6
Потребление	7,3	6,6	7,0	9,1	1,1	1,2	15,6	17,6	12,8	12,1
Инвестиции в основной капитал	1,7	5,9	4,1	8,9	1,0	2,5	6,6	6,6	-9,2	2,9
Чистый экспорт	-14,4	-7,9	-1,5	-9,4	1,5	-13,8	-1,1	4,6	-3,3	-0,7

Очевидно, что рост экономики Республики Беларусь обеспечивается значительным приростом инвестиций. За период 2005–2009 и 2011–2012 гг. обновление основных фондов происходило ускоренными темпами ежегодно.

В посткризисный период в 2011–2012 гг. инвестиции выросли темпами, опережающими рост ВВП. Внутренняя инвестиционная политика и ее инновационная направленность явились факторами стабилизации экономического развития, преодоления «провалов рынка» во внешнеэкономической деятельности и обеспечения поддержания стабильного уровня благосостояния: за 2011–2014 гг. потребление населения прирастало более чем на 12–17 % ежегодно.

Таким образом, взаимосвязь инновационного и инвестиционного направлений и факторов развития обусловлена содержанием внутренних взаимосвязей элементов совокупного спроса — формированием госрасходов, активного внешнеторгового баланса, инвестиций и конечного потребления населения.



В связи со сказанным существенным является исследование закономерностей формирования и фактического использования инвестиционного и инновационного потенциалов Республики Беларусь.

*Динамика и структура инвестиционного потенциала с позиции состава и структуры ресурсов обусловлена прежде всего исходным распределением продукта и дохода страны на потребляемую и накапливаемую составные части (табл. 4).*

Таблица 4

**Структура использования валового внутреннего продукта Республики Беларусь, в текущих ценах, % [2, с. 249]**

Показатель	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП, всего	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:							
конечное потребление	77,7	71,4	72,1	62,8	60,3	63,9	66,5
из него — госорганизаций	19,8	20,4	17,0	14,2	14,0	14,1	14,4
Валовое накопление	25,8	27,9	41,7	38,3	35,1	39,4	34,2
В том числе основного капитала	25,6	26,0	39,8	38,8	33,4	37,7	32,8

Отметим, что с 2010 г. в Республике Беларусь был один из самых высоких уровней выделения ВВП на накопление (39–41%). В других странах этот показатель (валовое накопление основного капитала в ВВП) был равен: в США — 12,4 %, Германии — 18,8, Франции — 19,0, России — 21,1, Чехии — 27,8, ЕС — 18,7 %. Относительно высокая доля накопления обеспечивает устойчиво высокий рост экономики, характеризуется стабильным ресурсным обеспечением воспроизводства текущего и будущего развития, масштабом и состоянием действующего производственного потенциала, национального богатства в стране в целом и потребностями и задачами сегодняшнего дня.

По заключению МВФ стремительные высокие темпы роста экономики Беларуси были результатом высоких уровней инвестиций. При этом приоритеты экономического развития республики были predeterminedены потребностью модернизации производственного потенциала, высокой изношенностью основного капитала предприятий в период переходных к рынку (износ основных

фондов в промышленности доходил до 87–90%). В тоже время, Республика Беларусь становилась как самостоятельное государство, осуществляла собственный поиск эффективных рыночных преобразований, не всегда находила понимание и поддержку зарубежных (особенно западных) стран. Основными источниками развития становятся в отличие от периода 2001–2004 гг. внутренние ресурсы (табл. 5)

Таблица 5

**Структура источников инвестиций в основной капитал  
Республики Беларусь, 2005–2014 гг., % [2, с. 435]**

Вид источника	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Консолидированный бюджет	25,8	26,1	22,2	18,7	12,4	16,1	20,7	15,8
Собственные средства организаций	44,0	38,5	36,7	32,9	37,8	40,0	37,8	38,5
Средства населения	7,9	6,9	8,0	7,6	5,9	6,8	8,3	10,0
Иностранные инвестиции	1,6	1,7	2,0	2,1	3,0	3,2	3,2	3,7
Кредиты (займы) банков	15,0	21,3	26,4	32,3	35,8	26,5	24,2	26,6

Стабильно устойчивым остается уровень (более трети) собственных источников инвестиционного развития предприятий, одной четвертой доля банковских кредитов. Существенно мала доля иностранных инвестиций, явно не соответствующая «размаху» проводимых мероприятий по их привлечению, сумме заключенных договорных обязательств, «заявлений» о достаточном инвестиционном климате в Беларуси.

В этих условиях становится понятной и значимой направленность экономической политики в посткризисный период: инновационная нацеленность модернизации экономики; меры по повышению эффективности амортизационной и финансовой составляющей, в том числе кредитной, экономической политики; совершенствование и углубление рыночной системы управления и государственного регулирования. Последнее проявлялось в положительной тенденции снижения роли (и доли) консолидированного бюджета в достижении экономической ста-

билизации и возрастании средств населения в финансировании строительства. Соответственно этому повышается роль внутренних источников развития, внутреннего спроса населения, формирования внутренних источников и инновационной составляющей развития.

*Потенциал инновационной системы.* Исследуя инновационную деятельность под углом зрения взаимосвязи с источниками развития (инвестициями), с учетом международного опыта, национальных потребностей и ограничений, отмечаем особую значительную роль в Беларуси государственной политики и ее влияние на инновационную деятельность. При этом в действующей национальной инновационной системе (НИС) Беларуси основное внимание уделено административным и институциональным аспектам деятельности и недостаточное укрепление связей между различными подсистемами (наука, образование, производство, предпринимательство, инфраструктура) (см. рис. 1). НИС ориентирована на нужды отраслей и секторов, перегружена отраслевыми институтами и программами и является громоздкой. Госбюджет в Республике Беларусь выступает важным стабильным хотя и недостаточным источником финансирования инноваций, предпринимательский сектор — наиболее слабое звено.

В целом, Беларусь сохранила высококвалифицированные кадры на крупных предприятиях, научный потенциал, высокий образовательный и квалификационный уровень занятого населения: в национальной экономике занято 29,4 % работающих с высшим и 22,5 % со средним специальным образованием; в сфере науки — более 27 тыс. человек [2, с. 97, 381].

В то же время для Беларуси характерна концентрация научно-исследовательской деятельности в научно-исследовательских институтах и ограниченная вовлеченность предприятий, что не способствует развитию их научного потенциала. Финансирование же инноваций в реальный сектор экономики централизованно путем создания инновационных фондов и не связано (и не влияет) на уровень инновационной деятельности конкретных предприятий. Поддержка инноваций зачастую стала отождествляться с инвестициями в техническое переоснащение, осуществляемое в регионах за счет средств инновационных фондов. На передний план выходят технологическая интеграция и развитие международной кооперации в области инноваций, встраивание бело-

русских участников инновационной деятельности в глобальные инновационные цепочки.

Общее представление о современном уровне и организации инновационной деятельности в Республике Беларусь можно получить из анализа инновационной деятельности за 2005–2015 гг.

Взаимосвязь инновационной активности и инвестиционных возможностей проявляется в заметном цикле этого процесса: достигнув общего инновационной активности 14–17 % предприятий из их общей численности, отмечен спад к началу мирового экономического кризиса 2009 г. до 12 % и последующий рост этого показателя до 22 % в 2011–2012 гг., затем спад в период рецессии 2013–2014 гг. до 21 %. Эта же цикличность прослеживается и на показателях отгруженной инновационной продукции и по удельному весу экспорта в общем объеме отгруженной инновационной продукции с общим уровнем этих показателей к концу пятилетия в 14–15 % и 60–65 % соответственно по отгруженной продукции и по экспорту. Это относительно невысокий уровень, соответствующий начальному этапу инновационного развития всей страны (табл. 6).

Таблица 6

**Инновационная деятельность промышленных предприятий Республики Беларусь, 2005–2014 гг. [2, с. 386, 390–391]**

Показатель	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Число инновационно — активных предприятий	318	371	234	324	443	437	411	383
Доля в общем количестве, %	14,1	17,6	12,1	15,4	22,7	22,8	21,7	20,9
Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме, %	15,2	14,2	10,9	14,5	14,4	17,8	17,8	13,9
Удельный вес экспорта в общем объеме отгруженной инновационной продукции, %	—	—	—	50,7	62,3	64,3	60,1	59,7

Окончание табл. 6

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Затраты на технологические инновации республиканского бюджета, % к ВВП	2,8	2,3	2,0	1,7	–	–	–	1,3
На научные исследования и разработки, % к ВВП	0,38	0,32	0,31	0,31	0,26	0,24	0,31	0,25
Внутренние затраты на научные исследования и разработки, % к ВВП	0,68	0,74	0,64	0,69	0,70	0,67	0,67	0,52

Низким является уровень как бюджетного финансирования научных исследований и разработок (0,25–0,32 % к ВВП), так и внутренних затрат на исследования и разработки (0,52–0,74 % к ВВП) с устойчивой динамикой снижения. Отмечено также относительное снижение удельного веса затрат на технологические инновации с 3,2 до 1,3 % к ВВП.

Внутренние затраты на научные исследования и разработки представлены в табл. 7.

Таблица 7

**Структура затрат на внутренние научные исследования и разработки в Республике Беларусь, %**

Год	Внутренние затраты	Из них по секторам		
		Государственный	Коммерческих организаций (предпринимательский)	Высшего образования
2005	100	39	44	17
2008	100	32	54	14
2009	100	30	56	13
2010	100	27	63	10
2011	100	21	69	10
2012	100	21	69	10
2013	100	24	67	11
2014	100	26	62	12

Если возрастание доли коммерческих (предпринимательских) организаций почти на 20 пунктов и снижение государственного сектора на 13 пунктов закономерно оправдано общим процессом становления рыночной экономики, то снижение роли высшего образования на 5 пунктов можно объяснить только экономической неустойчивостью деятельности потенциальных заказчиков (тех же государственных предприятий), ибо научный потенциал высшего образования хотя и претерпевает существенные изменения, но сохраняется на достаточно высоком уровне.

*Проблемы инновационно-инвестиционного развития.* Снятие санкций ЕС с Беларуси — безусловно позитивный итог и предпосылка укрепления инвестиционного климата в Республике Беларусь. В то же время происходит спад производства (в 2015 г. — 3,9 % по ВВП, 6,6 % по объему промышленного производства), снижение реальных доходов населения, девальвация (ВВП в долларах США составила 46,8 млрд вместо 70 млрд в начале 2014 г.). Положительным следует признать принятие решения Президентским Советом о переходе в налоговой системе на принцип перспективной стабильности.

Итоги девальвации рубля отражают ослабление ресурсной базы, инвестиционного развития в целом, невыполнение заданий пятилетки по вводу основных производственных фондов и жилья. Это минус в обновлении основных фондов и наращивании фондовооруженности труда, определяющий предпосылки роста производительности труда, где также обеспечено невыполнение заданий 2011–2015 гг. Темпы экономического роста упали до критически низкого уровня. Невыгодными становятся иностранные кредиты, ибо они идут на погашение внешнего долга. Остается единственное предпочтение — привлечение прямых иностранных инвестиций. Проблема стимулирования инвестиций остается самой актуальной.

Вторая проблема — укрепление инновационной безопасности. Снижение доли высокотехнологичной продукции в общем объеме инноваций ввиду ограничения ресурсов выдвигает на первый план задачу модернизации перспективных с точки зрения новых технологий предприятий, Прямые иностранные инвестиции необходимо рассматривать как новые технологии, укрепляющие конкурентоспособность экономики. Предстоит разработать механизм задействования вкладов населения в инвестиции. Необхо-

димо решительно усилить поддержку науки, повысить в два раза наукоемкость продукции, как и стимулирование научно-технического развития. Нужно поддерживать и стимулировать развитие внутреннего спроса, сделав уклон на финансовую поддержку потребителя [4]. Наблюдается трезвая оценка собственных возможностей и путей дальнейшего развития.

## Литература

1. Обзор инновационного развития Республики Беларусь / Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций. — Нью-Йорк, Женева, 2011.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Статистический ежегодник Респ. Беларусь, 2015. — Минск, 2015.
3. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. — Минск, 2015.
4. Даешь реформы и инвестиции // Белорусы и рынок. — №1, 2016. — С. 1–6.
5. Трофимов, И. Когда модернизация не вредна / И. Трофимов // Белорусы и рынок. — 2015. — № 49.

### 1.4. Трансакционные издержки инновационной деятельности

Инновация, как правило, реализуется через организацию сложных трансакций, предполагающих участие многих субъектов — как заказчиков, так и подрядчиков. А это значит, что происходит непростая трансформация результатов в ресурсы (и наоборот) через спецификацию прав собственности и формирование соответствующих обязанностей всех участников сделки. Мы исходим из характеристики трансакций в трактовке Дж. Р. Коммонса, в соответствии с которой «трансакции являются не «обменом товаров», а отчуждением и приобретением между индивидуумами *прав собственности и свободы, созданных обществом* (выделено авт.), которые поэтому должны быть обговорены сторонами до того, как труд начнет производить что-либо, или по-

требители смогут потребить, или товары смогут быть реально обменяемы» [1].

В литературе отмечаются особенности трансакций, связанных с инновациями, которые в свою очередь определяют специфику трансакционных издержек: «Трансакции, осуществляемые в инновационном процессе, характеризуются достаточно высокой степенью специфичности ресурсов, значительным уровнем неопределенности и непрерывностью. Преобладающая часть ресурсов, используемых при создании новшеств и их коммерциализации, классифицируются как специфические и интерспецифические. Неопределенность возникает как в рамках собственно инновационного процесса как его особое свойство, так и на стадии реализации продукции. Во многом она связана с характеристиками институциональной среды и их изменением. Непрерывность (повторяемость) инновационных трансакций обусловлена преобладающей в настоящее время интерактивной моделью инновационного процесса, когда традиционная линейная траектория движения нового знания от фундаментальных исследований к прикладным разработкам и далее преобразуется в более сложную форму с многочисленными обратными связями» [3].

Если мы говорим о трансакционных издержках инновационной деятельности фирмы, то они будут выходить за рамки только процесса поиска, освоения и внедрения конкретной инновации. Они будут охватывать весь спектр трансакционных издержек по созданию и сохранению внутренних и внешних рамочных условий инновационной деятельности фирмы.

К основным внешним рамочным условиям принято в первую очередь относить использование внешнего потенциала знаний в форме трансфера и консультаций. Внутренние рамочные условия охватывают и кадровую политику, и организацию самого процесса внедрения инновации, и финансирование инновационных проектов [2].

В условиях переходной экономики риск инновационной деятельности для отдельных фирм многократно возрастает как в силу неразвитости институциональной среды, так и недостаточности внутренней конкуренции между отдельными субъектами хозяйствования. Институциональная среда для фирм-новаторов представлена адекватными формальными и неформальными институтами. Чем слабее эти институты, тем выше трансакционные



издержки инновационной деятельности (ТИИД). Если учесть, что в первую очередь учитываются трансакционные издержки спецификации прав собственности, то очевидной становится значимость системы правовых институтов общества. В развитых странах данная система является достаточно зрелой и наработанной, что существенно снижает ТИИД отдельных фирм. Большую роль играют и неформальные институты, такие как степень доверительности, базирующаяся на менталитете, традициях, неформальных правилах, кодексе чести бизнесмена и т.п. То есть вся социокультурная среда, окружающая как бизнес в целом, так и инновационную деятельность в частности.

В переходной экономике все гораздо сложнее. Многие формальные институты находятся пока еще только в стадии становления. Что касается создания неформальных институтов, то это еще более длительный и сложный процесс. Однако инновационная деятельность невозможна в условиях слишком высокого риска и высоких трансакционных издержек, поэтому стоит задача поиска путей оптимизации ТИИД в условиях незначительного рыночного сектора и несформированной институциональной среды.

Все это, на наш взгляд, делает актуальной задачу перераспределения ТИИД между микроэкономическим и макроэкономическим (мезоэкономическим) уровнями экономики.

Часть ТИИД изначально является трансакционными издержками всего общества и финансируется централизованно. К ним в первую очередь относятся следующие:

- издержки разработки и принятия на государственном уровне правовых условий реализации инновационной деятельности;
- издержки содержания соответствующего административно-правового аппарата: государственных учреждений, комиссий и т.п.;
- издержки контроля за соблюдением принятых административно-правовых норм при реализации конкретных инновационных проектов.

Все перечисленные трансакционные издержки не являются особенностью переходной экономики. Они существуют в любой стране и включаются в более общие издержки создания и поддержания адекватной институциональной структуры национальной экономики. Каждый из этих видов трансакционных издержек конкретизируется и расшифровывается. В частности, трансакци-

онные издержки разработки и принятия правовых условий реализации инновационной деятельности включают:

- издержки по изучению опыта других стран со сходными экономическими условиями (приобретение соответствующей литературы и документации, командировочные расходы, оплата труда экспертов, аренда соответствующих помещений и т.д.);
- издержки по разработке собственной административно-правовой документации;
- издержки, связанные с обсуждением проектов документов;
- издержки, связанные с принятием окончательных вариантов нормативно-правовых актов, включая их издание и освещение в СМИ и т.д.

Аналогично расшифровываются и две другие группы транзакционных издержек.

Часть же ТИИД фирм в силу специфики переходного периода есть смысл делегировать на более высокий уровень. Это в первую очередь относится к следующим транзакционным издержкам:

- издержки информационного обеспечения инновационной деятельности;
- издержки мониторинга инновационного развития;
- издержки, связанные с организацией и реализацией экспертизы инновационных проектов;
- издержки контроля за использованием централизованных ресурсов;
- издержки на создание баз данных, например, по наличию и движению специалистов, по патентам и лицензиям, по активности субъектов инноваций, по динамике инноваций.

Такое «делегирование» повысит заинтересованность бизнеса в осуществлении инновационной деятельности. Тем более что сама по себе эта деятельность, безотносительно к существующей институциональной структуре экономики, несет повышенные риски для бизнеса. Эти риски объективно порождают изначально повышенные для фирм транзакционные издержки ведения переговоров и заключения контрактов, а также издержки, связанные с оппортунистическим поведением.

Для отдельных фирм данные ТИИД являются тяжким финансовым бременем, но без них невозможно оптимизировать и снизить риски осуществления инновационного процесса. Концентрация данных ТИИД в одном месте через создание соот-

ветствующих структур и реализацию централизованных государственных программ позволит в ближайшей перспективе добиться снижения их среднего уровня (в расчете на количество реализуемых инновационных процессов) за счет использования положительного эффекта масштаба. В дальнейшем усиление позиций отдельных фирм за счет успешного освоения ими рынков инновационных продуктов (в широком смысле) позволит частично переориентировать этим фирмам данные ТИИД.

Трансакционные издержки инновационного процесса можно условно классифицировать в зависимости от стадии данного процесса в рамках отдельной фирмы. Как мы полагаем, целесообразно в данном контексте выделить три стадии. Первая стадия — это так называемая предконтрактная фаза. В этот период фирма осуществляет поиск партнеров, сотрудничество с которыми позволит ей успешно приобрести, освоить и внедрить в процесс производства и реализации определенный инновационный проект. На этой стадии перед фирмой стоит задача четкого определения и расчета издержек данного вида. Здесь в первую очередь выделяют расходы фирмы на осуществление следующих действий:

- поиск информации о возможных партнерах;
- изучение передового опыта в данной сфере и отрасли;
- экспертиза предлагаемых инновационных проектов;
- оценка надежности партнера;
- организация трендов, переговоров, консультаций;
- поиск или переподготовка специалистов (расходы на повышение квалификации, получение новых специальностей);
- общий мониторинг инновационной деятельности в данной конкретной области;
- соответствующие маркетинговые исследования.

Особая значимость данных трансакционных издержек определяется повышенными рисками инновационного процесса для фирм в условиях переходной экономики. Можно выделить некоторые из этих рисков:

- неспособность наладить контакт с продавцами и покупателями ввиду их малочисленности и распыленности;
- неспособность адекватно оценить технологический уровень предлагаемого товара в результате отсутствия опыта и достаточных знаний;

- невозможность быстро и четко определить цену товара, что связано с существованием (и фактическим господством в экономике) несовершенной конкуренции, незнанием технологической специфики товара и т.п.;
- возможная недобросовестность продавца, реализующего дефектные товары;
- заключение юридического контракта, не включающего необходимые пункты, связанные со спецификацией прав собственности покупателя и продавца, а также с уточнением и детализацией их обязанностей.

Следовательно, без адекватных ТИИД нельзя снизить и перечисленные выше риски, поэтому с точки зрения анализа транзакционных издержек инновационного процесса первая стадия для фирмы самая важная.

Именно на этой стадии транзакционные издержки являются самыми значительными. По некоторым оценкам, во всей совокупности издержек инновационного проекта издержки первой стадии (в том числе и транзакционные) составляют более 50 % [3]. Поэтому именно на этой стадии необходимо стремиться оптимизировать данные издержки, определив достаточно четко верхний и нижний пределы их формирования. Сложность заключается в том, что на данной стадии нельзя однозначно определить будущую эффективность внедрения инновационного проекта, в том числе и по причине сложности оценки возможных транзакционных потерь.

Необходимо различать транзакционные издержки и транзакционные потери фирмы, которые в совокупности образуют ее транзакционные расходы. Транзакционные издержки — это часть общих издержек фирмы по реализации инновационного проекта. Транзакционные потери — это вычет из совокупного дохода фирмы. С таких позиций необходимо также сравнивать динамику транзакционных издержек и транзакционных потерь, учитывая, что в определенной мере рост ТИИД обоснован как условие снижения транзакционных потерь.

Именно поэтому важно определить «коридор» формирования ТИИД. Слишком высокие ТИИД могут не компенсироваться будущей доходностью реализованного проекта, а слишком низкие ТИИД могут спровоцировать достаточно высокие транзакционные потери, которые для фирмы означают простой вычет из совокупного дохода.

Особое значение приобретают издержки создания и привлечения специфических человеческих ресурсов. Для осуществления инновационной деятельности на предприятии требуются работники соответствующей квалификации. Недостаточно только иметь адекватное отрасли ведение бизнеса. Инновационная деятельность требует умения оценить перспективы ведения бизнеса в данной сфере, конкурентную среду. Немаловажным является умение грамотно провести переговоры с контрагентами и т.п. Все это предполагает проведение соответствующих (и часто довольно дорогостоящих) тренингов с персоналом фирмы, переобучение специалистов, в том числе и через повышение квалификации, переподготовку. Для небольших фирм, которые хотят заниматься инновационной деятельностью, это все достаточно обременительные транзакционные издержки. Однако неподготовленный персонал в принципе не позволит фирме быть конкурентоспособной на рынках инновационной продукции.

Это тем более актуально, что (как отмечалось выше) инновационная деятельность по своей сути не является разовой, это непрерывный процесс. А следовательно, и капиталовложения в специфические человеческие ресурсы являются пролонгированными, чего требуют быстро меняющиеся технико-технологические и рыночные условия ведения инновационного бизнеса.

Частично эти проблемы для бизнеса может решать государство через создание адекватных систем повышения квалификации и переподготовки кадров на базе государственных учреждений образования. Проблема заключается в медленном реагировании государственной системы образования на меняющиеся запросы рынка. Возникающие «ниши» заполняют частные консалтинговые фирмы, которые берут на себя составление соответствующих бизнес-планов для фирм-инноваторов, проводят тренинги персонала и т.п. Однако это не решает глобально проблемы подготовки специфического человеческого капитала для инновационной деятельности.

Можно выявить следующие основные причины низкой инновационной активности предприятий:

- нежелание руководства осваивать новые проекты, которые требуют дополнительного финансирования, поскольку значительно растут транзакционные издержки, связанные с получением необходимых средств (например, у инновационных фондов);

- отсутствие служб (или специалистов), которые занимались бы именно инновационной деятельностью, низкая персональная заинтересованность на уровне предприятия; как правило, инновациями занимаются по совместительству бухгалтеры, инженеры-экономисты, маркетологи и т.п.;

- неумение рассчитать выгодность того или иного проекта своими силами, отсутствие соответствующих методик;

- большие расходы, связанные с многочисленными согласованиями с вышестоящими организациями тех или иных действий по внедрению инновации;

- отсутствие грамотной технико-технологической экспертизы инновационного проекта (из-за отсутствия специалистов, а также собственных средств на проведение экспертизы).

Таким образом, именно во многом потенциально высокие ТИИД первой стадии и сдерживают желание фирм реализовывать инновационные проекты.

Следующая стадия — это этап производственного освоения проекта. Он включает в том числе и реализацию контрактных отношений, которые условно можно разделить на внешние (с внешними для фирмы контрагентами) и внутренние (с подразделениями и работниками самой фирмы). Среди ТИИД данного этапа можно выделить следующие:

- расходы на содержание подразделений и служб, осуществляющих контроль за соблюдением контрактных обязательств внутри фирмы;

- содержание юридических служб, которые осуществляют мониторинг выполнения обязательств внешними контрагентами и предпринимают необходимые действия при нарушении выполнения данных контрактных обязательств;

- расходы на проведение текущих запланированных переговоров, консультаций, трендов.

Именно на этой стадии могут появиться и трансакционные потери. Поскольку риски осуществления инновационного проекта выше, чем риски реализации традиционных проектов, то, как нам представляется, трансакционные потери на данной стадии неизбежны. Задача стоит не столько в том, чтобы исключить эти риски, сколько их минимизировать. К ТИИД на данной стадии можно отнести следующие:

- непредусмотренные расходы на переобучение специалистов или на их поиск на внешних рынках;
- возможные расходы на непредвиденную замену материальных ресурсов, необходимых для реализации проекта, если не подтвердилась (или отсутствовала) предварительная экспертная оценка их качества и других важных параметров;
- непредвиденные расходы на вытеснение с данного рынка конкурента, о котором не была предварительно получена достоверная информация;
- поиск новых внешних контрагентов ввиду оппортунистического поведения или недобросовестного исполнения обязательств тех контрагентов, с которыми заключены договоры;
- расходы, связанные с коррупцией чиновников.

Видимо, часть этих потерь будет объективно неизбежна, так как существует проблема асимметричности информации в рыночной экономике. Однако необходимо всячески снижать риск таких трансакционных потерь. Совершенно очевидно, что уровень трансакционных потерь на второй стадии зависит от уровня трансакционных издержек на первой стадии. В этом заключается, пожалуй, самая большая сложность в оценке уровня трансакционных издержек, которые для фирмы-новатора будут наиболее оптимальными.

Третья стадия — это период коммерциализации инновационного проекта и получения положительного эффекта. Основные трансакционные издержки здесь связаны с контролем за реализацией постконтрактных обязательств партнеров. Если на предыдущих стадиях были оптимизированы трансакционные издержки инновационного процесса и минимизированы трансакционные потери, то можно ожидать (при благоприятной рыночной конъюнктуре) получение значительного положительного эффекта в виде чистой прибыли.

В целом издержки инновационного процесса на второй и третьей стадиях в совокупности оцениваются ниже, чем ТИИД на первой стадии.

Исходя из изложенного выше можно утверждать, что именно на первой стадии реализации инновационного проекта отдельными фирмами трансакционные издержки особенно высоки, обременительны, но неизбежны в силу повышенных рисков, связанных со слабой институциональной средой. Поскольку, во-первых,

отдельная фирма должна считаться с существующей системой институтов, но сама при этом не может оказать на них существенного влияния; а, во-вторых, государство при этом особо заинтересовано в этой инновационной деятельности, то объективно необходимо делегировать ТИИП фирмы на предконтрактной фазе специализированному централизованному органу.

Это может быть специализированный региональный или отраслевой фонд, либо соответствующая государственная программа и т.п. Главная задача такого органа — взять на себя те ТИИД и ТИИП, которые сдерживают стремление фирм реализовать инновационные проекты. Фактически данный орган — это временная замена тем институтам, которые должны обеспечивать максимально благоприятные условия для реализации новаций в экономике.

В условиях переходной экономики и неустойчивой нестабильной институциональной среды реально можно снизить риски инновационной деятельности на микроэкономическом уровне только за счет рационального перераспределения адекватных транзакционных издержек с микроэкономического на мезо- или макроэкономический уровень. Повышенные риски инновационного процесса в рамках фирмы, особенно на первой стадии его реализации, также требуют определенного внимания со стороны государства. Рациональной была бы организация под патронажем государства специального фонда (или центра), оказывающего максимальное содействие отдельным хозяйствующим субъектам, реализующим инновационные проекты, сопровождающиеся повышенными транзакционными издержками.

## Литература

1. *Commons John R.* Institutional Economics // *American Economic Review*. — 1931. — № 21.
2. *Нойбауэр, Х.* Инновационная деятельность на малых и средних предприятиях / *Х. Нойбауэр* // *Проблемы теории и практики упр.* — 2002. — № 5.
3. *Сергеев, А.М.* Транзакционные издержки, выгоды и инновации / *А.М. Сергеев* // *Труды VI Всероссийской зимней школы по институциональной экономике.* — Екатеринбург : Инс-т экономики УрО РАН, 2013. — 246 с.



## **Глава 2**

# **ИННОВАЦИОННАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ МОДЕРНИЗАЦИИ**

### **2.1. Факторы современного экономического роста**

Страны мира, как и прежде, характеризуются разными темпами экономического роста и разными условиями развития, поэтому главный вопрос современной теории экономического роста — почему одни страны растут быстрее других? Для ответа необходимо определить детерминанты, или факторы экономического роста и развития.

Экономический рост измеряют темпами прироста реально-го дохода на душу населения. Уровень жизни в стране, темпы экономического роста которой составляют 1 % в год, повышается вдвое каждые 70 лет, а уровень жизни в стране, темпы экономического роста которой составляют 3 %, повышается вдвое каждые 23 года. Отсюда следует, что продолжительное замедление темпа роста ведет к значительной разнице в уровне жизни.

После периода высоких темпов роста экономики развитых стран в 50-70-х гг. XX в., называемого «золотым веком экономического роста», произошло замедление экономического роста. Замедление темпов экономического роста вызвало новую волну экономических исследований природы экономического роста. В исследовании экономического роста и развития в послевоенный период можно выделить два этапа. Первый этап начался в середине 50-х гг. XX в. и продолжался до начала 1970-х гг. Второй этап берет начало в середине 1980-х гг. и продолжается до сих пор. Оба они привели к серьезному пересмотру теории и практики экономического роста.

В течение 1973–1982 гг. темп прироста национального дохода в США оказался почти в 1,5 раза ниже, чем в течение 1948—1973 гг. Прирост национального дохода был достигнут почти исключительно за счет количественного увеличения затрат труда и капитала, а вклад интенсивных факторов оказался ничтожно малым.

Наиболее широкое распространение получили следующие объяснения:

- государственная охрана окружающей среды привела к запрету использования высокоэффективного, но экологически опасного оборудования, что замедлило рост капиталотдачи;

- страны–члены ОПЕК, создав, по существу, монополистическую группировку по производству и добыче нефти, резко повысили мировые цены на нефть, что сделало многие машины и оборудование неэффективными, так как они потребляли много энергии и нефтепродуктов. Это оборудование и машины сняты с производства;

- в мире стало появляться меньше новых идей по совершенствованию технологии. Мы вошли в стадию замедления технологического прогресса [2, с.183]. Демонтаж энергоемкого оборудования вследствие подорожания нефти действительно имел место, но он сопровождался ускорением введения в эксплуатацию энергосберегающего оборудования, что положительно повлияло на капиталотдачу и, следовательно, должно было привести к повышению темпов роста ВВП.

Эти объяснения долговременного снижения темпов экономического роста в мире подвергаются критике и требуют дальнейшего поиска причин.

Неоклассическая теория экономического роста была разработана лауреатом Нобелевской премии Робертом Солоу и Тревором Сваном. Она выступает основой для всех неоклассических моделей. Экономический рост вызывается тремя основными факторами: накоплением капитала (через сбережения и инвестиции), ростом количества и качества труда (через прирост населения и развитие системы образования) и технологическим прогрессом.

Неоклассики подчеркивают значение накопления физического и человеческого капитала как важных факторов, обуславливающих рост доходов. Модель Солоу показывает, что норма сбережений является ключевой детерминантой величины устойчивой

капиталовооруженности. Если норма сбережений более высокая, то экономика будет иметь при прочих равных условиях больший запас капитала и более высокий уровень производства. Но увеличение нормы сбережений обеспечит рост до тех пор, пока экономика не достигнет нового устойчивого состояния. Если в экономике поддерживается высокая норма сбережений, то капиталовооруженность и производительность будут высокими, но сохранить высокие темпы экономического роста навсегда не удастся. Как только экономика достигает устойчивого состояния, темп роста производства на одного работника зависит только от скорости технологического прогресса. Модель Солоу–Свана показывает, что только технологический прогресс может объяснить непрерывно растущий уровень жизни [2, с. 182].

Таким образом, темп прироста национального продукта на душу населения в устойчивом состоянии равен темпу прироста технического прогресса. В модели Солоу–Свана научно-технический прогресс — параметр, заданный экзогенно, вне модели, и поэтому остается необъясненным. Экзогенный характер технических изменений, отсутствие объяснений их причин, источников, путей распространения были существенным пробелом в неоклассической модели

Модель Солоу–Свана хорошо объясняет некоторые экономические процессы в послевоенном мире. Экономика Германии и Японии была сильно разрушена. Однако в течение нескольких десятилетий после войны эти страны входили в группу стран с самыми высокими темпами экономического роста. В Японии производство на душу населения росло на 8,2 % в год, а в Германии — на 5,7 % в период между 1948–1972 гг. В то же время в США экономический рост составлял 2,2 %. «Экономическое чудо» быстрого роста Японии и Германии полностью соответствует предсказаниям модели Солоу–Свана в отношении стран, в которых война резко сократила запасы капитала. Согласно этой модели при сокращении запасов капитала и постоянной норме сбережения экономика постепенно вернется к прежнему устойчивому состоянию. Причем будет наблюдаться период очень быстрого роста. Ускорение роста происходит из-за того, что при низком уровне капиталовооруженности инвестиции превышают выбытие капитала и, таким образом производство растет. Объяснение японского и германского экономического роста также

строится и на том, что обе страны имели высокие уровни сбережения (более высокие, чем в США) [2, с. 154–155].

К этому времени развитые страны прошли стадии развития от бедных аграрных стран к богатым индустриальным. Дополнительно к этому существовал успешный опыт по реализации плана Маршалла, когда огромная финансовая и техническая помощь США позволила за несколько лет восстановить и модернизировать разрушенную войной экономику Европы. В результате сложилась такая интеллектуальная среда, которая привела к развитию теории стадий экономического роста и подходу к развитию стран третьего мира как реализации нового плана Маршалла — только на сей раз для развивающихся стран.

Однако план Маршалла для развивающихся стран оказался недейственным. Развитие этих стран поставило проблему неприменимости многих выводов западной экономической теории к экономическому развитию развивающихся стран. Одним из объяснений, почему план Маршалла сработал в Европе, является то, что там уже были все нужные институциональные и структурные предпосылки (развитые товарные и денежные рынки, хорошо подготовленные кадры, сложившаяся психология предпринимательства, эффективная административная система) [4, с.82].

Еще одной причиной, по которой западная экономическая теория сталкивается с проблемой объяснения экономик развивающихся стран, является то, что неоклассическая теория экономического роста абстрагируется от фактора природных ресурсов, считая их сравнительно постоянными, что делает ее малоприменимой для стран с крупным сельскохозяйственным производством и значительной добывающей промышленностью.

Общим же недостатком всех неоклассических моделей является игнорирование проблем совокупного спроса, в частности того факта, что инвестиции, являясь фактором совокупного предложения, в то же время являются фактором совокупного спроса.

Макроэкономическая теория Кейнса, как известно, ищет ответ на вопрос, возможно ли достижение в экономике в целом полной занятости ресурсов, концентрируясь на проблемах совокупного спроса. Последователи Кейнса (Е. Домар и Р. Харрод), основываясь на кейнсианском анализе совокупного спроса, создали модель экономического роста, которая описывает механизм, с помощью которого инвестиции могут ускорить рост. Они по-

ставили вопрос: если инвестиции увеличивают производственные мощности, а также создают дополнительные доходы, то как должны расти дополнительные инвестиции, чтобы темп прироста дохода равнялся темпу прироста производственных мощностей?

Модель Харрода–Домара показывает, что темп роста национального дохода прямо зависит от нормы сбережений (чем больше в экономике объем сбережений, а значит, и объем инвестиций, тем быстрее рост ВВП) и находится в обратной зависимости от коэффициента капитала (доля капитала в национальном доходе). Эта зависимость демонстрируется уравнением

$$\Delta Y/Y = S/k, \quad (1.1)$$

где  $\Delta Y/Y$  — прирост ВВП, отн. ед.;  $S$  — норма сбережений, отн. ед.;  $k$  — коэффициент капитала.

$$S = \Delta K/Y, \quad (1.2)$$

где  $\Delta K = \Delta S$  — инвестиции, равные сбережениям, ден. ед./год;  $Y$  — годовой ВВП;

$$k = \Delta K/\Delta Y, \quad (1.3)$$

где  $\Delta Y$  — годовой прирост ВВП, вызванный приростом инвестиций  $\Delta K$ , ден. ед.

Коэффициент приростной капиталоемкости показывает, насколько единиц нужно увеличить основной капитал, чтобы ВВП вырос на 1 %.

Экономический смысл уравнения (1.1) заключается в следующем: чтобы в стране был рост, должна сберегаться и инвестироваться определенная доля ВВП. Тогда один из главных секретов экономического роста является увеличение сбережений. Так, если коэффициент капитала в стране равен 3, а норма сбережений 6 %, то экономический рост будет 2 % в год. Но, если благодаря росту налогов, иностранной помощи и сокращению потребления норма сбережений возрастет до 15 %, то рост ВВП увеличится с 2 до 5 %.

Так как большинство бедных стран имеют низкие сбережения, то согласно модели Харрода–Домара решением проблемы

экономического развития выступают иностранные государственные или частные инвестиции.

Объединенные выводы неоклассической и кейнсианской теории определяют шесть основных факторов экономического роста, пять из которых основаны на физической способности экономики к росту (неоклассической производственной функции) и шестой — фактор совокупного спроса — обосновывается кейнсианской теорией:

- рост количества и качества основного капитала;
- рост количества и качества рабочей силы;
- рост количества и качества природных ресурсов;
- эффективное использование факторов производства с тем, чтобы, повышая их производительность, максимизировать их вклад в расширение выпуска продукции;
- разработка и внедрение технически прогрессивных методов производства и новых продуктов (технологический прогресс).

Все перечисленные факторы относятся к *факторам предложения*, и именно они определяют потенциал экономического роста.

Вместе с тем следует различать *способность к росту* и *фактический рост*. На степень фактической реализации потенциала экономического роста влияет еще один фактор (шестой) — уровень совокупного спроса. Уровень совокупного спроса должен быть достаточно высоким, чтобы полностью использовать растущие производственные возможности экономики.

Факторы экономического роста часто группируют в соответствии с типами экономического роста. К экстенсивным факторам относят рост затрат капитала, труда и земли (или природных ресурсов), к интенсивным — технологический прогресс, экономию на масштабах, рост образовательного и профессионального уровня работников, повышение мобильности и улучшение распределения ресурсов, совершенствование управления производством и т.д., т.е. все то, что позволяет качественно усовершенствовать как сами факторы, так и процесс их использования [1, с.233].

Рост любой экономики основан на инновациях. Новые продукты и способы производства нужны, чтобы увеличить выпуск. Влияние инноваций на рост экономики выражено через показатель совокупной производительности всех факторов производства (ТФР). Исследования показали, что замедление экономического роста может быть связано с замедлением темпа роста производи-

тельности. Total Factor Productivity\* — это часть выпуска, которая не объясняется количеством факторов производства. Величина TFP определяется эффективностью и интенсивностью использования факторов производства, отражает влияние инноваций на экономический рост. В современной экономике на долю TFP приходится около 60 % вклада в экономический рост [6, с. 43].

Какую долю роста можно отнести на счет TFP и какую долю на счет увеличения факторов производства, зависит от способов оценки этих ресурсов. Если качественные улучшения трудовых ресурсов (например, увеличение лет образования) или капитала не учитываются в оценке самого фактора, то этот вклад будет отнесен на счет роста TFP. Так, Р. Солоу рассчитал значение TFP для американской экономики без учета качественных улучшений самих факторов производства и обнаружил, что на рост TFP приходится 80 % темпов роста экономики. Дальнейшие исследователи использовали величины капитала и трудовых ресурсов с поправкой на качество. Несмотря на тщательно проведенные корректировки на качество факторов производства, доля TFP в увеличении производства оказалась значительной — около 50 % роста производства в Японии и более чем 40 % в Германии и Италии отнесено на счет увеличения TFP [6, с. 45].

Оценка экономического роста включает в себя вклад, вносимый разными факторами производства, и вклад, приходящийся на совокупную производительность факторов, она не раскрывает причин экономического роста.

Рассмотрим пример Республики Кореи, где с 1960 по 1990 г. темпы роста TFP обеспечили 16 % роста производства. Можно сделать вывод, что TFP играла небольшую роль в увеличении производства в Корее и что главным фактором роста было накопление капитала. На самом деле в Корее наблюдались высокая норма сбережений и очень высокие темпы роста инвестиций. Но эти темпы реагировали на изменение производительности. Высокая производительность делает инвестиции более прибыльными. Следовательно, высокая производительность стимулирует накопление капитала. В результате быстрое накопление капитала часто отражает высокие темпы роста TFP — или ожидаемо высо-

---

\* Переводится с англ. как совокупная факторная производительность или мультифакторная производительность.

кие темпы роста производительности. Оказывается, что рост производства, обусловленный капиталом, на самом деле обусловлен увеличением производительности [6, с. 47].

Статистические исследования ТФР показали, что уровни общей факторной производительности различны в разных странах. Однако различаются не только уровни ТФР, но и темпы ее роста. Основной рост производительности пришелся на середину века, но значительно снизился в 1970-е гг. Затем рост наблюдался в период с 1996 по 2004 гг. В последние годы рост существенно замедлился. В 1970-е гг. рост производительности замедлился во всех развитых странах. Объяснений у этого много: в этот период выросли цены на энергоносители, начались проблемы с окружающей средой, ужесточились требования к сетям социальной безопасности, которые предоставляло правительство, а также сильно ускорилась инфляция. Однако в 1980-е гг. большинство из этих факторов сошли на нет, но рост ТФР все равно остался медленным. Информационные технологии позволили ускорить рост ТФР с середины 1990 по середину 2000-х гг. Однако затем инвестиции в ИТ снизились, как и рост продуктивности.

В богатых странах уровень доходов на душу населения выше, поскольку на одного работника приходится больше капитала, работники более образованны, а уровень ТФР выше. Важно отметить, что в основном различия в доходах на душу населения обусловлены ТФР. То же самое относится к различиям в темпах роста дохода на душу населения: это различие более чем наполовину обусловлено неравномерным ростом ТФР. Специалисты, изучающие экономический рост, на основании этих данных пришли к выводу, что для его понимания необходимо объяснить силы, определяющие ТФР.

Модель Солоу–Свана подверглась критике за экзогенность ключевых факторов экономического роста, таких как темпы роста научно-технического прогресса, норма сбережений и темп роста населения. Темп прироста национального продукта на душу населения в устойчивом состоянии равен темпу прироста технического прогресса, который является внешним для модели и заданным параметром. В модели Солоу–Свана научно-технический прогресс — параметр, заданный экзогенно, вне модели и поэтому остается необъясненным. Экзогенный характер технических изменений, отсутствие объяснений их причин, источников, путей распространения были существенным пробелом в неоклассической модели.



В 1980-х гг. в теории экономического роста ознаменовался новый этап развития двумя главными публикациями этого периода Ромера и Лукаса.

Ромер предложил модель, в которой был сделан акцент на внешнем эффекте накопления знаний. По его мнению выпуск зависит от привычных факторов производства (таких, как труд и капитал), но кроме того и от запаса знаний. Со временем, по мере того как предприятия начинают инвестировать в накопление знаний, этот запас увеличивается. В производственной функции фирмы выпуск зависит в том числе от накопленного фирмой опыта и накопленных обществом знаний. Следовательно, у каждой фирмы есть стимул к инвестированию во внутренние знания, но этот процесс косвенно способствует наращиванию мирового опыта. Отсюда возникает внешний эффект — инвестиции во внутренние знания стимулируют накопление мирового опыта, а значит, увеличивают производительность каждого [6, с. 62].

Лукас также обратился к экстерналиям, однако в отличие от Ромера он учитывал внешний эффект человеческого капитала. Экономист предполагал, что общий объем продукции зависит от физического капитала, т.е. машин, оборудования и зданий, от совокупного человеческого капитала (измеряемого как совокупность навыков) и от среднего уровня труда. Физический и совокупный человеческий капитал подвержены убывающей отдаче, но предполагалось, что их совместное воздействие на выпуск тем сильнее, чем выше средний уровень качества человеческого капитала, которым располагает экономика. Следовательно, внешний эффект заключен в воздействии среднего показателя человеческого капитала на выпуск.

Лукас продемонстрировал, что такая экономика в долгосрочной перспективе растет темпами, превосходящими темпы технологического прогресса. Темпы роста экономики зависят от технологии производства товаров и услуг и от «технологии» производства человеческого капитала [6, с. 64]. По мнению Лукаса, экономика в долгосрочной перспективе растет даже без технологических изменений, поскольку двигателем роста становится обучение в процессе деятельности.

Таким образом, согласно эндогенным теориям экономического роста детерминантами совокупной производительности факторов выступает накопление знаний. Эти теории особое внима-

ние уделяют изучению стимулов к созданию знаний, обучению в процессе работы, экстерналиям и возрастающей отдаче, а также анализу институциональных факторов, способствующих формированию знаний или зависимости.

Важнейший вопрос современной теории экономического роста — определение зависимости научно-технического прогресса от экономических процессов. Очень важно установить детерминанты и переменные, от которых зависит научно-технический прогресс. Неоклассические модели экономического роста установили определяющую роль научно-технического прогресса в обеспечении устойчивого экономического роста. Но они рассматривали научно-технический прогресс как экзогенный, не зависящий от переменных экономики и субъективного поведения людей.

Эндогенные модели роста (Барро, Сала-и-Мартин, Прескотт, Ромер, Янг и др.) рассматривают научно-технический прогресс как отдельный сектор экономики - производство патентов на созданные инновации. Производство инноваций не побочный, экзогенный продукт, а производство товара, специфичного, но аналогичного по своим экономическим характеристикам другим видам производимых товаров. Продукт научно-исследовательского сектора зависит от факторов, затраченных на его производство, способен быть объектом присвоения, покупаться и продаваться, иметь собственную цену. Следовательно производство инноваций зависит от субъективной экономической деятельности человека и поддается регулированию [7, с. 144].

Эти исследования устанавливают зависимость роста от параметров производственной функции, от поведенческого параметра, определяющего норму сбережений — субъективной процентной ставки и от институциональных параметров — переменных государственной политики.

Согласно этим теориям возникновение монополии обусловлено научно-техническим прогрессом и монополия является источником финансирования научно-исследовательского сектора экономики. С другой стороны, монополия является условием существования и развития этого сектора, а экономический рост положительно влияет на размер монополияльной прибыли.

Гене Гроссман и Элханен Хелпман в книге «Инновации и рост в мировой экономике», вышедшей в 1991 году, разработали эндогенную модель экономического роста на основе расширения

разнообразия потребительских товаров. Согласно этой модели, постоянный эндогенный рост — рост потребительской полезности, возможен на основе научно-технического прогресса в развитии продуктов потребления [7, с. 148]. Ключевой идеей является положение о том, что потребитель предпочитает разнообразие и расширение товаров, и это увеличивает полезность потребителя. Таким образом, постоянно растущее количество новых товаров увеличивает полезность потребителя и соответственно является детерминантой экономического роста. Результат исследования интересен и знаменателен: возможно постоянное увеличение полезности без увеличения объема материальных благ и без увеличения объема физического капитала, только за счет развития нематериального производства [7, с. 167].

Модель Гроссмана — Хелпмана предполагает наличие несовершенной конкуренции как необходимого условия эндогенного роста. Однако имеется в виду только монопольное право на вновь изобретенные товары и технологии. Через куплю-продажу патентов вся монопольная прибыль поступает на финансирование научно-исследовательского сектора. Сам сектор полностью конкурентен.

К числу важных характеристик экономического роста, тесно связанных и влияющих на него, относится неравенство в распределении национального дохода. Саймон Кузнец одним из первых определил эмпирическую зависимость экономического роста и неравенства. Эта зависимость отражена в кривой Кузнеца — обратной U-образной кривой. Она показывает, что с увеличением уровня дохода на душу населения неравенство сначала возрастает, затем после достижения определенного уровня дохода на душу населения снижается. Возрастание неравенства Кузнец связывает с переходом от аграрной экономики к индустриальной, а по мере вытеснения аграрной экономики неравенство снижается.

В связи с появлением эндогенных теорий экономического роста произошел новый всплеск интереса к этой проблеме в работах Алезины, Родрика, Бенабоу, Ачемоглу и других экономистов. Их исследования обнаружили эмпирическую отрицательную зависимость экономического роста и показателей неравномерности распределения дохода, и особенно показателей неравномерности распределения активов (физического и человеческого капитала, земли) [7, с. 194].

Теоретическими объяснениями этой зависимости выступают следующие выводы. Во-первых, неравномерное распределение вызывает в качестве целей экономической политики перераспределение дохода, что снижает экономический рост. Во-вторых, неравномерность распределения снижает уровень социально-политической стабильности в обществе, что отрицательно сказывается на инвестициях и экономическом росте. В-третьих, несовершенство кредитного рынка создает входной барьер для экономической деятельности бедных слоев, которые не могут реализовать свой производственный потенциал. Государственная экономическая политика способна устранить различия в первоначальном наделении и в условиях несовершенства кредитно рынка, тем самым способствуя экономическому росту. В условиях совершенного кредитного рынка государственная распределительная политика неэффективна и не имеет смысла, так как неравномерность распределения первоначального распределения компенсируется совершенным кредитным рынком [7, с.195].

Согласно исследованиям Мирового валютного фонда рост потенциального объема производства в мире в последнее десятилетие замедлился. Потенциальный рост в странах с развитой экономикой начал снижаться еще до кризиса. Основные факторы этого снижения — старение населения в сочетании с замедлением роста совокупной производительности [3, с. Xiii]. Кризис усугубил этот процесс, и значительное сокращение инвестиций привело к дальнейшему снижению темпов роста капитала. В странах с развитой экономикой ожидания более низких потенциальных темпов роста в будущем сдерживают инвестиции в настоящее время.

С выходом из кризиса, рост капитала восстановится, но старение населения и низкий рост производительности будут оставаться сдерживающими факторами.

Эти эффекты еще более выражены в странах с формирующимся рынком, где сочетание старения, замедления накопления капитала и снижения роста производительности значительно снижает потенциальные темпы роста в будущем. В свою очередь, более ограниченные перспективы уже сегодня приводят к сокращению расходов и снижению роста.

Помимо этих двух фундаментальных сил, в настоящее время действуют еще два фактора, оба из которых оказывают сильное

воздействие на распределение дохода: снижение цены на нефть и большие изменения обменных курсов.

Указанные четыре фактора по разному влияют на экономику различных стран. Некоторые страны страдают от наследия кризиса, другие нет. Некоторые страны испытывают снижение потенциальных темпов роста, другие — нет. Некоторые страны выигрывают от повышения цены на нефть, другие проигрывают. Валюты некоторых стран следуют за курсом доллара, а других — за курсами евро и иены. Компании-нерезиденты и правительства, имеющие кредиты в долларах, сталкиваются в настоящее время с более сложными условиями и более высокими рисками.

Страны с развитой экономикой в целом выигрывают от снижения цен на нефть. В США, странах Еврозоны ожидается оживление экономического роста в ближайшие годы, отчасти благодаря снижению цен на нефть. Для стран — экспортеров биржевых товаров последствия снижения цен на нефть и другие биржевые товары для условий торговли и реальных доходов негативно скажутся на среднесрочном росте.

Подъем цен на минералы, нефть и зерно благодаря индустриализации Китая подарил экспортирующим сырье странам золотое десятилетие. Так, в странах Латинской Америки в предшествовавшие 2012 г. 10 лет средний темп роста составлял 4,1%. Это привело к социальным преобразованиям: 60 млн. человек выбрались из нищеты, и выросла численность среднего класса [5]. С падением цен на биржевые товары экономика Латинской Америки переживает значительное замедление роста пятый год. Непосредственное объяснение замедления связано с ухудшением условий торговли региона — отношения стоимости его экспорта к стоимости импорта [5]. С 2011 года инвестиции в экономиках региона замедлились; МВФ считает, что они тесно коррелируют с ценами на сырьевые товары. Большая их часть ушла на потребительскую лихорадку и импорт. В Азии, наоборот, подъем экономики был связан с экспортом промышленных товаров, инвестиций и расходов на инфраструктуру, что увеличило потенциал для будущего роста.

Хроническими структурными слабостями Латинской Америки является то, что она экспортирует, сберегает и инвестирует слишком мало, экономики ее стран недостаточно диверсифицированы, а многие из ее фирм и рабочих обладают слишком низкой

производительностью. Китай закрепил за Латинской Америкой роль экспортера сырья, что привело к сокращению в ее экспорте доли промышленных товаров. Незначительная и все уменьшающаяся доля в экспорте региона представлена «сложными» (т.е. наукоемкими) продуктами. Это отчасти связано с низким уровнем сбережений в странах Латинской Америки (менее 20% ВВП, тогда как в Юго-Восточной Азии — 30%) Регион положился на привлечение иностранных сбережений, что привело к чрезмерному росту курса местных валют в период бума, сделавшему многие предприятия, не связанные с добычей сырья, неконкурентоспособными [5].

Снижение цен на нефть вызывает крупномасштабное перераспределение реального дохода от экспортеров к импортерам нефти. По предварительным данным, в странах-импортерах нефти — США, Евросоюзе, Китае и Индии — увеличение реальных доходов ведет к повышению расходов. Экспортеры нефти сократили расходы, но в меньшей степени: многие из них располагают значительными финансовыми резервами и имеют возможность медленно сокращать расходы.

Указанные факторы (снижение цен на нефть и биржевые товары) негативно влияют на экономический рост в странах-экспортерах с формирующимся рынком. Тем не менее, более 70 процентов мирового роста в 2015 году все еще приходится на страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны [3, с. xv].

В 2015 г. наблюдались большие изменения обменных курсов. Среди основных валют курс доллара существенно повысился, а курсы евро и иены существенно снизились. Эти изменения отражают значительные различия в денежно-кредитной политике: США предполагают поднять ставку от нулевого нижнего предела в этом году, тогда как в зоне евро и Японии такие перспективы отсутствуют. Рост курса доллара для компаний-нерезидентов США и правительств, имеющих кредиты в долларах, повышает для них бремя долга.

Какой же должна быть экономическая политика стимулирования экономического роста в новых современных экономических условиях? Во многих странах с формирующимся рынком и развивающихся странах возможности макроэкономической политики для поддержки роста остаются ограниченными. Тем не менее, снижение цен на нефть уменьшит инфляционное давле-

ние и внешнюю уязвимость в странах-импортерах нефти. Экспортеры нефти должны преодолеть сильный шок условий внешней торговли и будут испытывать большую бюджетную и внешнюю уязвимость. Страны, обладающие соответствующими бюджетными возможностями, могут допустить постепенную корректировку государственных расходов с учетом более низких доходов от нефти. В странах-экспортерах нефти с некоторой гибкостью валютных курсов снижение курса способствовало бы проведению такой корректировки. Странам с формирующимся рынком и развивающимся странам также предстоит осуществить важные структурные реформы, в том числе меры по содействию накоплению капитала (такие как устранение узких мест в инфраструктуре, смягчение ограничений на торговлю и инвестиции и улучшение делового климата) и повысить производительность (посредством реформ образования и рынков труда и продукции).

Процесс восстановления мировой экономики идет неравномерно, по разным траекториям. Внутренний спрос в США превысил докризисные уровни в первом квартале 2012 года, и теперь он на 6% выше, чем в период, предшествовавший коллапсу в финансовом секторе. Внутренний спрос в Японии и Великобритании выше на 2%, но Еврозоне так и не удалось восстановиться — этот показатель все еще на 4% ниже докризисных уровней [3]. Наблюдаемый в мировой экономике спрос остается низким несмотря на стимулирующую денежно-кредитную политику этих стран. Официальные учетные ставки Федеральной Резервной Системы США, Европейского центрального банка и Банка Англии едва превышают нулевую отметку с конца 2008 года. Банк Японии предлагает нулевую ставку уже два десятка лет. Даже Китай, почти не пострадавший от финансового кризиса, демонстрирует снижение темпов экономического роста. В последние годы экономическое развитие Китая обусловлено в основном высокими темпами роста долговой нагрузки и чрезмерными инвестициями.

Чем же объяснить такой вялый спрос, особенно в Еврозоне и Японии?

Суть в том, что экономики страдают не только от рецессии после кризиса, но и от того, что они не могут вернуться к докризисным уровням спроса. Причинами неустойчивости докризисного спроса стоят мировые дисбалансы, сдвиги в распределении

доходов и структурная слабость инвестиций, а также высокий уровень долга в частном и государственном секторах.

До кризиса спрос рос необоснованно быстро, в основном из-за большой долговой нагрузки частного и государственного секторов. При этом долги частного сектора привели к возникновению пузырей на рынке недвижимости. Япония пережила коррекцию после лопнувшего пузыря в 1990-х; США, Великобритания и Испания — в 2008 г.

Другой группой причин снижения потенциальных темпов роста выступают демографические изменения, снижение темпов роста производительности и низкие инвестиции.

Экономика США выгодно отличается от экономик Японии и Еврозоны демографической структурой и способностью к инновациям, низкие ставки и частные сбережения позволяют ей вернуться к устойчивому росту. Китайская экономика обладает неплохим потенциалом, поэтому также должна справиться с корректировками. Частный сектор в Еврозоне и Японии не способен делать сбережения в нужном экономике объеме. Это затрудняет возможности этих стран вернуться к устойчивому росту. Другая группа стран — страны с проблемами высокого долга и низкими темпами роста. Это Греция, Испания, Ирландия, Португалия, Италия. Эти страны не имеют возможность проводить стимулирующую денежно-кредитную политику.

Из приведенного выше исследования можно сделать следующие выводы.

1) Снижение темпов экономического роста в современных экономических условиях в мировых масштабах вызвано двумя фундаментальными (имеющими влияние в долгосрочной перспективе) факторами: старением населения и снижением общей факторной производительности и двумя факторами, вызывающими изменения относительных цен — обменные курсы и цена на нефть.

2) Указанные факторы перераспределяют доходы и по-разному влияют на экономический рост в разных регионах. В развитых странах наблюдается стабильный экономический рост. В странах с формирующимся рынком наблюдается замедление темпов экономического роста.

3) С учетом новых экономических условий в странах-экспортерах нефти необходимо преодолеть шок внешней торговли.



Возможные пути этого — постепенная корректировка государственных расходов с учетом более низких доходов от нефти. Два других направления экономической политики направлены на повышение совокупной факторной производительности и повышение накопления капитала. Это, прежде всего, структурные реформы, в том числе меры по устранению узких мест в инфраструктуре, смягчение ограничений на торговлю и инвестиции и улучшение делового климата. Повышению производительности способствуют реформы образования и рынков труда и продукции.

4) Основным фактором высоких темпов экономического роста в Республике Беларусь, которые за период 2001-2011 годов в среднем составляли около 8 процентов в год, выступала благоприятная внешняя среда. Она проявлялась в улучшении условий торговли, поставках энергоносителей из Российской Федерации по сниженным ценам и высоких темпах экономического роста в странах, являющихся основными торговыми партнерами Беларуси. С 2005 года экономический рост в Беларуси обеспечивался за счет большого объема государственной поддержки экономики, значительных государственных инвестиций и сильного роста кредитования, особенно в рамках государственных программ. Переход от роста, стимулируемого за счет внешнего спроса, к росту за счет внутреннего спроса позволил Беларуси сохранять высокие темпы экономического роста, однако это усилило внешние дисбалансы. Возник дефицит счета текущих операций. Растущий разрыв между внутренними сбережениями и инвестициями покрывался за счет внешних заимствований. В период 2009-11 годов валовый внешний долг вырос в два с половиной раза, превысив 62 процента ВВП в 2011 году. Беларусь столкнулась с серьезным кризисом платежного баланса и валютным кризисом, в результате был утрачен достигнутый за предыдущие годы прирост доходов. В настоящее время продолжают действовать основные негативные факторы: рецессия в основных странах-партнерах, затрудненный доступ к внешнему финансированию. Беларусь рискует попасть в ловушку низкого роста, остро назрели структурные проблемы, в том числе связанные с неэффективностью госпредприятий. Необходимо провести комплексные макроэкономические и структурные реформы.

## Литература

1. *Агапова, Т.А.* Макроэкономика / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина. — М.: Дело и Сервис, 2004. — 448 с.
2. *Мэнкью, Н.Г.* Макроэкономика: пер. с англ. / Н.Г. Мэнкью. — М.: МГУ, 1994. — 736 с.
3. Перспективы развития мировой экономики: неравномерный рост — краткосрочные и долгосрочные факторы // Международный Валютный Фонд. — Апрель, Вашингтон, 2015.
4. *Тодаро, М.П.* Экономическое развитие: пер. с англ. — М.: Экон. фак-т МГУ: ЮНИТИ, 1997. — 671 с.
5. Уроки стагнации в Латинской Америке. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://marketsolves.com/category/news/the-economist/>
6. *Хелпман, Э.* Загадка экономического роста / Э. Хелпман; пер. с англ. А.Калинина; под ред. М. Ханаевой, Е. Синельниковой — М.: Издательство Ин-та Гайдара, 2011. — 240 с.
7. *Шараев, Ю.В.* Теория экономического роста / Ю.В. Шараев. — М.: ГУ ВШЭ, 2006. — 254 с.

## 2.2. Бизнес–образование в инновационной экономике

Республика Беларусь избрала инновационный путь развития и поэтому подготовка и повышение квалификации менеджеров в сфере инновационно-инвестиционной деятельности — одна из главных задач белорусской образовательной системы. Следует отметить, что сделаны определенные шаги по реализации указанной задачи. Разработан и введен в действие Образовательный стандарт по специальности 1-26 81 02 «Инновационный менеджмент» для второй ступени высшего образования (практико-ориентированной магистратуры), в соответствии с которым началась подготовка специалистов. Объектами профессиональной деятельности являются:

- процессы создания наукоемкой и высокотехнологичной продукции;
- трансфер технологий;

- инновационные и инвестиционные проекты;
- интеллектуальная собственность;
- нормативно-правовое обеспечение инновационной деятельности.

Анализ результатов подготовки магистров по данной специальности позволяет обосновать предложения по дальнейшему развитию данного направления.

Важно отметить, что требования к теоретическим и практическим знаниям менеджера в зависимости от уровня управления определяют необходимость предложения на рынке нескольких образовательных программ. Каждая из предложенных программ должна соответствовать квалификационному уровню работы менеджера в сфере инноваций. К сожалению, в Республике Беларусь нет профессионального стандарта «Менеджер инновационной деятельности» и поэтому за основу может быть принят соответствующий российский стандарт, который утвержден постановлением Министерства труда России 5 марта 2004 г. № 34. Следует отметить, что этот стандарт обеспечивает подготовку, в соответствии с российскими критериями, менеджеров первого и второго квалификационного уровней. Для подготовки специалистов третьего квалификационного уровня необходима учебная программа с продолжительностью обучения один год, в которой акцент будет сделан на изучении проблем организации и оперативного управления инновационной деятельностью на предприятии, работе с партнерами на рынке инновационного продукта и оценке его коммерческого потенциала, организации консалтинговой деятельности в области трансфера передовых технологий и управления интеллектуальной собственностью, экспертизе и финансовом анализе инновационных проектов.

Еще одна учебная программа должна предусматривать повышение квалификации топ-менеджеров в сфере инновационной деятельности. Обучение должно затрагивать вопросы стратегического планирования и общего руководства созданием и выводением на рынок нового продукта, управления инвестициями в инновационной деятельности, участия в корпоративном управлении, оценки и контроля результатов инвестиционно-инновационной деятельности, разработки инвестиционной стратегии организации, венчурного инвестирования, определения политики

отношений с работниками и участниками инновационных проектов, самоменеджмента.

Опыт подготовки специалистов по программе «Инновационный менеджмент» показал, что в Республике Беларусь, как и в Российской Федерации, хорошее энциклопедическое образование, что вполне подходит для индустриального общества, но к сожалению, не всегда приемлемо в постиндустриальную эпоху [1]. Как заявил председатель совета директоров Новополіпецкого металлургического комбината Владимир Лисин: «Огромное количество выпускников получает нынче высшее образование, а потом возникает вопрос: где эти профессиональные кадры? А потом мы, промышленники, начинаем их переподготавливать, потому что в вузах люди получают огромный диапазон знаний, но увы непрофильных» [1]. Карьера в XXI веке не отделима от постоянного обучения хотя бы потому, что сложившаяся система образования не способна подготовить выпускников ко всему разнообразию задач, которые им придется решать на рабочем месте.

Кадровый вопрос стал, наверное, самой сложной частью бизнес-планов инвестиционных проектов российских и белорусских компаний, что особо выявилось при оценке результатов реализации проектов по модернизации отечественных предприятий деревообрабатывающей промышленности. На вопрос «В чем причина неудач?» последовал честный и прямой ответ, что имеющиеся кадры оказались не готовы к реализации таких больших инновационных проектов. Преобладающая часть руководителей белорусских предприятий имеет техническое образование, профессионально разбирается в технической стороне проекта, но не в полной мере владеет методами и навыками управления процессами реализации инвестиционных проектов. Возместить этот пробел возможно в системе бизнес-образования, которая предлагает следующие варианты:

- обучение в магистратуре, прежде всего по программе МВА (магистр бизнес-администрирования);
- переподготовка по специальностям экономико-управленческого профиля, например по программе «Инновационный менеджмент»;
- повышение квалификации специалистов на различных курсах и семинарах.

Первых два из приведенных выше вариантов достаточно продолжительны (1,5–2 года), требуют частого отвлечения обучаемых от основной работы и регламентируются типовыми учебными планами.

Наиболее динамичной и перспективной альтернативой для менеджеров высшего и среднего звена представляется получение новых знаний на курсах повышения квалификации. Это обычно непродолжительное по времени обучение (1–2 недели), в процессе которого изучается и исследуется какая-то конкретная управленческая проблема, например, оценка эффективности инвестиционных проектов. Анализ показал, что достаточно востребованными являются курсы, на которых изучаются основные положения и правила применения новых нормативно-правовых документов.

Значительно меньшим спросом пользуются курсы по стратегическому планированию, управлению проектами, антикризисному менеджменту и другим актуальным проблемам управления в условиях белорусской экономической модели. К сожалению, потребителю трудно оценить качество предлагаемых курсов повышения квалификации, так как никто не определяет их рейтинг.

В связи с недостаточной функциональной грамотностью управленческих кадров, занятых в национальной экономике, Министерство экономики Республики Беларусь подготовило Концепцию развития белорусского бизнес-образования, которая была утверждена Советом Министров Республики Беларусь. В соответствии с указанным выше документом функции государственного регулятора в области бизнес-образования возлагаются на Министерство экономики, а Министерство образования осуществляет функцию нормативно-методического обеспечения системы бизнес-образования.

По мнению начальника управления науки и инновационной политики Министерства экономики Республики Беларусь Дмитрия Крупского, разработчики документа преследовали три глобальные цели.

Первая цель — создание условий для улучшения качества управления предприятиями. Как предполагает правительство, концепция станет основой для повышения конкурентоспособности национальной экономики, поскольку усовершенствованные

принципы образования повысят компетентность белорусских менеджеров. Дмитрий Крупский даже высказал мысль, что со временем у нас сформируется культ профессионализма и профессионалов.

Вторая цель — модернизация института образования, чему должно способствовать появление саморегулируемых организаций, которые будут устанавливать правила игры в данной сфере. В частности, речь идет о наделении полномочиями регулятора Ассоциации бизнес-образования и Ассоциации развития менеджмента.

Третья цель — привлечение инвестиций. Частные компании, оказывающие услуги бизнес-образования, а также имеющие в своем штате преподавателей, которые прошли международную аттестацию, получают возможность использовать в наименовании слово «бизнес-школа». Для них упростят порядок переподготовки по специальности «деловое администрирование», что будет равносильно обучению по программе MBA.

Как и к любому новому документу, к нему появились претензии и замечания, которые касаются в первую очередь программы MBA (Master of Business Administration). На наш взгляд, недостаточно внимания в концепции уделено корпоративному бизнес-образованию. По оценкам специалистов Deloitte мировые затраты на корпоративное образование в разных формах составляют 130 млрд дол. США, в том числе в США — 70 млрд дол. В некоторых наукоемких и технологических отраслях организации готовы тратить на обучение своего сотрудника по 1800 дол. США в год. В 2013 году российские компании потратили на обучение и повышение квалификации своих сотрудников 46,7 млрд рос. р. Председатель правления Сбербанка России Герман Греф приводил статистику, согласно которой 60 % российских работодателей считают квалификацию своих сотрудников критически недостаточной. Несответствие ожиданий работодателей и знаний и компетенций выпускников — это, в принципе, общемировая, а не специфически белорусская или российская проблема. В Российской Федерации ситуация понемногу выправляется, компании готовы вкладывать в обучение и переобучение сотрудников все больше средств. Абсолютным лидером по затратам на корпоративное обучение является в Российской Федерации Сбербанк, который на эти цели затратил в 2014 году более 2 млрд рос. р. Одно только строительство

корпоративного университета обошлось банку более чем в 10 млрд рос. р. При подготовке стратегии университета Сбербанка изучался опыт IBM, банка Stantander и других зарубежных корпоративных университетов. Многие программы университета Сбербанка разработаны совместно с Лондонской школой бизнеса и другими известными бизнес-школами мира. Перед тем как стать слушателем данного университета сотрудник подписывает контракт, обязуясь отработать в Сбербанке несколько лет после окончания обучения. Если он уйдет раньше срока, то придется вернуть банку деньги, потраченные на его обучение. Слушатель обязан оплатить обучение, если провалит экзамены по окончании курса, а таких около 10 %. Зато около 70 % выпускников университета Сбербанка получают повышение в течение 18 месяцев. В 2015 г. расходы Сбербанка на обучение сотрудников составили около 3,4 млрд рос. р. Есть все основания считать, что Сбербанк построил ведущий корпоративный университет в России, у которого не только современные учебный корпус, гостиница, спортзал, бассейн, вертолетная площадка, но и внедрено инновационное бизнес-образование, т.е. такое образование, которое способно к саморазвитию и которое создаст условия для полноценного развития всех своих участников.

Инновационная образовательная технология включает три взаимосвязанные компоненты:

- современное содержание учебных программ и курсов, которые предполагают не только освоение экономических знаний, сколько развитие компетенций, соответствующих современной бизнес-практике;
- современные методы бизнес-обучения, включая активные методы формирования управленческих компетенций;
- современная инфраструктура бизнес-образования, которая включает информационную, технологическую, организационную и коммуникационную составляющие, позволяющие в том числе использовать дистанционную форму обучения.

Некоторые российские компании свои масштабные образовательные проекты реализуют совместно с ведущими высшими учебными заведениями:

- свой проект компания Mail.ru Group реализовала совместно с МГТУ им. Н.Э. Баумана;
- Яндекс совместно с Высшей школой экономики (НИУ ВШЭ) создал факультет компьютерных наук, а также Школу анали-

за данных (ШАД), где готовят программистов и аналитиков. В ШАД до выпуска доходит менее половины поступивших, а на факультете компьютерных наук диплом через два года получают 20–25 % слушателей. Данные цифры говорят о серьезности и принципиальности в процессе обучения.

В Республике Беларусь процесс создания корпоративных университетов находится на начальной стадии, хотя примеры уже имеются. 19 августа 2014г. Министерством образования Республики Беларусь было принято решение о создании Учреждения дополнительного образования «Институт повышения квалификации и переподготовки специалистов информационных технологий и бизнес-администрирования», который успешно прошел сертификацию по стандарту ИСО9001.

Основные направления деятельности:

- информационные технологии;
- бизнес-образование;
- иностранные языки;
- сертификация.

Институт — единственный в Беларуси учебный центр, имеющий право проводить обучение от имени таких крупнейших компаний, как IBM, SAP, Apple и др. К тому же в Институте можно сдать сертификационные экзамены по технологиям Apple и SAP. Необходимо отметить, что Институт единственный в Республике Беларусь оператор курсов по управлению проектами, дающих право впоследствии сдать международный экзамен PMP (Project Management Professional) Института PMI. О других направлениях деятельности Института, конкретных условиях обучения и содержанию учебных курсов и дисциплин можно узнать на его сайте [www.education.iba.by](http://www.education.iba.by).

К сожалению, текущее экономическое состояние большинства крупных белорусских корпораций-предприятий не позволяет создать современные инновационные корпоративные университеты. Поэтому более перспективным представляется путь создания совместных специальных факультетов с ведущими высшими учебными заведениями Республики Беларусь, например с БГЭУ, БНТУ и др. Следует полагать, что эффективность деятельности таких факультетов будет существенно зависеть от степени их самостоятельности при составлении учебных планов и программ, формировании преподавательского состава и финансовой



автономии. Если же они будут в рамках вуза функционировать по правилам обычных образовательных факультетов, то результат вряд ли будет эффективным. Анализ действующих в Республике Беларусь программ MBA и аналогичных им показывает, что не уделяется должного внимания развитию лидерских качеств, подготовке своих выпускников к работе в корпорациях и практической стороне ведения бизнеса в условиях развития в стране рыночных отношений и глобализации мировой экономики. В белорусских бизнес-школах слушателей учат выполнять достаточно узкие функции управления, а зачастую преподаются отдельные, невзаимосвязанные дисциплины по экономике и менеджменту. Результаты исследования программ MBA в США показали, что ее идеальный вариант должен отвечать следующим требованиям: междисциплинарная интеграция, практическая ориентированность, развитие таких навыков, как коммуникабельность, лидерство, предприимчивость, умение работать в команде и извлекать важную и нужную информацию из различных источников [2]. Указанные требования вызывают необходимость изменений в организации учебного процесса. Занятия должны проходить в форме взаимодействия как между слушателями, так и между преподавателем и слушателями, что является важным ресурсом обмена опытом. Должны использоваться активные и дистанционные методы обучения. Преподавательский состав по магистерским управленческим специальностям должен не менее чем на 50 % состоять из действующих предпринимателей и менеджеров, успешно работающих в организациях различной формы собственности. Это вызывает необходимость изменения порядка присвоения ученых званий и материального стимулирования преподавателей. Зарубежные университеты включились в жесткую конкурентную борьбу за лучшие преподавательские кадры. На многие программы MBA в вузах, например Китая, приглашают авторитетных зарубежных лекторов, что позволяет китайским университетам пробиваться в верхние строчки мировых рейтингов. В нашей стране такие приглашения демонстрирует, пожалуй, только Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ. Одной из первоочередных задач белорусского бизнес-образования является повышение квалификации педагогических кадров в части умения оперировать предметным содержанием знаний в сфере экономики и управления инновационно-инвестици-

онной деятельностью, и возможно, следует ввести обязательную сертификацию преподавателей.

Надо согласиться с предложением Д.М. Крупского о создании Республиканского совета по аккредитации участников рынка бизнес-образования — совещательно-консультативного органа из числа представителей Министерства экономики, Министерства образования, а также с обязательным участием ассоциаций предпринимателей и промышленников. Первым шагом повышения качества и инновационности образования является интеграция образования и науки, т.е. реализация концепции исследовательского университета, достаточно известная в мире и на просторах СНГ [2]. Конечно, желательно участие в реализации данной концепции и организаций бизнеса, однако, на наш взгляд, в настоящее время это вызывает определенные затруднения из-за кризисных явлений в сфере промышленного производства. Поэтому наиболее реальный шаг — это интеграция вузов и НИИ, для чего должна быть разработана соответствующая республиканская целевая программа.

Университеты в настоящее время являются важной и неотъемлемой частью инновационно-промышленных кластеров, что способствует повышению конкурентоспособности экономики территориальных образований различного уровня. Кластерная модель развития экономики достаточно широко применяется в Германии, США, Финляндии, Индии и многих других странах. В 2014 г. в Республике Беларусь утверждена Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров, в соответствии с которой университеты должны занять важное место в структуре как отраслевого, так и регионального кластера наряду с фирмами-производителями товаров и услуг, а также субъектами инфраструктуры. В кластерной модели развития экономики бизнес-образование приобретает особую актуальность как форма интеграции учебной, научной и управленческой деятельности, и кроме того, становится еще фактором инноваций, поскольку помогает быстрее реагировать на потребности экономики. В свою очередь кластеры важны для университетов, так как позволяют преодолеть трудности доступа к малому и среднему бизнесу, стимулируют вузы развиваться в ногу с быстро меняющимся производством, влияют на содержание новых учебных планов и способствуют появлению контрактов на проведение ис-

следований для компаний-производителей, оказывают финансовую поддержку и содействуют обновлению материально-технической базы учебных заведений. Например, в США университеты формируют учебные планы по заявкам фирм, преподаватели совершенствуют содержание дисциплин с учетом требований компаний, так как именно они представляют рабочие места выпускникам университетов. На наш взгляд, корпорации лучше знают и предвидят, какого профиля им специалисты будут нужны.

Безусловно, система белорусского бизнес-образования должна развиваться с учетом рыночных условий и реальных требований белорусской экономической модели, в том числе и инновационного пути развития Республики Беларусь. Первоочередная задача — планомерная подготовка и повышение квалификации профессорско-преподавательского состава, работающего в области подготовки специалистов по экономике и управлению инновациями. Необходимы разработка и апробация соответствующих учебно-методических материалов с учетом инновационных образовательных технологий, а также проведение научных и научно-методических конференций, семинаров, круглых столов по вопросам организации профессионального обучения специалистов в области экономики и управления инновационно-инвестиционной деятельностью. Для выполнения многосложной и разнообразной работы в сфере инновационного образования следует определить головное учебное заведение, присвоив ему статус Национального института бизнес-образования.

## Литература

1. Ежемесячный деловой журнал РБК. — 2015. — № 5.
2. Актуальные проблемы бизнес-образования : материалы XIV Международ. науч.-практ. конф., Минск, 16–17 апр. 2015 г. / Белорус. гос. ун-т, Ин-т бизнеса и менеджмента технологий; редкол.: В.В. Апанасович (гл. ред.) [и др.]. — Минск, 2015. — 335 с.
3. Актуальные проблемы бизнес-образования : материалы XII Международ. науч.-практ. конф., Минск, 17–18 апр. 2013 г. / Белорус. гос. ун-т, Ин-т бизнеса и менеджмента технологий ; редкол.: В.В. Апанасович (гл. ред.) [и др.]. — Минск, 2013. — 344 с.
4. Три цели — одна концепция [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.belmarket.by](http://www.belmarket.by). — Дата доступа: 03.12.2015.

## 2.3. Механизм формирования логистического маршрута

Наиболее важной, на наш взгляд, обобщающей особенностью принятия экономических решений в современных условиях независимо от сферы деятельности становится не столько усложнение управляемых систем, сколько снижение эффективности тактических решений, носящих фрагментарный, узконаправленный характер. Современные тенденции, происходящие в экономической системе и трансформирующие структуру и содержание процесса принятия решений, приобретают следующие важные для изменения подходов к управлению черты:

- размываются границы внешней и внутренней среды организаций;
- постепенно интегрируются функции, выполняемые различными уровнями в организациях;
- происходит пересечение целей деятельности;
- приобретают комплексный характер управляемые объекты;
- следствием возрастания роли институционализации экономики становится влияние таких институциональных ресурсов, как пространство и время (обособление пространственных единиц и изменение подходов к краткосрочному и долгосрочному периодам);
- субъекты, участвующие в принятии экономических решений различаются уже не столько по типам взаимодействия, сколько по характеру взаимозависимости.

Все перечисленные выше особенности в первую очередь повлияли на изменения в логистике, которая характеризуется многообразием сфер пересечения пространственных параметров логистической задачи, многофункциональностью элементов логистического маршрута, открытостью логистического предмета и объекта, учетом институциональной технологии времени, комплексностью целей и эффективности.

Выделенные тенденции должны повлиять на представление об альтернативной стратегии выбора логистических целей, последовательности принятия решений в мгновенном, краткосрочном и долгосрочном периодах, разработку пространства целеполагания результативности логистической деятельности.

Таким образом, объективно необходимым и своевременным можно считать обобщение и использование перспектив, которые возможны в ходе использования различных подходов к логистическому продукту и формирование на этой основе логистического маршрута.

Первым подходом, который учитывал особенности и различные этапы материально-вещественной трансформации на основе технологической преемственности, можно считать эволюционный подход.

Применение эволюционного подхода, во-первых, не позволяет размыть содержание и этапы формирования логистического продукта, так как логистика преобразовывалась в процессе развития международного разделения труда и производственной кооперации. Ее функциональная составляющая обогащалась в зависимости от требований внешней среды. Так, до середины XX в. логистика выполняла основную функцию обеспечения доставки, которая включала в себя управление закупками, транспортировкой, складированием, распределением и связью.

В процессе развития экономических отношений развивалась и институциональная среда логистики, которая намеренно была разделена на отдельные составляющие (материально-вещественная, услуги, финансовая), что позволило на стадии индустриального общества более гибко и эффективно решать производственные задачи хранения и доставки товаров. При этом данная сфера деятельности по-прежнему была обособлена от производства и потребления, исполняя функцию доставки материально-вещественных объектов от производителя к потребителю с использованием различных видов транспорта, инфраструктурных объектов, дистрибьюторских центров и т.д.

Развитие экономики индустриального общества привело к тому, что результатом современной логистической деятельности становится уже комплексный логистический продукт, формирование которого обеспечивается комбинированием пограничных операций, объединенных не только экономико-технологическими зависимостями. В процессе логистической деятельности эксплуатируются объекты, обособляемые в логистическую инфраструктуру, которые обеспечивают движение в пределах их пропускной способности.

Так как логистика имеет много проблем, связанных с определением принадлежности процессов, объектов и субъектов к опи-

стическому виду деятельности, многие авторы рассматривают логистическую инфраструктуру как совокупность связанных между собой физических объектов [1, 2, 3].

Однако логистическая инфраструктура не ограничивается только физической инфраструктурой. Она включает также различное сочетание процессов трансформации и движения, экономических отношений, а также объектов и субъектов, связанных друг с другом связями взаимовлияния (непосредственно либо опосредованно). Следовательно, содержание инфраструктуры в ходе эволюции также подвергается определенной модификации.

Необходимость выработки многокритериального решения в ходе эволюционного усложнения логистического продукта привела к необходимости научного обобщения с использованием системного метода. Следование принципам этого метода требует определенной систематизации задач логистики и предполагает наделение ее свойствами системного образования.

Однако применение системного метода в логистике двояко. С одной стороны, современная логистика в целом представляется обособленной системой, с другой стороны, специалист по принятию решений в логистике должен конструировать и формировать локальные логистические системы. Таким образом, современная логистическая сфера деятельности вместе с ее локальными уровнями имеет все качества и элементы, присущие системе [4, с. 32]:

- целостность и структуру, ведь система есть целостная совокупность элементов, взаимодействующих друг с другом (структурные части, уровни, субъекты и объекты логистического маршрута). Элементы существуют лишь в системе. Вне системы они обладают только потенциальной способностью к образованию системы. Элементы системы могут быть разнокачественными, но одновременно должны быть совместимы;

- наличие связей между элементами системы, в данном случае речь идет о существенных связях, которые с закономерной необходимостью определяют интегративные качества этой системы. Связи могут быть вещественными, финансовыми, информационными, а также прямыми, обратными, передаточными и т.д. Связи между элементами внутри системы должны быть более мощными (свойство взаимозависимости, прикрепленности), чем связи отдельных элементов с внешней средой;

- организованная иерархия, ведь наличие системно формирующих свойств у элементов системы лишь предполагает возможность ее создания. Для проявления системных свойств необходимо сформировать упорядоченные связи (провести сознательную институционализацию отношений), т.е. сформировать определенную структуру, провести процедуру организации системы;
- интегративные (или синергетические) качества. Система должна обладать интегративными качествами как целостного образования, но при этом общие свойства не являются характерными для каждого из ее элементов в отдельности. Это важно учитывать в ходе пересечения логистического маршрута различными по качественным свойствам институциональных сред;
- логистический изоморфизм (подобие) или системное соответствие, что позволяет при всем многообразии решаемых логистических задач использовать экстраполяцию методов и приемов на различные ситуации.

А.Д. Чудаков, Б.А. Аникин, Т.А. Родкина дают следующие определения логистической системы в соответствии с принципами системного подхода [5, с. 354; 6, с. 61]:

- логистическая система — это адаптивная система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические функции и операции, состоящая, как правило, из нескольких подсистем и имеющая развитые связи с внешней средой;
- логистическая система — это система, элементами которой являются материальные, финансовые и информационные потоки, вовлеченные в логистические операции, взаимосвязывающие эти элементы, исходя из общих целей и критериев эффективности;
- логистическая система — это сложная организационно завершенная экономическая система, состоящая из элементов и звеньев, взаимосвязанных в едином процессе управления материальными и другими сопутствующими потоками, совокупность, границы и задачи которых объединены конкретными целями организации бизнеса.

Цитируемые определения характеризуются методологической непоследовательностью и смешиваемостью подходов. В первом случае логистика представлена как структурная часть внутренней системы управления предприятия, что свидетельствует о его неточности даже с позиции эволюционного подхода (технологическая незавершенность).

Второе определение рассматривает логистику как систему управления потоками, являющуюся частью глобального экономического процесса. Это определение акцентирует внимание на интегративных качествах логистической системы. Однако без учета других принципов ее создания, например принципа целостности и обособленности, нарушается последовательность конструирования систем. Ведь прежде чем определить цели функционирования, в данном случае реализации маршрута, необходимо выявить закономерности и условия ее изменчивости, устойчивого варьирования.

Третий вариант определяет логистическую систему как вид деятельности с завершенным производственным процессом, способным производить собственный логистический продукт. Данное определение, скорее всего, соответствует эволюционному подходу.

А.М. Гаджинский характеризует логистическую систему как адаптивную систему с обратной связью, выполняющую те или иные логистические функции [7].

Данное функциональное определение тем не менее несет в себе позитивный момент, обосновывающий многообразие логистических структур по функциональному признаку (является сложным образованием). В соответствии с функциональным принципом конструирования логистические схемы включают, как правило, совокупность следующих сфер деятельности: контрактную закупочную логистику, транспортную логистику, финансовую логистику, логистику запасов, производственную логистику, ценовую логистику, маркетинговую логистику, распределительную логистику, логистику информации [8, с. 16]. Из приведенного выше определения следует, что мы вновь возвращаемся к эволюционному подходу, в основе которого расширенная классификация совокупности видов деятельности, развивающаяся благодаря углублению и развитию общественного разделения труда.

Однако продуктивность системного подхода состоит в том, что следуя его принципам, можно в соответствии с уровнями экономической системы дать определения микроэкономической логистической системы и макроэкономической логистической системы. Это объективно необходимо, так как общепринятыми остаются определения микроэкономического уровня следующего содержания. Логистическая деятельность представляет собой



относительно устойчивую совокупность структурных (функциональных) подразделений компании, а также поставщиков, потребителей и посредников, взаимосвязанных материальными и финансовыми потоками и объединенных управлением для реализации стратегии организации бизнеса [9, с. 124].

Важным, на наш взгляд, при использовании системного метода является все же выход за рамки микроэкономического уровня по следующим основаниям. Во-первых, рассматривая логистику на уровне предприятия, не представляется возможным выявить все особенности и характеристики логистической деятельности и логистического продукта. Они ограничиваются теми функциями, которые реализуются в рамках конкретного предприятия.

Во-вторых, включение в анализ свойств внешней среды способствует учету тех внешних условий, которые влияют на продуктивность логистического маршрута.

Но важнее всего то обстоятельство, что только с учетом открытости и синергетической целостности конструируемой логистической системы можно выявить особенности самой логистической деятельности и управления логистическим маршрутом.

Сужение подходов к логистике до обособления определенных ее функций позволяет дать только таксономическое определение логистической системы. Логистическая система — это адаптивная система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические функции и логистические операции, состоящая из нескольких подсистем, являющаяся организационно завершенной с единым процессом управления и имеющая развитые связи с внешней средой [10].

Функциональная направленность подхода представлена и в следующем определении. Логистика как бизнес-концепция базируется на вовлечении отдельных структурных элементов в экономическую цепочку с целью предотвращения нерационального расходования ресурсов [11].

Обобщим определения логистики в категориях системного подхода. В этом случае следует указать следующие общие свойства логистической системы. Логистика представляет собой обособленную систему, включающую сегменты — логистические виды деятельности, микроэкономические и макроэкономические уровни (подсистемы), субъектов, интересы которых объединены

единством логистических маршрутов и особенностями их управления.

Сложность логистической системы определяется сочетанием материальных, финансовых и информационных микросегментов, пронизываемых логистическими операциями, которые в свою очередь представляют собой разновидность обратной связи и взаимозависимости между активно функционирующими экономическими субъектами, объединенными общими целями и критериями эффективности.

Кроме этого, сложность логистической системы основана на развитии управляемых структур, что привело к постепенной институционализации таких важных ресурсов, как пространство и время. Так наблюдается тенденция роста экономических локальных пространств и процессов регионализации на основе различий ценности ресурсов этих пространств и ценности самого этого локального пространства.

Поэтому логистику можно рассматривать как дополнительный инструмент, обеспечивающий межотраслевые связи и межотраслевую интеграцию, в том числе и на региональном уровне. В этом случае она предстает как территориальная организация сферы обращения, в которой происходит согласование интересов производителей и потребителей, что позволяет объединить усилия различных территориальных хозяйственных единиц с целью оптимизации финансовых, материальных и трудовых ресурсов, используемых регионом для реализации своих экономических целей [12, с. 92].

Территориальная локализация логистических субъектов объединяет их по признаку однородности институционального влияния, территориальной принадлежности и прочих объединяющих признаков. Принцип единства позволяет рассматривать локальную совокупность логистических видов деятельности как логистический кластер.

Современное значение термина «кластер» вышло за пределы его первоначальной интерпретации, в рамках которого он определялся на основе взаимодействия экономически активных субъектов, объединенных единством целей (получения выгоды, усиления конкурентного преимущества, в рамках родственных секторов, ограниченных по региональному признаку). М. Портер характеризует кластер, с одной стороны, как географически

близкую группу взаимосвязанных компаний и взаимодействующих институтов, связанных общностями и взаимодополнениями, а с другой — как ряд отраслей, связанных через связи покупатель-поставщик или поставщик-покупатель, через общие технологии, общие каналы закупок или распределения, общие трудовые отношения [13].

Более в широком понятии кластер определяет как отрасли промышленности, объединенные на высоком уровне агрегации, а также как совокупности промышленных секторов на еще более высоком уровне агрегации объединения регионов со схожим социально-экономическим положением [14, с. 525].

В.М. Кутьин, рассматривая развитие кластеров в Российской Федерации в отрыве от территориального признака, он подчеркивает, что российские кластеры не обладают географическим детерминизмом в связи с недостаточным развитием подавляющего большинства регионов России, а также неравномерным обладанием производственного, ресурсного и демографического потенциала даже у близко расположенных регионов.

Дэн Хааг определяет кластер как «индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей, связанных технологической цепочкой и выступающих альтернативой секторальному подходу» [15].

Каждый из примеров может быть использован в качестве основного, для определения принадлежности субъектов и объектов при их объединении в единый кластер. И если цели участников кластера определяются экономической выгодой, то критерии, объединяющие субъекты и объекты, определяются общностью функциональной и организационной направленностью в рамках самого проекта. Поэтому при формировании логистического кластера географическая привязка имеет наибольшее значение. Ведь логистические цепи могут охватывать целые континенты, включая транзитные страны по пути доставки. На экономические свойства логистического маршрута влияют следующие совокупные структуры:

- институциональные границы;
- внутренняя макроэкономическая институциональная среда;
- международная институциональная среда;
- микроэкономическая институциональная среда;

- внутренняя транспортно-логистическая инфраструктура;
- внешняя транспортно-логистическая инфраструктура;
- пространственная архитектура (удаленность) крупных транспортно-логистических объектов.

С целью объективного описания выделенных структур еще раз вернемся к приведенным выше определениям логистики. Второе из них подводит нас к необходимости привлечения для анализа логистического маршрута еще одного подхода к представлению об обособленном организованном логистическом пространстве. Речь идет о сетевом подходе.

В процессе развития логистических видов деятельности одной из разновидностей устанавливаемых практик является определенная привязанность к сформированным ранее цепям поставок (характеризуются местом и числом перевалочных пунктов) в смысле их последующего воспроизведения по аналогии при совпадении целевых, пространственных, технологических и экономических параметров заказа. Использование ранее сформированного маршрута снижает внутрифирменные издержки по формированию конечного логистического продукта. Кроме этого, повышается частота используемого канала продвижения.

Однако изменчивость внешней институциональной среды, а также необходимость учета в ходе продвижения товаров различий в пересекаемых логистическим маршрутом институциональных средах может изменить ценность самого логистического продукта. Ведь продуктивность процесса управления зависит от комплексного анализа экономических условий.

Для адаптации маршрута к изменяющимся условиям требуются навыки по умению дифференцировать логистические потоки. Ведь современная логистическая деятельность представляется сложноорганизованной комплексной деятельностью, предполагающей не только умение оценивать альтернативы, но, самое главное, умение сравнивать и комбинировать материально-вещественные, финансовые и информационные потоки. Данные навыки требуют включения знаний о свойствах различных видов сетей и потоков и применения их к формированию логистического маршрута.

Таким образом, в основе логистических потоков лежит сложная сеть, объединяющая объекты (элементы) логистической инфраструктуры и обеспечивающая проводимость потоков в преде-

лах пропускной способности элементов сети. В отличие от классических сетей, в основу которых легла теория графов Эйлера, сложные сети обладают относительно небольшим количеством узлов и гораздо большим числом и видов связей [16].

Поскольку современные логистические сети имеют сложную архитектуру, постольку узлы сети представляют собой элементы, обладающие не только свойством количественного распределения, но и свойством изменения качества потока. В свою очередь связи между узлами также являются элементами, обладающими признаками многофакторности, а допустимое количество связей между двумя узлами может быть многовариантно.

В отличие от создания логистической системы логистические сети с точки зрения их построения подвергаются большему влиянию со стороны информационного потока.

Независимо от того является ли сеть временно организованной либо постоянной, самостоятельной системой либо частью комплекса, она имеет два обязательных компонента: грань и вершину. У логистических сетей — соответственно плечо и узел. Множественность типов сетей создает сложность в комбинировании связей между компонентами сети, усложнением и пересечением их характеристик, а следовательно, и многообразием возложенных на них задач по обеспечению устойчивого способа функционирования сетей, которые не должны нарушаться управленческой деятельностью по формированию логистического маршрута.

Самый простой тип сети имеет название «пожарная цепочка». Это цепь с односторонней проводимостью. Более сложный тип, именуемый «дерево», имеет набор связей, при котором каждый узел связан с малым определенным количеством других узлов. Данный тип обеспечивает более эффективную проводимость, чем «пожарная цепочка»: при прохождении сети данного типа представляется возможным обойти неработающий узел или плечо.

«Рота солдат» — тип сети, при котором ее узлы разделены на малые группы. Внутри малых групп каждый узел связан с другим узлом, но сами малые группы связаны между собой только одним плечом. Узлы — участники различных малых групп никак между собой не связаны.

Один из самых сложных типов сетей — «сетевая группа». При нем узлы объединяются только общими задачами и интере-

сами. Внутри сети выбор взаимосвязей свободен. Его приоритет не определен структурой сети, а зависит только от «желания» и возможности узла [17, с. 17–23].

Сети могут либо обладать, либо не обладать корневой структурой, иметь транзитные и тупиковые ветви, основные и вспомогательные компоненты (плечи и узлы). В современных теориях сетей узел рассматривается как распределитель возможных связей [18–23], соединенный с другими узлами посредством множества связей (плечо). Каждый узел в состоянии иметь множество независимых входящих и исходящих потоков, которые в свою очередь обладают такими качествами, как направленность, пропускная способность, плотность, степень равномерности и длина.

Известная теория Стенли Милграма [24], согласно которой существует возможность связать двух любых людей на планете через шесть рукопожатий, позволяет предположить возможность связи людей, не знающих друг друга (разобщенных независимых узлов) благодаря наличию развитой системы взаимоотношений. Развитие современных социальных интернет-сетей позволило существенно сократить длину и количество узлов (до одного). Гипотетически любой человек на планете, имеющий аккаунт в глобальной интернет-сети, может найти зарегистрированный аккаунт человека, находящегося на другом материке, и связаться с ним. Поиск упрощается благодаря кластеризации однородных групп по предпочтениям/интересам [25, 26].

Однако данная теория не в полной мере подходит для описания логистических сетей. Во-первых, логистическая сеть в первую очередь является способом обеспечения доставки груза по определенному маршруту (изменение статуса элемента и связи с последующим преобразованием их в узел или плечо).

Во-вторых, реальность логистического маршрута основана на принципе законченности и реализации создаваемой в ходе заключения сделки по формированию логистического маршрута транзакции в рамках логистической проводки (перемещение груза, информационное сопровождение, страхование, платеж и т.п.). Однако изменчивость как свойство институциональной среды (микроэкономической, а в большей степени макроэкономической) является причиной появления новых возможностей по оперативному преобразованию присвоенных объекту организационных, физических и экономических параметров, причем не

только в узловом компоненте сети, но и на самом плече (или его участке) в процессе перемещения. Подобные адаптивные изменения в содержании логистического маршрута, во-первых, могут повлечь за собой смену критериев и свойств самой сети, а во-вторых, делают необходимым расширить представление об экономической эффективности до институциональной многокритериальной адаптивной эффективности.

Конечно, любая сеть актуализирована целью ее использования. Элементы сети являются потенциальными звеньями ее структуры с набором присвоенных критериев и показателей. Звенья могут быть использованы либо не использованы, в рамках сформированного маршрута. Но каждый элемент в определенной степени влияет на сам выбор, при осуществлении которого используется принцип наибольшей привлекательности по сравнению с остальными звеньями с учетом конечной цели маршрута. Но при этом важным представляется умение в ходе формирования маршрута комбинировать подходы к логистической деятельности с целью повышения экономических свойств маршрута, который определяется совокупной привлекательностью всех входящих в него элементов в общей цепи доставки, а не каждого в отдельности.

Изменение критерия или показателя одного из составляющих элементов может привести к каскадному изменению свойств элементов маршрута либо самой сети по аналогии с инцидентом, произошедшим в США и Канаде 14 августа 2003 г., когда из-за повреждения на электростанции в штате Огайо произошло каскадное отключение сегментов электросетей двух стран, что оставило миллионы абонентов без электропитания. Подобные лавинообразные распространения перегрузок рассмотрены в исследовании Моттера и Лэя [27], предложивших модель данного процесса. В ней каждому узлу сети присваивается уровень предельной нагрузки (емкость  $i$ -го узла)

$$C_i = (1 + \alpha) b_{oi},$$

где  $b_{oi}$  — нагрузка узла в неповрежденной сети.

Константа  $\alpha$  представляет собой «параметр устойчивости», показывающий, насколько первоначальная нагрузка может быть превышена.

Каскадное отключение в этой модели выглядит следующим образом:

- выключение одного узла приводит к перераспределению на грузовок на другие узлы сети;
- выключение перегруженных узлов происходит до тех пор, пока они не исчезнут из сети.

Указанные выше закономерности применимы и к логистическим сетям. Например, введение ограничений на провоз груза по территории одного из государств может привести к переполнению транспортных сетей в соседних странах. В первую очередь это коснется узких мест и узлов. Первоначально подобные ограничения вызывают значительное увеличение очередей на пунктах таможенного пропуска. Каскадное изменение повлияет на конечную цену товара, вызовет сужение рынка сбытовых сетей вплоть до отказа поставщика от некоторых рынков, находящихся в конечной точке транспортного маршрута.

Неоднородность элементов сети основывается на силе влияния на саму сеть, которое может вызвать даже отказ производителя от производства продукции. Кроме этого, каждому узлу или плечу можно присвоить степень важности в качестве компонента сети с учетом привлекательности или незаменимости.

Исходя из возможностей элементов сети, знаний об условиях функционирования включенных узлов и соединяющих их плечей, а также результативности этих компонентов в комплексе цепи поставки, организатор логистической проводки формирует абстрактный пространственно-временной маршрут допустимого перемещения груза, который впоследствии может стать реальным маршрутом повторяемым многократно.

Кроме этого, условиями для формирования конкретного маршрута будут являться наличие необходимого материально-вещественного подвижного состава и пространственные фрагменты логистической инфраструктуры. Независимо от того, каким образом будет проложен маршрут (по суше, воздуху или воде), какие элементы будут в него включены и насколько он сложен с точки зрения свойств и видов сетей, он будет включать в себя компоненты сети (плечи и узлы), подвижной состав, транспортную и узловую инфраструктуру. По этой причине сетевой подход может дополнить и изменить цели, функции, содержание, этапы



и субъектное разнообразие процедур логистического принятия решения.

Информационные потоки не ограничиваются сопровождением материального и финансового потоков. Их необходимо рассматривать как часть интегрированного процесса логистической деятельности. Постоянный мониторинг внешней среды, систематизация баз данных и конкурентоспособных разработок, а также создание альтернативных маршрутов и сервисных процессов позволяют субъектам на национальном, региональном и микроэкономическом уровнях эффективно предупреждать изменения свойств институциональной среды, институционального климата в рамках не только логистической деятельности, но и других ее видов. Ведь учет обратной связи с внешней средой для организации — обязательное условие эффективного управления логистическими процессами.

Таким образом, комбинирование преимуществ всех перечисленных выше подходов в конкретных условиях позволяет расширить, во-первых, систему методов анализа результатов логистической деятельности, во-вторых, интегрировать ее результаты в пространство институциональной среды, что позволяет сознательно управлять и трансформировать локальные части этого пространства (сегменты). Расширение принципов, используемых в ходе формирования логистического продукта, может использоваться менеджерами других сфер деятельности.

По этой причине логистический маршрут может рассматриваться как независимый обособленный экономический продукт. Более того, предложение на рынке услуг такого продукта предполагает его оценку как интеллектуального продукта, результатом применения которого является трансформация материально-вещественного, финансового, экономического, сервисного и информационного потоков от покупателя к продавцу ресурсов, товаров и комплектующих.

Кроме этого, сознательное комплексное логистическое конструирование в свою очередь может повлиять на повышение экономических качеств инфраструктуры за счет включения ее сегментов в микрологистические системы, а следовательно, может влиять на повышение конкурентоспособности национального пространства, экономический рост и интеграцию национальной экономики в мировое хозяйство.

## Литература

1. Логистическая деятельность. Термины и определения: СТБ 2047-2010. — Минск: НПРУП «БелГИСС», 2010.
2. Технический железнодорожный словарь / Н.Н. Васильев [и др.]. — М.: Гос. Транспорт: Ж/д изд-во, 1941.
3. Ходатаев, В.П. Основы построения транспортных узлов / В.П. Ходатаев — М., 1959.
4. *Никифоров, В.В.* Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок / В.В. Никифоров. — М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. — 192 с.
5. Логистика : учеб. пособие / Б.А. Аникин [и др.]; под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. — М. : Велби: Проспект, 2008. — 408 с.
6. Чудаков, А.Д. Логистика : учебник / А. Д. Чудаков. — М.: РДЛ, 2001. — 480 с.
7. *Гаджинский, А.М.* Логистика : учеб. для вузов / А.М. Гаджинский. — 12-е изд. — М. : Дашков и К°, 2006. — 432 с.
8. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций / К.В. Захаров [и др.]. — 2-е изд., доп. — Киев : Эльга: Ника-Центр, 2004. — 260 с.
9. Социально-экономическая география: понятия и термины. Словарь-справочник / отв. ред. А.П. Горкин. — Смоленск : Ойкумена, 2013. — 328 с.
10. *Ивуть, Р.Б.* Логистические системы на транспорте : учеб.-метод. пособие / Р.Б. Ивуть, Т.Р. Кисель, В.С. Холупов. — Минск : БНТУ, 2014. — 75 с.
11. *Городко, М.В.* Развитие логистических систем: анализ, проблемы, решения / М.В. Городко. — Минск: Право и экономика, 2014. — 366 с.
12. *Пелих, С.А.* Формирование региональных и отраслевых логистических систем (теория, методология, практика) / С.А. Пелих, Ф.Ф. Иванов, М.В. Городко. — Минск: Право и экономика, 2011. — 322 с.
13. *Портер, М.Ю.* Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М., 2005.
14. *Кутьин, В.М.* Территориальная экономическая кластеризация (классификация) регионов России: социально-географический аспект / В.М. Кутьин // Безопасность Евразии. — 2003. — №1. — 525 с.
15. *Кириллова Т.К.* Кластерная политика в регионах России / Иркутский государственный университет путей сообщения / Управление общественными и экономическими системами 2009 № 1 — Иркутск. — 2009.

16. *Кристакис, Н.* Связанные одной сетью: как на нас влияют люди, которых мы никогда не видели / Н. Кристакис, Дж. Фаулер; пер. с англ. Н. Сашиной. — М. : Юнайтед Пресс, 2011. — 361 с.

17. *Евин, И.А.* Введение в теорию сложных сетей / И.А. Евин // Компьютер. исслед. и моделирование. — 2010. — Т. 2, № 2. — С. 121–141.

18. *Albert, R.* Statistical Mechanics of Complex Networks, / R. Albert, A.-L. Barabasi // Rev. Mod. Phys. — 74, 47, 2002; arXiv:cond-mat/0106096.

19. *Boccatti, S.* Complex Networks: Structure and Dynamics. / S. Boccatti [et. al.] // Physics Reports, 424, 175-308, 2006.

20. *Dorogovtsev, S.N.* Lectures on Complex Networks / S.N. Dorogovtsev. — Oxford: Oxford University Press, 2010.

21. *Newman, M.* Networks. An Introduction / M. Newman. — Oxford: Oxford University Press, 2010.

22. *Caldarelli, G.* Scale-Free Networks. Complex Webs in Nature and Technology / G. Caldarelli. — Cambridge University Press. 2007.

23. *Milgram, S.* The Small World Problem / S. Milgram // Psychology Today. — 1967. — № 2. — P. 60–67.

24. *Adamic, L.A.* The Political Blogosphere and the 2004 U.S. Election: Divided They Blog / L.A. Adamic, N. Glance // Proc. of the 3rd Intern. Workshop on Link Discovery. — N.-Y.: Assoc. for Computing Machinery, 2005. — P. 36–43.

25. *Kelly, J.* Mapping Iran's Online Public: Politics and Culture in the Persian Blogosphere / J. Kelly, B. Etlig. — Berkman Center Research Publication 2008-01 (2008): 1-36.

26. *Motter, A.E.* Cascade-Based Attacks on Complex Networks / A.E. Motter, Y.-C. Lai // Phys. Rev. E, 66, 065102.

## 2.4. Формирование механизма контроллинга на предприятиях в Республике Беларусь

Для создания конкурентных преимуществ белорусским предприятиям требуются не только высокотехнологичные производства, но и высокий уровень менеджмента, что может быть достигнуто на основе современного контроллинга в управлении предприятиями и организациями Республики Беларусь.

К настоящему времени накоплен достаточный опыт использования контроллинга зарубежными предприятиями, однако он не может быть применен в белорусских условиях без соответствующей адаптации к реальным проблемам хозяйствования предприятий.

В связи с этим существует необходимость формирования и развития институциональных и методических основ контроллинга, а также разработки конкретных рекомендаций по практическому использованию контроллинга с учетом специфики белорусских экономических условий.

Под концепцией контроллинга понимается совокупность суждений о его функциональном содержании, институциональном оформлении и инструментальной обеспеченности в контексте целей предприятия, релевантных контроллингу, и целей контроллинга, вытекающих из целей предприятия.

Как показывает исследование, в большинстве случаев не существует должного взаимодействия и согласованности всех элементов системы управления предприятием. Это обусловлено прежде всего тем, что в сложившихся условиях имеется значительная несогласованность в реализации как функций планирования и бухгалтерского учета, так и других функций управления.

В практике планирования, равно как и в бухгалтерском учете, отсутствует четкая группировка затрат по степени эластичности их к объему выпуска продукции, стадиям кругооборота средств, видам, функциям деятельности. В итоге усложняется задача определения границ ответственности, что приводит к существенному ослаблению контроля за процессом формирования затрат и не обеспечивает эффективного управления финансами. Эти проблемы могут быть решены в рамках контроллинга, способствующего более полной согласованности в реализации названных выше функций управления и их гармонизации.

В результате проведенного исследования выявлено наличие различных подходов к толкованию категории контроллинга. Из рассмотренных формулировок сущности контроллинга нельзя принять какую-либо одну за безусловную, в полной мере соответствующую требованиям развития рыночной экономики в условиях Республики Беларусь.

Во-первых, контроллинг нередко понимается исключительно как контроль. Понятие «контроль» означает сопоставление фак-

тических результатов с запланированными, а категория «контроллинг» предполагает систему мониторинга и регулирования деятельности предприятия в настоящем и будущем. При этом контроллинг позволяет оценивать степень согласованности целей, оптимальность планов, реалистичность прогнозов.

Во-вторых, контроллинг не тождественен управленческому учету. Управленческий учет — это та часть системы контроллинга, которая связана с учетом управленческих параметров. Инструментарий контроллинга включает в себя как методы определения стратегических и оперативных планов, так и анализ полученной информации. Использование концепции контроллинга ставит перед собой цель не избегать отклонений, а целенаправленно и заблаговременно предвидеть будущие результаты деятельности предприятия, его возможности и конкурентные преимущества. Инструменты контроллинга, ориентированные на конечный результат, позволяют руководящим работникам и специалистам быть максимально информированными. Они могут объективно оценивать будущие условия деятельности, с большей обоснованностью и более целенаправленно распоряжаться ресурсами, всегда быть готовыми к действию и восприимчивыми к инновациям.

В отличие от управленческого учета основным назначением контроллинга является обеспечение в долгосрочной перспективе высокой рыночной стоимости предприятия, а не только максимизация его текущего дохода, так как мерой успеха выступает увеличение стоимости бизнеса, а прибыль — средство для достижения этой цели. При этом контроллинг дает возможность сохранять баланс между получением приемлемой прибыли в краткосрочной перспективе и развитием потенциалов предприятия как источника будущих выгод. При формировании стратегии развития предприятия необходимо учитывать прежде всего состояние рынка и возможности его изменения в будущем, а не только динамику затрат. Управление затратами не рассматривается в качестве первостепенной задачи управления: затратами управляют на оперативном уровне, а на стратегическом — целями по увеличению стоимости бизнеса.

В-третьих, в отличие от внутреннего аудита, который помогает менеджменту выявлять и оценивать отклонения от нормативно-плановых параметров, контроллинг служит основой для

внесения изменений и обеспечения реализации управленческих решений.

Таким образом, контроллинг рассматривается как важный элемент системы управления предприятием, являющийся по своей сути симбиозом процессного и системного подходов в управлении и представляющий собой скоординированную систему действий по обеспечению информационно-методической, организационной и аналитической поддержки менеджмента предприятия (рис. 3).

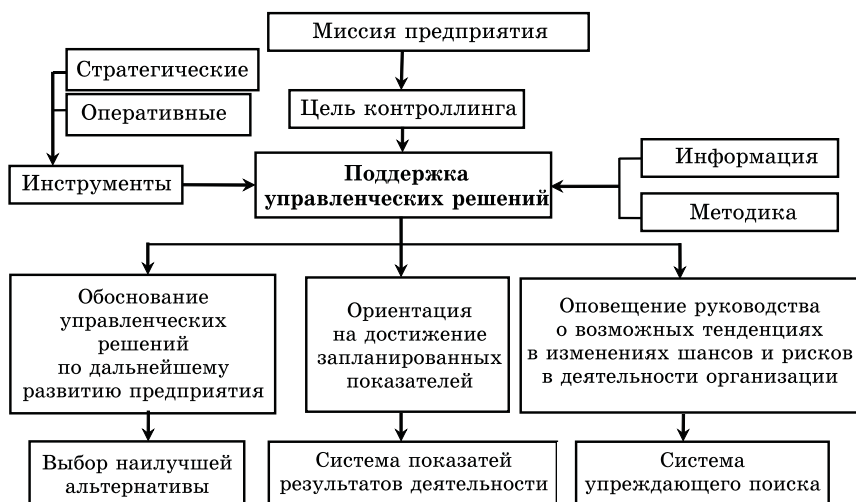


Рис. 3. Принципиальная схема контроллинга на предприятии

Приведенное толкование контроллинга в отличие от используемых в теории и на практике определяет его функциональную и структурную сущность, отражает содержательный характер как составной части управления.

Можно выделить следующие функции функции контроллинга на предприятии: аналитическую, организационную, методическую, информационную, контрольную, координирующую, консультационную.

Целями контроллинга являются обоснование управленческих решений по дальнейшему развитию предприятия, ориентация на достижение запланированных показателей, оповещение руковод-

ства о возможных тенденциях в изменениях шансов и рисков для предприятия. Это необходимо для обеспечения долгосрочного повышения стоимости предприятия, а не только для получения краткосрочной максимальной прибыли в текущем периоде. Таким образом, контроллинг направлен на обеспечение баланса между получением приемлемой текущей прибыли и развитием имеющихся потенциалов как источников будущих выгод.

Контроллинг как механизм достижения качественных целей предприятия и отражения их в количественных показателях позволяет выявлять отклонения фактических значений от плановых и прогнозных, анализировать причины и принимать решения, позволяющие их минимизировать. Контроллинг, по сути, не может обеспечивать успех предприятия и освобождать менеджеров от реализации возложенных на них функций управления. Контроллинг должен учитывать как производственную, так и финансовую информацию, что позволяет принимать обоснованные управленческие решения для достижения наилучших результатов.

Таким образом, сформулированная концепция контроллинга на предприятии базируется на необходимости использования комплексного подхода к организации эффективной деятельности предприятия, аналитическо-информационной поддержке подготовки и принятия управленческих решений, а также оценке возможности развития предприятия в будущем, отстаивая и улучшая свои позиции на рынке и повышая доверие в деловом мире.

В результате исследования установлено, что используемые на ранней стадии своего развития инструменты контроллинга были направлены в основном на оптимизацию затрат предприятия. Вместе с тем по мере расширения его функций и анализируемого временного горизонта, а также усложнения самих организационных структур в практике применяются все более сложные инструменты, поэтому исследование о классификации инструментов контроллинга направлены на применение контроллинга ресурсов (финансов, персонала), процессов (производства, маркетинга и сбыта, логистики, инноваций, инвестиций), результативности (затрат, результатов, рисков).

Анализ показал, что подавляющее большинство белорусских предприятий не используют современные системы контроллинга. В этой связи обоснована и внедрена в практику предприятий

Республики Беларусь пилотная модель контроллинга, представляющих реальный сектор экономики, — промышленность, торговля, агропромышленный комплекс. Оценка эффективности применения контроллинга на исследуемых предприятиях позволяет сделать вывод об улучшении структуры их бухгалтерского баланса, благодаря чему они достигли уровня рентабельности, обеспечивающего необходимый экономический рост и развитие. Вместе с тем не все из них располагают собственными оборотными средствами, достаточными для эффективного ведения предпринимательской деятельности, своевременного погашения срочных обязательств. В связи с этим сформулированы отдельные предложения и указаны инструменты адаптации контроллинга, предложен механизм его функционирования в реальных условиях работы исследуемых предприятий.

Автором разработаны методические рекомендации по формированию системы контроллинга на предприятии, включающие определение миссии и стратегических целей развития предприятия; анализ контекстных факторов; формирование команды из пользователей услуг контроллинга, с одной стороны, и из оказывающих данные услуги — с другой, с целью разработки требований к ней; определение сущности и назначения контроллинга в соответствии с задачами управления; анализ потребностей в информации, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений; разработку подконтрольных показателей деятельности (по предприятию в целом и подразделениям), методики анализа отклонений; разработку порядка регулирования и оценку эффективности деятельности предприятия. Особое внимание уделено контролю соответствия фактических показателей плановым и анализу их отклонений, что позволяет определять степень достижения сформулированных целей. В связи с этим первостепенное значение имеет выбор показателей, наиболее полно отражающих результаты деятельности предприятия. Установлено, что в механизме контроллинга целесообразно использовать те показатели, которые обладают актуальностью и динамичностью, а также находятся в смысловой связи с основным интегральным индикатором — рентабельность собственного капитала, характеризующим результаты деятельности предприятия. Именно такой подход взят за основу при оценке эффективности принимаемых управленческих решений в режиме контроллинга,



отличающийся самодостаточностью и универсальностью, обеспечивающий синхронизацию ретроспективного и перспективного анализа параметров развития предприятия.

Для целей прогнозирования и планирования все большую важность приобретают данные, отображающие развитие предприятия в показателях удовлетворенности клиентов, доли рынка и т.д. В связи с этим предложена система параметров рыночной деятельности, использование которых позволяет установить степень влияния управленческих решений на результаты деятельности предприятия. Обосновано положение о том, что при формировании стратегии развития предприятия необходимо учитывать прежде всего развитие рынка, а не только издержки.

Для оценки эффективности принимаемых управленческих решений на основе контроллинга предложена матрица эффективности функционирования предприятия, графически размещенная в двухмерной системе координат (по оси ординат — значения ROE и нормативной величины рентабельности собственного капитала ( $K_n$ ), а по оси абсцисс — индикатор рыночной деятельности предприятия ( $I_{p.d}$ ). Использование матрицы позволяет получить интегральный показатель результативности предпринимательской деятельности, выявить основные тенденции ее изменения и дать им объективную оценку (рис. 4).

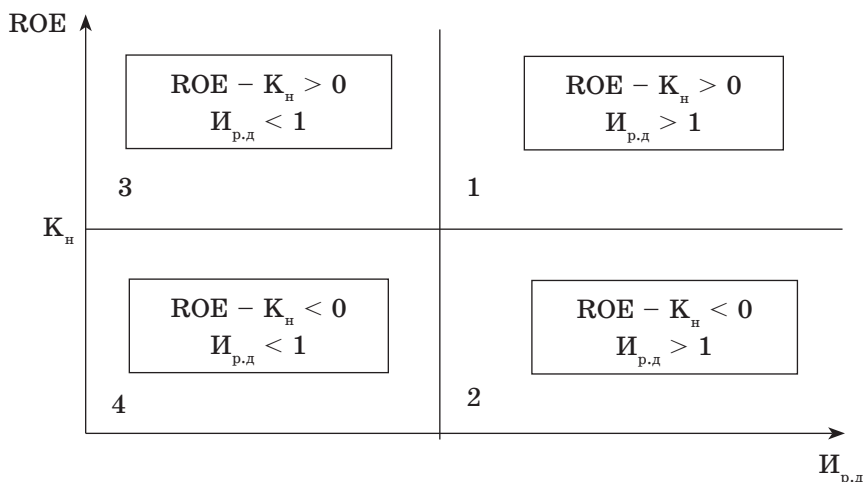


Рис. 4. Матрица эффективности функционирования предприятия

В результате анализа деятельности 300 предприятий и организаций в Республике Беларусь получены исходные данные для расчета и апробации индикатора рыночной деятельности предприятия с использованием методики оценки эффективности управленческих решений в режиме контроллинга.

Индикатор рыночной деятельности (см. формулу) представляет собой произведение значений показателя рентабельности инвестиций в маркетинг и коэффициента развития (показатель рыночной власти характеризует объемы реализации продукции и оценивает внешние рыночные условия и привлекательность рынков по средствам расчета доли рынка и емкости рынка). Исходя из этого можно оценить потенциал рыночного спроса. Показатель «конкурентный рейтинг» определяет конкурентоспособность предприятия (эффективность деятельности предприятия относительно предложенной конкурентоспособной цены, качества продукции и сервиса). Показатель «клиенты» устанавливает эффективность сотрудничества с ними. Это включает анализ поведения новых, удержанных и недовольных клиентов, посредством чего проводится оценка их удовлетворенности, лояльности, осведомленности. Комплексный коэффициент ежегодного роста выражает средние коэффициенты прироста и рассчитывается по формуле

$$\begin{aligned} I_{p,d} &= 0,45 \frac{\Pi_m}{P_m} \cdot 0,55(0,3D_p \cdot 0,45K_{cl} \cdot 0,1CAGR \cdot 0,15K_p) = \\ &= 0,45 ROMI \cdot 0,55 K_{развития}, \end{aligned}$$

где  $I_{p,d}$  — индикатор рыночной деятельности анализируемого предприятия;  $\Pi_m$  — прибыль от реализации маркетинга, р.;  $P_m$  — расходы на маркетинг, р.;  $D_p$  — доля рынка;  $K_{cl}$  — клиенты — индикатор будущего покупательского поведения, а следовательно, получения выручки;  $CAGR$  — комплексный коэффициент ежегодного роста рынка;  $K_p$  — конкурентный рейтинг, который определяется на основе расчета и ранжирования показателей, основанных на оценках деятельности конкурентов, взвешенных по важным критериям потребительского выбора;  $ROMI$  — рентабельность инвестиций в маркетинг, %;  $K_{развития}$  — коэффициент развития.

Предложенная методика позволяет формализовать структурно-организационный аспект маркетинговой службы как

подсистемы субъекта хозяйствования; гармонизировать работу данного подразделения с другими, персонифицировать ответственность исполнителей и регламентировать их деятельность; сделать технологию процесса анализа более рациональной; установить перечень контрольных процедур на всех этапах осуществления хозяйственного процесса, что в свою очередь позволяет существенно повысить качество подготовки и принятия управленческих решений.

Реализация предложенной методики оценки рыночной деятельности на конкретных предприятиях показала ее удобство, объективность и релевантность.

Механизм контроллинга на предприятии включает следующие действия:

- выработка целей и задач по результатам анализа внешних (анализ отрасли и рынка, определение позиции предприятия на рынке, анализ маркетинговой стратегии, конкурентов и т.д.) и внутренних (персонал, потенциал, анализ качества, финансовые и материальные ресурсы, бизнес-процессы предприятия и т.д.) факторов, что позволяет формализовать подцели с использованием системы показателей и установить индикаторы деятельности предприятия;
- создание методической и инструментальной базы контроллинга, включающей инструменты и объекты анализа, что позволит планировать выполнение мероприятий, необходимых для достижения сформулированных целей;
- определение критериев эффективности деятельности и оценка результативности хозяйственной деятельности предприятия, рассмотрение сценариев и выбор вариантов развития предприятия, обеспечивающих сбалансированность рыночных запросов с реальными возможностями предприятия;
- оценка чувствительности к управленческим воздействиям на основе контролируемых параметров деятельности предприятия и проведение анализа полученных отклонений с учетом взаимосвязи контролируемых параметров.

В механизме контроллинга управляющий сигнал вырабатывается не только на основе информации о текущем состоянии деятельности предприятия, но и на основе прогноза его дальнейшего развития, что обеспечивает наиболее высокое качество управления, поскольку циркуляция информации не ограничива-

ется данными прошедшего времени, а учитывает их изменение в будущем.

Механизм функционирует в едином информационном пространстве обработки данных, которые в дальнейшем анализируются с учетом целевых значений основных показателей, сопоставляются между собой, отображая отклонения. Это дает возможность оперативно реагировать и корректировать плановые показатели, формировать конкретные рекомендации, в результате чего создается основа для принятия обоснованных управленческих решений. Использование предложенного механизма контроллинга обеспечивает динамичное и своевременное отслеживание тенденций развития предприятия, выбор наиболее приемлемых методов и средств достижения высокого экономического результата, способствует повышению эффективности деятельности предприятий на основе их стабильного финансово-экономического положения.

Результаты исследования автора показали, что внедрение механизма контроллинга позволяет увеличивать скорость реакции менеджеров на изменения внешней и внутренней среды, повышается гибкость управления предприятием, происходят снижение риска ошибок управленческого решения и смещение акцента с контроля текущего состояния экономики предприятия на превентивный анализ и прогнозирование будущего, что обеспечивает эффективное функционирование предприятия в долгосрочной перспективе.

На основании проведенной научной систематизации сформулирована система целевых показателей и выявлена связь между ними. В результате предложена методика оценки их чувствительности к управленческим воздействиям, дополняющая инструментарий контроллинга и позволяющая существенно улучшить качество его аналитической функции. Это актуально в условиях реальной экономики, когда эффективная деятельность предприятия в значительной степени зависит от того, насколько достоверно руководители оценивают перспективу развития и корректируют деятельность с учетом своих возможностей. Такой подход обеспечивает объединение показателей, дающих комплексную оценку экономического состояния предприятия.

Таким образом, использование предложенного механизма контроллинга позволяет повысить эффективность адаптации ме-

неджеров к изменениям внешней и внутренней среды. Повышается гибкость управления предприятием, происходят снижение рисков при принятии управленческих решений и смещение акцента с контроля текущего состояния экономики предприятия на превентивный анализ и прогнозирование будущего, что обеспечивает эффективное функционирование предприятия в долгосрочной перспективе.

## Литература

1. Балабанович, О. Рыночный потенциал предприятия в режиме контроллинга / О. Балабанович // Весн. Беларус. дзярж. экан. ун-та, 2014. — № 1. — С. 97–118.
2. Балабанович, О. Контроллинг: учебно-метод. пособие / О. Балабанович. — Минск : ИВЦ Минфина, 2015 — 88 с.

## 2.5. Инновации в общественном питании

Инновационный путь развития требует современных подходов к развитию всех сфер деятельности, важное место среди которых занимает общественное питание. По своей специфике ресторанный бизнес, образуя рынок ресторанных услуг, представляет сферу предпринимательской деятельности, связанную с организацией и управлением рестораном или иным предприятием общественного питания и направленную на удовлетворение имеющихся потребностей во вкусной, разнообразной и здоровой пище, а также получение прибыли [1]. Как сфера предпринимательской деятельности, ресторанный бизнес выполняет важные социальные и экономические функции. В свете сказанного важнейшим условием развития национального ресторанного бизнеса и решением финансовых проблем, как свидетельствует опыт успешных рестораторов мира, является диверсификация продукции, товаров, услуг, обслуживания на основе инновационных достижений.

Тенденция развития в общественном питании в количественном диапазоне сети представлена в табл. 8–9.

Таблица 8

**Число объектов общественного питания по областям  
и г. Минску, на конец года, ед.**

Регион	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2013 г.	2014 г.
Республика Беларусь	8721	10 531	11 965	12 029	12 011	12 179
Области:						
Брестская	1128	1476	1713	1764	1681	1677
Витебская	1361	1612	1742	1764	1681	1749
Гомельская	1469	1780	1932	1938	1950	1898
Гродненская	1091	1204	1279	1246	1232	1204
г. Минск	1240	1501	1930	2012	2148	2372
Минская	1451	1619	1753	1752	1791	1770
Могилевская	981	1339	1616	1553	1528	1509

По данным табл. 8, рост сети объектов общественного питания в 2014 г. произошел за счет положительной тенденции роста объектов общественного питания в Витебской области и г. Минске. Число мест в объектах общественного питания на 10 000 человек в 2014 г. в целом по Республике Беларусь составило 805 мест, в свою очередь по регионам: в Гомельском — 861, Минском — 811, Витебском — 801, Могилевском — 801, Гродненском — 800, Брестском — 783, г. Минске — 781 место.

Таблица 9

**Товарооборот общественного питания по формам  
собственности за 2000–2014 гг., %**

Показатель	2000	2005	2010	2011	2013	2014
Товарооборот общественного питания	100	100	100	100	100	100
В том числе по формам собственности:						
– государственная	39,3	33,1	23,1	23,4	21,9	22,4
– частная (из нее организации потребительской кооперации)	57,1	61,2	70,8	70,5	71,6	69,7
– иностранная	3,6	5,7	6,1	6,1	6,5	7,9

Согласно данным табл. 9 в структуре товарооборота общественного питания по формам собственности наибольший удельный вес приходится на частную форму собственности (57,1 — 69,7 %).

В то же время в структуре товарооборота общественного питания по типам объектов общественного питания в 2014 г. (в % к итогу) 21,5 % приходится на рестораны быстрого обслуживания, закусочные, буфеты и кофейни; 30,3 % — на кафе, мини-кафе, кафетерии; 12,8 % — на рестораны; 25,4 % — на столовые; 10 % — на бары. В целом, в нашей столице функционирует 12,5 тыс. объектов общественного питания, обеспеченность составляет 45 мест в общедоступной сети общественного питания в соответствии с социальным стандартом. К примеру, обеспеченность местами на 100 жителей в Москве составляет 43,7 места, Киеве — 52,8 места.

По данным проведенного исследования (результаты опроса среди респондентов Гомельского региона) установлено, что около 65 % опрошенных являются постоянными посетителями определенных объектов общественного питания. Было выявлено, что спрос в общедоступных объектах общественного питания зависит от возраста, семейного положения, состава семьи, рода занятий и среднедушевого дохода, хотя эти факторы влияют на него не в одинаковой степени. На спрос в общественном питании влияет и род занятий потребителей. Наиболее высокая доля пользующихся услугами общепита среди студентов (учащихся) — 43 %, туристов — 27 %, руководителей — 30 %.

Данные, полученные в результате опроса населения в Гомельском регионе, свидетельствуют что посещение общедоступных объектов общественного питания в первую очередь связано с реализацией таких целей, как проведение досуга (23 %), празднование торжеств (18 %), удовлетворение потребности в пище (15 %), деловая встреча (12 %), знакомство (9 %). Специфика распределяемых целей посещения объектов общественного питания респондентов представлена на рис. 7.

Результаты обработки полученных данных выявили, что наиболее популярными являются кафе и бары (45 и 30 %) (рис. 8).

Исследование позволило также выявить предпочтительные типы объектов общественного питания для реализации той или иной цели (отдыха, развлечения, общения с друзьями в сочета-



Рис. 7. Цели посещения общедоступных объектов общественного питания

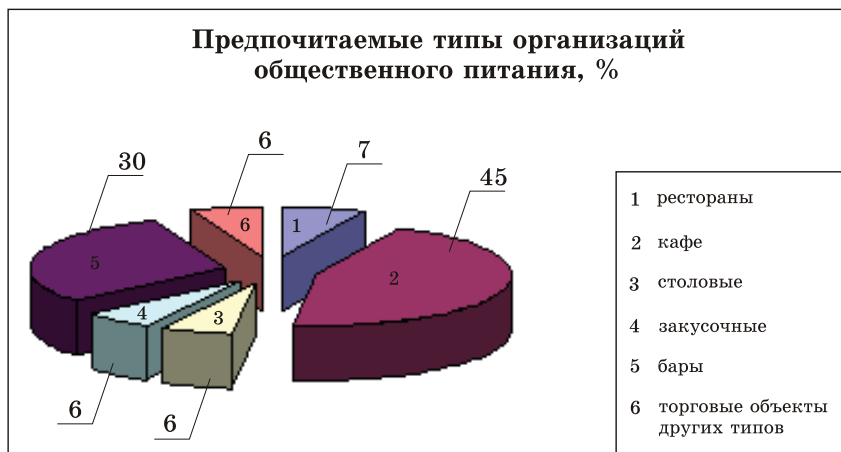


Рис. 8. Потребительские предпочтения в выборе типа посещаемого объекта питания

нии с приемом пищи). Около 25 % респондентов являются постоянными посетителями одного объекта, для 65 % в первую очередь имеет значение удобное (близкое) расположение, для 16,5 % выбор объекта общественного питания определяется случаем (табл. 10).



Таблица 10

**Предпочтения типов в объектах общественного питания  
для реализации целей, %**

Цель посещения	Тип объекта общественного питания				
	Рестораны	Кафе	Бары	Закусочные	Итого
Удовлетворение потребности в пище	5,1	36,4	4,0	54,5	100
Празднование торжеств	37,8	48,9	11,0	2,3	100
Встречи с друзьями	9,5	31,8	44,5	14,2	100
Проведение досуга	8,2	34,7	49,8	7,3	100
Деловые встречи	47,2	36,1	16,7	–	100
Знакомства	50	25	25	–	100

Таким образом, спрос на продукцию и услуги общественного питания общедоступной сети в основном носит периодический характер и характеризуется высокой степенью приверженности — более 65 % опрошенных являются постоянными посетителями определенных объектов общественного питания. В основном посетители обращают внимание на уровень цен — 27 % респондентов. Определенное влияние на выбор оказывает созданное на объектах общественного питания комфортные условия — 33,5 %.

Одним из важных показателей, влияющих на спрос потребителей, является уровень цен на продукцию общественного питания и мнение потребителей об их соответствии качеству услуги общественного питания. Оценка уровня цен также отличается от типа объекта общественного питания. Например, большая часть посетителей ресторанов и кафе считает уровень цен высоким или средним, а посетители закусочных в основном считают их средними.

Что касается достаточности числа объектов общественного питания, необходимости открытия новых, их размещении, специализации, то 23,1 % опрошенных считают, что их вполне достаточно; 66,3 % ответили, что объектов недостаточно и 10,6 % затруднились оценить наличие сети. Одновременно было выявлено, какие объекты и в каких районах города по мнению респондентов необходимо открывать (табл. 11).

Таблица 11

**Перспективы открытия общедоступных объектов  
общественного питания в г. Гомеле, %**

Район города	Тип объекта общественного питания					
	Рестораны	Кафе	Бары	Закусочные	Столовые	Магазины кулинарии
Центральный	28,5	21,8	26	25	–	25
Железнодорожный	25	21,6	22	27	–	25
Новобелицкий	18	35	24	23	–	25
Советский	28,5	21,6	28,0	25	–	25
г. Гомель	100	100	100	100	–	100

При этом 65 % респондентов считают, что в основном имеется потребность в ресторанах, 25 % — в барах. Перспективными направлениями выбора кухни можно назвать белорусскую, французскую, китайскую, а также многонациональную. Среди районов города целесообразнее развивать сеть в Новобелицком, Советском и Центральном.

В процессе изучения перспектив развития сети было определено, какие объекты общественного питания целесообразно открывать с точки зрения их специализации, т.е. ассортимента предлагаемой продукции (табл. 12).

Таблица 12

**Перспективы открытия специализированных объектов  
общественного питания (по данным исследования)**

Специализация	Доля респондентов, %
Шашлычные	6
Блинные	8
Пельменные	4,5
Кафе-мороженное	11
Кафе-пиццерия	12
Кафе-кондитерская	17,5
Вегетарианский ресторан	10,2
Ресторан с национальной кухней	25
Фито-бар	3,3
Пончиковые	2,5
Итого	100

Таким образом, наиболее популярными являются объекты общественного питания с национальной кухней — 25 % опрошенных считают целесообразным делать акцент при развитии сети именно на эти объекты общественного питания. Кроме того, пользуются спросом такие объекты общественного питания, как вегетарианские, диетические, пиццерии, тематические.

Согласно концепции реализации государственной политики в сфере внутренней торговли и общественного питания на 2011–2015 гг. в сфере ресторанного бизнеса будет отдаваться предпочтение развитию сегмента «демократичные рестораны», также акцент делается на развитие сетевого ресторанного бизнеса, где четко прописаны стандарты качества продукции и обслуживания. Перспективным направлением ресторанного сервиса является кейтеринг (выездное обслуживание потребителей). Данная концепция может работать как самостоятельное направление, так и в сочетании с любым форматом заведения. В приоритете открытие ресторанов, кафе, в которых приготовление блюд осуществляется на глазах у посетителей (фри-фло), как наиболее популярных, а также объектов ресторанного бизнеса с авторской кухней, развитие сети общественного питания в зонах комплексного торгового обслуживания в форме фуд-кортов, предусматривающих открытие в торговых центрах с постоянным потоком посетителей объектов питания различных концепций, не дублирующих друг друга.

К новым демократичным формам обслуживания и новым форматам в общественном питании относят free flow («свободное перемещение»); quick&casual — промежуточное положение между предприятиями быстрого питания (quick service) и традиционными ресторанами (casual dining), food-court (ресторанный дворик), кофейни, food in fun, fun food, фреш-бар (формат бара, меню которого основано исключительно на безалкогольных, легких напитках), front cooking и проч. Полная классификация инновационных технологий, используемых в международной практике ресторанного бизнеса, описана в [2]. Проблемой остается готовность организаций к обновлению. В свете сказанного особую актуальность приобретают концептуальные основы инновационного управления сферой общественного питания [3].

Таким образом, внедрение инноваций в объектах питания — насущная необходимость, обусловленная усилением конкурен-

ции, глобализационными изменениями на мировом рынке общественного питания, усилением конкуренции, изменением предпочтений потребителей.

## Литература

1. *Гуторова, И.И.* Ресторанный бизнес Гомельского региона. Состояние и перспективы развития / И.И. Гуторова // Деловой Гомель, 2005. — № 3. — С. 22–25.
2. *Валевич, Р.П.* Инновации в общественном питании: необходимость, реальность, перспективы / Р.П. Валевич, С.О. Белова // Потребительская кооперация. — 2011. — № 4 (35), — С.41–48.
3. *Гуторова, И.И.* Концептуальные основы инновационного управления сферой общественного питания / И.И. Гуторова // Междунар. научно-практ. конф. «Торговля в XXI веке: тенденции развития, инновации». — Гомель, 2007 г.

## **Глава 3**

# **РЕСУРСНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ**

### **3.1. Формирование оптового электроэнергетического рынка Республики Беларусь**

Национальная стратегия социально-экономического развития Беларуси до 2030 г., одобренная 15 февраля 2015 г. на заседании Президиума Совета Министров, предусматривает до 2020 г. формирование оптового электроэнергетического рынка Республики Беларусь и его интеграцию в общий электроэнергетический рынок государств — членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Согласно Договору о Евразийском экономическом союзе, подписанному лидерами Республики Беларусь, Казахстана и России, общий рынок электроэнергии должен быть открыт до 2019 г.

Формирование оптового электроэнергетического рынка Республики Беларусь в условиях интеграции в единое экономическое пространство (ЕЭП) направлено на принципиальное изменение подхода к системе отношений и модели ценообразования в сфере электроэнергетики, создающее экономические стимулы для эффективного функционирования и развития оптового электроэнергетического рынка.

В результате формирования оптового электроэнергетического рынка Республики Беларусь будет сформирована институциональная среда, предусматривающая:

- либерализацию отношений в сфере электроэнергетики, основанную на принципах конкуренции;

- переход от прямого ценового регулирования к регулированию правил организации отношений в сфере электроэнергетики;
- снижение административного регуляторного давления на бизнес с повышением ответственности бизнеса перед потребителями электрической энергии.

Целями формирования оптового электроэнергетического рынка Республики Беларусь являются:

- достижение баланса экономических интересов производителей и потребителей электрической энергии при реализации гражданских отношений;
- формирование цен (тарифов) в электроэнергетике с учетом оптимизации затрат и финансовых результатов по каждому виду экономической деятельности;
- повышение уровня энергетической безопасности, надежное, экономически эффективное функционирование, инвестиционное и инновационное развитие электроэнергетики с учетом проводимой единой государственной энергетической политики;
- диверсификация поставок электрической энергии в результате формирования рыночной инфраструктуры и механизмов для интеграции в энергетический рынок стран Единого экономического пространства и Содружества Независимых Государств;
- выполнение принятых Республикой Беларусь обязательств в части формирования общего электроэнергетического рынка Союзного государства, Евразийского экономического союза, Содружества Независимых Государств;
- повышение уровня удовлетворенности потребителей электрической энергии качеством и стоимостью товаров и услуг в сфере электроснабжения, в том числе через совершенствование ценообразования и усиление ответственности электроснабжающих организаций за обеспечение надежного и качественного электроснабжения потребителей со встречным повышением ответственности потребителей электрической энергии за выполнение договорных обязательств;
- предотвращение прогрессирующего физического и морального износа основных производственных фондов в сфере электроэнергетики;
- обеспечение эффективного стратегического развития и технического управления системами электроснабжения;

- стимулирование развития эффективных источников электрической энергии и электрических сетей.

Формирование оптового электроэнергетического рынка Республики Беларусь в условиях интеграции в ЕЭП целесообразно осуществлять в несколько этапов.

*Подготовка к либерализации электроэнергетики Республики Беларусь.* Целью первого этапа является создание необходимых условий для перехода электроэнергетики Республики Беларусь к оптовому электроэнергетическому рынку.

Первый этап включает в себя следующие мероприятия:

- изучение опыта зарубежных стран по формированию оптового рынка электрической энергии и мощности:

- анализ слабых и сильных сторон существующих моделей хозяйствования в электроэнергетике (вертикально-интегрированная монополия, закупочное агентство, конкуренция на оптовом рынке, конкуренция на розничном рынке);

- изучение опыта зарубежных стран по подготовке и либерализации электроэнергетики, анализ проблем при формировании рынка электрической энергии и мощности в различных странах.

В результате изучения опыта зарубежных стран по формированию оптового рынка электрической энергии и мощности создаются Правила организации и функционирования оптового рынка электрической энергии и мощности Республики Беларусь по аналогии с существующими Правилами организации и функционирования оптового рынка электрической энергии Республики Казахстан и Правилами оптового рынка электрической энергии и мощности Российской Федерации и осуществляется выбор модели ценообразования на оптовом рынке электрической энергии и мощности в соответствии с территориальным аспектом установления цен на электрическую энергию.

Правила организации и функционирования оптового рынка электрической энергии и мощности Республики Беларусь должны включать:

- порядок получения статуса субъекта оптового рынка и заключения обязательных договоров субъектами оптового рынка;

- существенные условия договора о присоединении к торговой системе оптового рынка, регламентов оптового рынка и стандартных форм договоров, обеспечивающих осуществление торговли на оптовом рынке;

- порядок участия в оптовом рынке электрической энергии:
    - энергопроизводящих организаций в оптовом рынке электрической энергии;
    - потребителей в оптовом рынке электрической энергии;
    - энергоснабжающих организаций в оптовом рынке электрической энергии;
    - энергопередающих организаций;
    - системного оператора и оператора рынка централизованной торговли электрической энергией;
  - общие правила функционирования оптового рынка электрической энергии;
  - основы организации обращения мощности на оптовом рынке;
  - механизм ценообразования в соответствии с территориальным аспектом установления цен на электрическую энергию.
- В настоящее время выделяют:

- узловое ценообразование: каждая трансформаторная подстанция в сети электропередачи является узлом, и цена устанавливается по каждому узлу с учетом пропускной способности и потерь в сети (которые определяются с учетом факторов потерь). При узловом ценообразовании должным образом оцениваются все перетоки и ограничения, в том числе циркулирующие потоки. Таким образом, обеспечивается прозрачность и создаются действенные стимулы для инвестиций и эксплуатации;

- зональное ценообразование: цель зонального ценообразования — обнаружение главных участков или областей перегрузки в сети электропередачи, а затем использование их для формирования группы узлов с единым ценообразованием. Рынок стран Скандинавии можно описать как рынок с зональным ценообразованием. На этом рынке проблему потерь в сетях решает собственник сети. Именно он отвечает за покупку потерь на рынке. Тем самым потери надлежащим образом отражаются в зональной цене в качестве составляющей спроса.

*Анализ электроэнергетики Республики Беларусь, с точки зрения её готовности к формированию оптового электроэнергетического рынка:*

- проведение PEST-анализа электроэнергетики с целью выделения наиболее значимых политических, экономических, социально-культурных и технологических факторов и анализа



последствий их изменений для формирования оптового электроэнергетического рынка;

- проведение SWOT-анализа электроэнергетики с целью выявления угроз и возможностей отрасли с позиций готовности к формированию оптового рынка, а также слабых сторон отрасли в соответствии с угрозами и сильных сторон в соответствии с возможностями.

*Разделение энергопроизводства по видам деятельности. На данном этапе предусматривается:*

- выделение из состава областных энергоснабжающих организаций 12 электрических станций высокого давления и передачу их в состав ГПО «Белэнерго»;

- выделение из состава областных энергоснабжающих организаций высоковольтных электрических линий и трансформаторных подстанций, напряжением 220 кВт и выше, а также межгосударственных электрических линий и трансформаторных подстанций напряжением 110 кВт и выше и передачу их на баланс РУП ОДУ (Объединенное диспетчерское управление).

- выделение из состава областных энергоснабжающих организаций филиалов «Энергонадзор» и создания на их базе государственного учреждения «Госэнергонадзор», что позволит завершить процесс его преобразования из ведомственного в государственный.

*Совершенствование системы контроля и учета электрической энергии:*

- внедрение автоматизированной системы коммерческого учета электроэнергии (АСКУЭ) для всех оптовых потребителей. АСКУЭ позволит автоматизировать:

- учет потребления электроэнергии с высокой точностью, используя соответствующие технические средства с высоким классом точности — электронные электросчетчики, измерительные трансформаторы тока и напряжения;

- сбор и хранение данных о потребленной электроэнергии посредством (УСПД);

- ведение единого системного времени с возможностью его корректировки;

- передачу полученных данных на другие информационные уровни — в базы данных серверов как самого объекта учета (АРМ-энергетика и диспетчеров), так и энергосбытовых организаций

(АРМ-инспекторов, системных инженеров) и общереспубликанских центров хранения и анализа данных, используя при этом различные каналы и среды для передачи данных, в том числе резервные;

- анализ и выработку управляющих воздействий на другие технические средства, при выходе учитываемых параметров электроэнергии за заданные пределы (лимиты).

От энергосистемы в республике питается более 6000 промышленных и приравненных к ним потребителей, из них 350–400 крупных организаций потребляют до 90–95 % всей электроэнергии (по 60–70 организаций на каждую областную энергосистему). В среднем такая организация имеет 8–10 точек коммерческого учета, размещаемых, как правило, на подстанциях территории организации. Таким образом, АСКУЭ только крупных промышленных организаций содержит около 4000 точек коммерческого учета электроэнергии, а инвестиции в создание этих АСКУЭ оцениваются в 8–10 миллионов дол. США. Необходимость создания АСКУЭ промышленных организаций, помимо АСКУЭ энергосистемы, вызывается в первую очередь невозможностью контролировать в существующих схемах энергоснабжения большинство организаций по прямым фидерам с питающих подстанций энергосистемы. При развитии АСКУЭ для всей группы промышленных и приравненных к ним потребителей количество точек учета возрастет до 25000–30000, а необходимые инвестиции увеличатся до 40–50 млн дол. США.

*Риски:*

- неверный выбор механизма ценообразования;
- возможность увеличения себестоимости электрической энергии и тарифов для конечных потребителей при использовании практики тарифообразования по видам деятельности;
- неэффективность деятельности РУП-облэнерго в данный период в связи с сохранением административных расходов при значительном сокращении функционала и наличием на балансе энергоисточников невысокой установленной мощности и с большим удельным расходом топлива;
- недостижение 100 % внедрения АСКУЭ для всех оптовых потребителей в связи с высокими финансовыми затратами.

*Рекомендации:*

- осуществление моделирования финансовых потоков в условиях различных механизмов ценообразования в соответствии с территориальным аспектом установления цен на электриче-

скую энергию при функционировании оптового рынка электрической энергии и мощности;

- сохранить размер прибыли предприятий энергетики на существующем до разделения по видам деятельности уровне;
- сокращение административного аппарата и затрат на функционирование РУП-облэнерго;
- предоставление финансовых преференций предприятиям, внедряющим АСКУЭ.

*Формирование оптового рынка электрической энергии и мощности Республики Беларусь.* Целью второго этапа является замена вертикально-интегрированной монополии в электроэнергетике Республики Беларусь на оптовый электроэнергетический рынок.

Второй этап включает в себя следующие мероприятия:

- создание необходимой инфраструктуры для перехода к оптовому рынку электрической энергии и мощности:
  - формирование координационного совета оптового рынка электрической энергии и мощности. В целях осуществления эффективной взаимосвязи всех субъектов рынка электрической энергии, выработки общей позиции участников оптового рынка при разработке нормативных и правовых документов, регулирующих функционирование рынка будет создан Совет рынка.

Совет рынка — некоммерческая организация, созданная субъектами рынка. В совет рынка в равном соотношении должны быть включены представители энергопроизводящих, энергопередающих, энергоснабжающих организаций, а также Системного оператора. Деятельность Совета рынка будет осуществляться за счет членских взносов членов Совета рынка.

На Совет рынка будут возложены следующие функции:

- совершенствование модели и организации функционирования оптового рынка электрической энергии и мощности:
  - разработка нормативно-правовых актов в области функционирования и управления рынком;
  - анализ эффективности действующей модели оптового рынка электрической энергии и электрической мощности;
  - разработка программ по совершенствованию рыночных отношений в отрасли;
  - участие в разработке предложений по внесению изменений в нормативно-правовые акты в части совершенствования рыночных отношений в электроэнергетике;

- разработка и совершенствование системы раскрытия информации на оптовом рынке электрической энергии и мощности;

- разработка правил оптового рынка, регламентирующих деятельность отрасли, а также формирование предложений по совершенствованию правил оптового рынка;

- участие в разработке предложений по внесению изменений в части антимонопольного регулирования в электроэнергетике.

Развитие системы мониторинга результатов функционирования оптового рынка, анализа и прогнозирования цен:

- разработка методологии анализа и прогнозирования различных аспектов работы оптового рынка электроэнергии (производство и потребление электрической энергии, динамика цен, оценка достаточности генерации и др.);

- моделирование работы и разработка прогнозов развития оптового рынка электроэнергии при возможных изменениях условий функционирования рынков и экономической ситуации в стране на краткосрочную и долгосрочную перспективы;

- подготовка и публикация регулярных и специальных аналитических докладов о функционировании оптового и розничных рынков электроэнергии;

- осуществление постоянного мониторинга результатов функционирования рынка;

- осуществление мониторинга рынка электроэнергии и мощности. Учреждение на базе ОДУ РУП «Высоковольтные электрические сети». РУП «Высоковольтные электрические сети» будут переданы сетевые объекты инженерной инфраструктуры от областных энергоснабжающих организаций: линии электропередачи напряжением 220–750 кВ; межгосударственные линии электропередачи всех классов напряжения; трансформаторные подстанции и открытые распределительные устройства электростанций с номинальным классом напряжения 220 кВ и выше; системы и средства управления указанными объектами.

РУП «Высоковольтные электрические сети» будут выступать в роли Системного оператора и выполнять следующие функции:

- эксплуатация высоковольтных электрических сетей;

- передача электрической энергии по национальной электрической сети;

- техническая диспетчеризация отпуска с целью осуществления централизованного оперативно-диспетчерского управления режимами работы объединенной энергосистемы;

- регулирование электрической мощности (частоты) и резервирование мощности;

- организация балансирования производства/потребления электрической энергии, осуществление физического и последующего финансового урегулирования почасовых дисбалансов, возникающих в операционные сутки между фактическими и договорными величинами производства-потребления электрической энергии в объединенной энергосистеме.

Создание оператора рынка электроэнергии РУП «Оператор рынка», в обязанности которого будут входить следующие функции:

- осуществление регистрации двусторонних договоров купли-продажи электрической энергии и мощности;

- организация системы измерений и сбора информации о фактическом производстве электрической энергии и мощности и об их потреблении на оптовом рынке (коммерческий учет);

- взаимодействие с организациями технологической инфраструктуры в целях прогнозирования объема производства и потребления электрической энергии, поддержания установленных техническими регламентами параметров качества электрической энергии, устойчивости и надежности энергоснабжения.

Создание РУП «Белгенерация», которое будет выступать одним из субъектов на оптовом электроэнергетическом рынке на стороне предложения.

Создание на базе энергоснабжающих организаций распределительно-сбытовых организаций.

Оптовый рынок электрической энергии в Республике Беларусь будет представлять собой рынок обращения товара — электрической энергии и услуг, предоставляемых на рынке электрической мощности, с участием крупных потребителей электрической энергии производителей электрической энергии, получивших статус субъектов оптового рынка [1].

Структура оптового рынка электрической энергии может состоять:

- из рынка долгосрочных договоров. Долгосрочные договоры заключаются на принципах Take or pay, то есть покупатель опла-

чивает законтрактованные объемы электроэнергии и мощности вне зависимости от реальных объемов потребления;

– спотового рынка (рынка на сутки вперед). Данный рынок позволяет участникам оптового рынка приобрести недостающую или продать излишнюю электроэнергию, корректируя, таким образом, изменения в потреблении и производстве электроэнергии, не учтенные в рамках долгосрочных договоров. Цена на спотовом рынке формируется на основании конкурентного отбора заявок потребителей и поставщиков, проходящего в форме аукциона, на каждый час суток, следующих за аукционом;

– балансирующего рынка. Данный рынок представляет собой торговлю отклонениями, позволяет приводить в соответствие объемы производства и потребления электрической энергии в реальном времени. Цена на балансирующем рынке формируется на основании конкурентного отбора заявок поставщиков [2].

Разгосударствление и приватизация предприятий электроэнергетики:

– ликвидация РУП-облэнерго и приватизация состоящих на их балансе энергоисточников;

– акционирование РУП «Белгенерация»;

– разделение распределительно-сбытовых организаций на распределительные и сбытовые и их приватизация.

*Совершенствование рыночного ценообразования на оптовом рынке электрической энергии* предполагает выработку рекомендаций по формированию цен на спотовом рынке электрической энергии Республики Беларусь;

• *совершенствование системы контроля и учета электрической энергии* предусматривает дальнейшее внедрение АСКУЭ в коммунально-бытовом секторе.

От энергосистемы запитывается более 3,8 млн бытовых потребителей (из них 2,8 млн проживает в многоквартирных домах), что требует при создании полномасштабной АСКУЭ-быт установки в перспективе эквивалентного количества однофазных электронных электросчетчиков (и дополнительно определенного количества домовых трехфазных электронных электросчетчиков). При средней стоимости надежного однофазного электронного электросчетчика в 60–80 дол. США инвестиции только на эти электросчетчики должны составить в масштабе республики 250–300 млн дол. США.

При создании АСКУЭ-быт по электроэнергии следует иметь в виду комплексный характер потребления энергоресурсов в жилом секторе (потребление, помимо электроэнергии, холодной, горячей и теплофикационной воды, а также газа). Поэтому АСКУЭ в жилом секторе также должны носить комплексный характер, а АСКУЭ по электроэнергии строиться наращиваемым способом, позволяющим подключать в перспективе все виды квартирных и общедомовых энергоресурсов.

Очередной по значимости сектор энергопотребления и автоматизации энергоучета — непромышленные (коммунальные) потребители — общественные здания, институты, организации общественного питания и бытового обслуживания, магазины, гостиницы, ларьки и т.д. От энергосистемы запитывается более 30 тыс. таких потребителей (общее количество точек учета более 50000, и это число увеличивается с каждым годом). Затраты этих организаций на переоснащение учета оцениваются в 40–50 млн дол. США.

Наиболее эффективный способ создания АСКУЭ указанных потребителей — автоматизация учета на базе предоплаты за электроэнергию с автоматическим отключением или снижением допустимой нагрузки должников с применением электронных электросчетчиков со встроенными контакторами и техническими средствами предоплаты в виде электронных ключей или пластиковых карт (и при необходимости в случае установки на объекте нескольких электросчетчиков возможно использование малоканальных систем учета). Средством связи между АСКУЭ таких потребителей и энергосбытом может быть сам потребитель вместе со своим средством предоплаты, что исключает необходимость построения множества дорогих каналов связи (в отдаленной перспективе в качестве канала связи индивидуальных электросчетчиков непромышленных потребителей с энергосбытом могут стать, например, каналы сотовой связи).

Сельскохозяйственные потребители (в энергосистеме их более 4,4 тысячи, а точек учета более 40000) могут быть охвачены автоматизированным энергоучетом по типу близким, с одной стороны, к АСКУЭ промышленных потребителей, а с другой — к АСКУЭ непромышленных потребителей. В первую очередь автоматизации подлежат крупные потребители. Затраты на переоснащение учета этой группы потребителей также оцениваются в 40–50 млн дол. США [3].

*Риски:*

- неверный выбор целевой структуры оптового рынка;
- сложности в приватизации стоящих на балансе РУП-облэнерго энергоисточников, так как они менее экономически эффективны, станции, вошедшие в состав РУП «Белгенерация»;
- неверный механизм установления цен на спотовом рынке;
- сложности во внедрении АСКУЭ в существующие жилые застройки.

*Рекомендации:*

- на начальном этапе для Республики Беларусь целесообразно создать собственный рынок долгосрочных договоров, затем спотовый рынок;
- поэтапная приватизация энергоисточников, состоящих на балансе РУП-облэнерго и после ее завершения — акционирование РУП «Белгенерация»;
- разработка прогнозных сценариев функционирования спотового рынка при разных механизмах ценообразования;
- оказание государственной поддержки при внедрении АСКУЭ для льготных категорий коммунально-бытового сектора.

В Республике Беларусь принимаются определенные меры для подготовки к формированию рынка электрической энергии.

Государственная программа развития Белорусской энергетической системы на период до 2016 г., а также Стратегия развития энергетического потенциала Республики Беларусь содержат перечень конкретных мероприятий, поэтапная реализация которых будет способствовать созданию рынка электрической энергии в стране. В дополнение к данным программам готовится Закон «Об электроэнергетике».

В стране существует так называемый условный рынок на покупку/продажу электрической энергии по перетокам внутри энергосистемы, на покупку избыточной электрической энергии РУП-облэнерго от локальных источников других ведомств и на покупку электрической энергии РУП-облэнерго от источников, использующих возобновляемые виды энергии.

Участие Республики Беларусь в Евразийском экономическом союзе стимулирует формирование рынка электрической энергии внутри страны для того, чтобы в последующем создать Общий электроэнергетический рынок стран-членов Евразийского экономического союза.



В то же время в стране существуют значительные проблемы, препятствующие формированию рынка электрической энергии. Во-первых, не соблюдаются сроки реализации мероприятий для подготовки к созданию рынка, заявленных в государственных программах. Во-вторых, существующие системы учета электрической энергии не соответствуют требованиям точности и эффективности. В-третьих, перекрестное субсидирование является слабым стимулирующим фактором экономии энергоносителей для многих льготных категорий потребителей и населения. В-пятых, из-за существующей тарифной политики энергосистема не способна обеспечить покрытие без дотаций из бюджета своих расходов. В-шестых, отсутствие хозяйственной самостоятельности отдельных хозяйствующих субъектов не стимулирует их к снижению затрат на всех стадиях производства, транспортировки и потребления энергоносителей.

В целом можно сделать вывод, что несмотря на наличие благоприятствующих внешних факторов для формирования рынка электрической энергии и мощности, электроэнергетическая отрасль характеризуется значительными недостатками, негативно влияющими на формирование рыночных элементов.

Таким образом, для формирования электроэнергетического рынка необходимо:

- осуществить приватизацию объектов электроэнергетики;
- отделить потенциально конкурентные сферы деятельности (прежде всего генерацию) от сфер деятельности естественных монополий;
- предоставить всем производителям (возникшим в процессе приватизации) свободный доступ к транспортной сети оптового рынка;
- вывести крупных потребителей электрической энергии на оптовый рынок;
- ввести конкурентное ценообразование;
- отделить сбыт от распределения электрической энергии и организовать конкуренцию на розничном (потребительском) рынке.

## Литература

1. Проект концепции дальнейшего совершенствования рыночных отношений в электроэнергетике Республики Казахстан [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.korem.kz/uploads/file/concept\\_draft\\_09.07.2014.pdf](http://www.korem.kz/uploads/file/concept_draft_09.07.2014.pdf). — Дата доступа: 28.11.2015.

2. Основные виды производства электроэнергии на территории России [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/node/538/>.– Дата доступа: 28.11.2015.

3. О Концепции приборного учета электрической энергии в Республике Беларусь: [Электронный ресурс] Постановление Мин-ва энергетики Респ. Беларусь, 30.08.2005 № 28. — Режим доступа: <http://pravo.newsby.org/belarus/postanov17/pst021.htm>.– Дата доступа: 28.11.2015.

4. О Концепции формирования общего электроэнергетического рынка Евразийского экономического союза: [Электронный ресурс] решение Высшего Евразийского экономического союза, 08.05.2015, № 12 //– Режим доступа: [www.eurasiancommission.org](http://www.eurasiancommission.org). — Дата доступа: 30.08.2015.

## **3.2. Информационное обеспечение управления финансовой безопасностью организации в условиях обострения глобальной конкуренции**

Финансовую безопасность следует понимать как способность организации функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

Компонентом финансовой безопасности может рассматриваться финансовая разведка как совокупность форм и методов сбора, обработки, хранения и анализа финансовой информации о компаниях, с которыми предприятие осуществляет прямое или косвенное взаимодействие (конкуренты, поставщики, покупатели) [2, с. 28]. Финансовую разведку принято рассматривать как часть нового стратегического инструмента — конкурентной разведки. Конкурентная разведка нацелена на выявление рисков и угроз, а также новых возможностей для бизнеса. Ее результаты используются в процессе стратегического планирования и являются основой для принятия стратегических решений руководством компании. Она ведется на постоянной и непрерывной основе. При этом провести разграничение финансовой и конкурентной разведок достаточно сложно, поскольку даже данные

нефинансового характера оказывают существенное влияние на управление финансами предприятия.

Сегодня финансовая разведка стала неотъемлемой частью конкурентной борьбы. С помощью методов финансовой разведки компания может:

- обеспечить своевременное получение надежной и всесторонней информации о текущих и перспективных финансовых возможностях основных конкурентов;
- определить последствия действий основных конкурентов для своей компании;
- собрать точную и полную информацию о событиях и субъектах на рынке, которые влияют на цели организации.

Задачи финансовой разведки могут варьироваться в зависимости от специфики деятельности предприятия. Например, в компании, для которой очень важны связи с органами государственной власти, подразделение финансовой разведки может отслеживать реальный политический вес отдельных руководителей и их влияние на местный рынок, а также распределение функций управления муниципальной собственностью среди чиновников региональной администрации.

Сбор и обработка информации о конкурентах в зависимости от задач могут осуществляться по следующим основным направлениям:

- рыночная конъюнктура (цены, условия предоставления скидок, договорные условия, доля рынка и ее динамика, условия работы с покупателями, каналы сбыта);
- технологии производства и товары (номенклатура товаров, качество, технология производства, производственные затраты, стоимость и условия поставки, инвестиции в НИОКР, стоимость аренды);
- организационная структура (лица, принимающие значимые решения, проекты по развитию, проводимые слияния и поглощения).

Многие задачи, стоящие перед финансовой разведкой, совпадают с целями, которые руководство ставит перед аналитическим отделом, поэтому часто аналитический отдел может входить в подразделение финансовой разведки. Главная же особенность работы финансовой разведки в том, что она целенаправленно добывает информацию из большого количества источников.

Источниками финансовой информации могут служить специализированная пресса, отчеты и внутренние издания компаний, брошюры и проекты, находящиеся в открытом доступе. Порядка 70–90 % всей финансовой информации можно получить из открытых источников. Даже объявление о вакантной позиции позволяет сделать ряд выводов о деятельности компании. К примеру, размещенная на интернет-сайте предприятия вакансия финансиста-аналитика для работы, связанной с постоянными командировками, может свидетельствовать о том, что компания планирует выход в регионы, а наличие вакансии регионального представителя уже не оставляет в этом никаких сомнений.

Среди наиболее распространенных источников информации, которыми пользуется финансовая разведка, можно выделить следующие:

- публикации и отчеты, полученные из открытых источников (интернет, пресса, рассылаемые пресс-релизы). Несмотря на то что информация, полученная из этих источников, не всегда содержит все необходимые данные, она достаточно актуальна. К примеру, сведения о выводе на рынок новой продукции можно найти в специализированной прессе задолго до ее появления в продаже;

- информация, распространяемая публично или полученная в ходе неформального общения с сотрудниками конкурента (конференции, выставки, семинары, презентации). От сотрудников компаний-конкурентов можно получить проспекты, брошюры, прайс-листы, доступ на территорию предприятия под предлогом личной встречи, а также узнать последние слухи о деятельности конкурентов;

- финансовая отчетность, публикуемая компаниями;

- легальные базы данных государственных учреждений, имеющиеся в открытой продаже. Часто используются базы данных Национального статистического комитета, Торгово-промышленной палаты, Фондовой биржи и др.;

- анализ изделий конкурентов, находящихся в свободной продаже (оценка специалистами материалов, использованных при производстве; технологий; анализ функций и стоимости продукта);

- специализированные агентства, предоставляющие сведения о финансовом состоянии и осуществляющие оценку финансовой надежности.

Наиболее крупными провайдерами электронных баз данных являются компании Dun & Bradstreet (D&B) и Experian Information Solution (EIS). D&B имеет банк данных более чем по 5 млн американских фирм и достаточно обширные сведения по другим западным предприятиям [3, с. 62].

Способов сбора данных может быть много, все зависит от конкретных возможностей и ресурсов службы финансовой разведки. Укрупненно они могут быть поделены на мониторинг и фокусный метод.

Практика показывает, что наибольший объем данных можно получить в режиме мониторинга. В то же время осуществление постоянного мониторинга связано с наибольшими затратами, в первую очередь временными, поэтому такой режим эффективен для сбора данных только о важнейших, постоянно интересующих компанию сведениях, к примеру, о финансовых операциях крупнейших конкурентов. Упростить поиск необходимой информации можно, используя специализированные программные продукты, которые ежедневно сканируют несколько тысяч информационных источников и отбирают по предварительно разработанной стратегии поиска только те статьи или документы, которые представляют интерес для заказчика.

Сегодня на рынке представлено несколько систем, позволяющих автоматизировать процесс сбора и обработки информации о конкурентах: Tracer, Info Tailor, «Медиалогия» и др. (табл. 13).

Таблица 13

**Некоторые программные продукты, ориентированные на сбор и обработку данных о конкурентах [2, с. 28]**

Возможность	Разработчик, стоимость
1	2
Cronos Plus. Поиск по нескольким связанным таблицам, банкам данных, структурирование банка информации, разделение банка данных на несколько связанных баз; получение информации в виде таблицы, отчета, иерархического дерева (сетевая модель данных); контроль несанкционированного доступа к данным	«Кронос-Информ», 300–3000 у.е.

Окончание табл. 13

1	2
<i>Cros</i> . Поиск и обработка документов по создаваемым разделам; поиск по нескольким базам данных; хранение оригиналов документов внутри системы; работа с документами различных форматов	«Кронос-Информ», 150–1500 у.е.
<i>Intellectum.BIS</i> . Сбор сведений из различных источников (базы данных СМИ, web-ресурсы, тематические, например ВЭД, неструктурированные источники); построение отчетов и причинно-следственных цепочек данных; накопление и хранение данных, рубрикация архивов	«Информбюро», серверная установка на минимальное количество лицензий (5 пользователей), 2,5 тыс. у.е.
<i>ИПС «Артефакт»</i> . Полнотекстовая информационно-поисковая система в режиме онлайн; настройка исходя из потребностей пользователя; поиск по нескольким базам данных одновременно; поиск по ФИО, а также на основе типовых запросов; морфоанализ; фильтр дублей документов; представление результатов в виде страниц-отчетов	«Интегрум», 20–40 тыс. у.е.
« <i>Контур. ПРО</i> ». Программный комплекс оценки состояния основных компонентов коммерческой безопасности компании; результат работы — комплексное заключение, содержащее независимую квалифицированную оценку системы безопасности фирмы	АРСИН, от 70 у.е.
<i>ИАС «Медialogия»</i> . Мгновенный мониторинг СМИ (онлайн-, офлайн-издания); наличие центра обработки данных; конструктор отчетов (моделирование запросов и составление отчетов, в том числе в виде графиков и карт); наличие хранилища информации	IBS, 2 тыс. у.е. в месяц за 1 рабочее место
« <i>Монитор</i> ». Постановка системы конкурентной разведки, включающая поиск информации по различным базам данных; информационно-аналитическая поддержка предприятий: анализ изменений на рынке, конкурентная среда	АРСИН, 5–25 тыс. у.е.

Укрупненно каждая система представляет собой три взаимосвязанных блока:

- сбор и обработка информации. В качестве источников для ее получения используются Интернет, электронную почту, доступные базы данных. Информация отбирается по заданным алгоритмам и требованиям пользователя;

- хранение информации. Обычно такой архив данных делится на секции по основным отслеживаемым категориям информации: маркетинг, продукт, производственные мощности, технологии, организация и финансы, сильные/слабые стороны, возможные стратегии и т.д. Заносимая информация классифицируется оператором по тематике и сохраняется в базе данных с присвоением ей определенных ярлыков. Другие необходимые атрибуты накапливаемой информации — это время, дата, место, источник получения, достоверность и т.п. Собранные данные могут дополняться такими характеристиками, как важность, точность, надежность;

- анализ информации. В этом блоке реализована система статистической обработки данных, запрашиваемых пользователями. Использование подобных систем позволяет решать учетные и аналитические задачи (экспресс-оценка делового партнера, оценка инвестиционного риска, изучение деловых связей объекта).

По мнению аналитиков, из имеющихся на рынке информационных аналитических систем, предназначенных для автоматизации отдельных процессов конкурентной разведки, можно порекомендовать «Тренд» и «Мониторинг» (ООО «Вербин и Партнеры»), «Астарту» (компания Cognitive Technologies) и «Галактику ZOOM» (корпорация «Галактика»). Однако никакая информационная аналитическая система не заменит профессионального аналитика.

*Проведение сбора данных по конкретной задаче (выяснение структуры расходов конкурентов, рентабельности или объема выручки).* Сбор финансовой информации предполагает как использование открытых источников, так и различные методы взаимодействия с исследуемой компанией. Остановимся на них подробнее и приведем несколько наиболее распространенных методов, используемых в развитых рыночных странах.

Метод «*потенциальный инвестор*» — наибольший объем информации о стоимости компании, ее прибылях и выручке можно получить, когда предприятие-конкурент ищет инвестора. На практике нередко возникают ситуации, когда сотрудники службы финансовой разведки представляются работниками компании-инвестора. Конкурент предоставляет им финансовые отчеты, готовит презентации о деятельности компании и стратегических планах развития. Получив интересующую их информацию,

сотрудники службы финансовой разведки от лица мнимого инвестора выносят заключение, что проект (бизнес-план) компании-конкурента слишком рискованный и инвестор не готов вложить в него свои средства.

Метод *«покупатель»* — в большинстве случаев получить информацию о ценах на продукцию и условиях поставки не составляет труда. Прайс-листы можно найти на сайтах компаний. Но ситуация становится гораздо сложнее, когда у конкурентов узкий круг покупателей и реальные цены на товар тщательно закамуфлированы системой скидок и бонусов, создаваемой отдельно для каждого покупателя. В таком случае достоверную информацию можно получить, обратившись в компанию под видом покупателя и купив пробную партию. Это даст возможность как проанализировать продукцию, так и собрать более правдивые данные о ценах и условиях поставки.

Метод *«открытие вакантной позиции»* — очень эффективен личный контакт с сотрудниками компании-конкурента. Для этого компания открывает вакантную позицию одного из топ-менеджеров (директор по продажам, финансовый директор и т. д.) и предлагает такие условия, которые превосходят среднерыночное предложение: высокая заработная плата, хороший социальный пакет, серьезные бонусы. Многие менеджеры постоянно отслеживают предложения на рынке труда, в том числе и те, кто работает в компаниях-конкурентах. В процессе интервью соискателям задаются следующие вопросы: как была организована работа возглавляемого подразделения на предыдущем месте работы, с какими предприятиями сотрудничали и на каких условиях, каких результатов добился соискатель и т. д. При грамотном построении интервью можно получить большой объем полезной информации.

Метод *«внедрение сотрудника в компанию-конкурента»* — можно также использовать подход, когда сотрудник предприятия устраивается на работу в конкурирующую компанию и работает там один-два года, пока детально не изучит основные принципы и методы работы. Для большей достоверности при увольнении сотрудника может быть имитирована ссора с руководством, которая публично освещается в прессе. Все это время специалист получает двойную зарплату. Получив необходимые данные, он возвращается в свою компанию. Такая практика широко распро-



странена на Западе, поэтому при приеме на работу соискатели проходят жесткую проверку службой безопасности.

Метод «получение информации от «дружественных» компаний» — у большинства компаний существует ряд клиентов, с которыми сложились доверительные отношения, что очень полезно при проведении финансовой разведки. Например, компания-дистрибьютор фармацевтической продукции осуществляла оптовую продажу медикаментов для сети аптек. Для того чтобы упростить процедуру заказа медикаментов аптеками, другие дистрибьюторы ежедневно пересылали электронный прайс-лист с указанием цен и остатка на складах. Получив эту информацию от «дружественной» аптеки, компания могла отслеживать наличие тех или иных препаратов у дистрибьюторов-конкурентов и без негативных последствий повышать цену на товарные позиции, по которым запас у конкурентов был мал, а доставка требовала значительного времени.

Могут быть использованы и другие методы получения финансовой информации: опрос конкурента под видом проведения маркетингового исследования, сбор сведений от бывших сотрудников. Хорошим способом получить нужные сведения является переманивание сотрудников конкурентов. Это позволяет не только собрать интересующие данные, но и перенять наиболее успешный опыт. Такой подход актуален для компаний, не являющихся лидерами рынка, но стремящихся к этому. Собранная информация должна быть тщательно проанализирована.

Результатом такого анализа должно стать установление причинно-следственных связей между известными фактами о деятельности конкурента, прогноз поведения конкурентов в будущем, а также предложения по корректировке действий своей компании.

Информационную базу, содержащую накопленные сведения (разведданные, прогнозы) об окружающей компанию конкурентной среде, для ее эффективного использования в повседневной деятельности следует организовать в виде специализированного сайта во внутренней сети компании с разграниченным доступом.

Необязательно создавать собственный кодекс ведения финансовой разведки. Могут быть использованы кодексы, разработанные профессиональными ассоциациями, к примеру «Устав Международного общества профессионалов конкурентной разведки». По-

мимо этого, нужно помнить, что значительная часть информации охраняется законом — это государственная тайна, личные данные гражданина, служебные сведения с ограниченным доступом, профессиональная и коммерческая тайны. Очевидно, что служба финансовой разведки обязана соблюдать Закон «О коммерческой тайне», в соответствии с которым компания, получившая доступ к коммерческой тайне незаконным способом, обязана компенсировать понесенные убытки. Ответственность за промышленный шпионаж прописана в Уголовном кодексе Республики Беларусь.

В Республике Беларусь постоянно осуществляется работа по улучшению информационной базы, а также по совершенствованию методик анализа, обусловленная необходимостью преодоления сложности в получении объективной информации.

Подводя итог, надо отметить, что грамотно организованная работа подразделения финансовой разведки может дать компании ощутимые конкурентные преимущества и позволит ей более точно формировать стратегию с учетом полученной информации.

## Литература

1. Концепция национальной безопасности Республики Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь от 9 ноября 2010 г. № 575 // На страже. — 2010. — № 48 — С. 14–30.
2. Облой, К. Стратегия успешной компании / К. Облой. — М.: Изд-во деловой и учеб. лит-ры, 2008. — 472 с.
3. Патрик, Э. Инновационная деятельность в Германии / Э. Патрик // Проблемы теории и практики управления. — 2009. — С. 62–70.
4. Экономика Европейского союза : учеб. для студентов, обуч. по спец. «Мировая экономика» / [Р.К. Щенин (рук. авт. кол.) [и др.] ; под ред. Р.К. Щенина. — М. : КНОРУС, 2012. — 558 с.
5. Электронный ресурс Министерства статистики и анализа Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. — Дата доступа: 12.03.2013.
6. Электронный ресурс Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nbrb.by> — Дата доступа 04.02.2014.

### **3.3. Интегрированные маркетинговые коммуникации как инновационное направление**

В современном управлении маркетинговыми коммуникациями необходимо выделить концепцию интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК). Интегрированные маркетинговые коммуникации — это концепция планирования маркетинговых коммуникаций, которая исходит из необходимости оценки стратегической роли ее отдельных направлений (рекламы, стимулирования сбыта, PR и др.) и поиска их оптимального соединения для обеспечения четкости, последовательности и максимизации действия коммуникационных программ посредством интеграции всех дискретных обращений [1, с. 524].

В наше время, чтобы обеспечить успешную продажу продукции, необходимо делать больше, чем просто следить за ее отличным качеством и устанавливать на нее самую низкую цену. Продукция должна продаваться, сопровождаясь оригинальными, информативными, привлекательными, а главное, консолидированными обращениями, которые убеждали бы в соответствии показателей качества продукции потребностям и желаниям потенциальных покупателей.

В современном рекламном менеджменте основной акцент делается на интегрированные коммуникации, относящиеся к определенной торговой марке. Торговой маркой (брендом) является то, что будет предметом продвижения.

Под брендингом понимается деятельность по созданию долгосрочных потребительских предпочтений к торговой марке, основанная на совместном усиленном воздействии всего арсенала средств интегрированных маркетинговых коммуникаций на потребителя, когда все они вместе и каждый по отдельности направлены к одной цели — формированию имиджа предприятия и стимулированию спроса на его продукцию.

Компании часто рассматривают элементы коммуникации как отдельные виды деятельности, в то время как маркетинговая философия в настоящий момент считает, что интеграция абсолютно необходима для достижения успеха. Интеграция всех коммуникативных мероприятий способствует:

- уменьшению загруженности информацией потребителей и достижению высокого эффекта ее восприятия;
- созданию благоприятных условий для конкурентоспособного и точного позиционирования предприятия и его устойчивого положения в условиях рынка;
- усилению коммуникативного эффекта при одинаковых затратах, а в отдельных случаях — реализации коммуникаций при меньших затратах, так как при этом проявляется принцип «Целое — это больше, чем сумма составляющих его частей».

Для принятия идеи интегрированных маркетинговых коммуникаций необходимо осознать, что все коммуникативные методы должны быть направлены на единую цель.

Внедрение ИМК в практику немислимо без использования технологии брендинга, которая дает четкий ответ на реальные потребности. В этом направлении следует знать, как преподнести торговую марку потребителям, сделать ее популярной. В этом и заключается принципиальное отличие бренда от товара, который проходит этапы жизненного цикла (внедрения, роста, зрелости и спада) в достаточно быстром темпе. В отличие от обычного товара бренд воздействует на потребителя с трех сторон. С первой, функциональной, бренд сообщает максимум полезной информации и гарантирует стабильную сумму потребительских свойств. Со второй стороны, эмоционально-психологической, создаются устойчивые, долгосрочные положительные отношения с потребителем (лояльность). Третья сторона, культурно-базовая, является основой осуществления бренда, так как отражает систему ценностей, традиций и норм, которые разделяют целевой сегмент потребителей и компании [2, с. 75].

Для того чтобы выделиться в конкурентной среде, необходимо активно использовать различные маркетинговые приемы. В связи с этим дальнейшая эффективная коммуникативная политика становится возможной только на основе комплексного подхода, включающего стратегические и тактические мероприятия. Для этого предприятиям необходимо развивать концепцию ИМК, сконцентрированную на брендинге, которая намного эффективнее отдельных составляющих коммуникативного процесса.

Итак, рассмотрим подробнее предназначение бренда. Бренд помогает решить следующие задачи [3, с. 32]:

- идентифицировать (узнать) товар при упоминании;
- отличаться от конкурентов, т.е. выделять товар из общей массы;
- создать в сознании потребителей привлекательный образ, вызывающий доверие;
- сосредоточить положительные эмоции, связанные с товаром;
- принять решение о покупке и получить удовлетворение от принятого решения;
- сформировать группу постоянных покупателей, ассоциирующих с брендом свой образ жизни (приверженцы бренда);

Брендинг осуществляется с помощью определенных приемов, методов и способов, которые позволяют довести разработанный бренд до покупателя и не только сформировать в его сознании имидж торговой марки, но и оказать помощь в восприятии покупателем функциональных и эмоциональных элементов предоставляемой услуги. В этом контексте брендинг помогает покупателю ускорить выбор услуги и принятие решения о его покупке.

Рассмотрим элементы ИМК, которые целесообразно использовать в системе продвижения промышленной продукции.

Прямой маркетинг как наиболее эффективный метод маркетинговой коммуникации в Беларуси получил развитие совсем недавно. Основой системы прямого маркетинга является список, содержащий имена, адреса и телефонные номера тех лиц, в которых может быть заинтересован производитель или посредник. Ключевым моментом в прямом маркетинге в Беларуси является качество адресной базы данных. Важность адресной базы привела к тому, что ее составление стало отдельным бизнесом.

Выставки и ярмарки занимают особое место в арсенале средств рекламного воздействия, так как предоставляют очень широкие возможности для демонстрации рекламируемой продукции, для установления прямых контактов с покупателями.

В Беларуси сегодня можно говорить об определенном расцвете выставочно-ярмарочной деятельности. Белорусские компании участвуют в выставках и посещают их с целью:

- получения информации, острая нехватка которой задерживает развитие белорусских компаний;
- налаживания или расширения сбыта;

- установления или укрепления контактов и др.

Цель участия в выставке и представления своих товаров и услуг — это подтвердить стабильное положение на рынке и благополучное развитие организации, показать максимум того, что она достигла за период, чтобы не потерять приобретенный имидж. Следовательно, учитывая перспективы развития выставочного бизнеса в Беларуси как одного из мощных регуляторов рынка существует необходимость в усовершенствовании механизма подготовки и проведения выставочного мероприятия как важнейшего канала продвижения услуг к потребителю в современных условиях. Выставки в отличие от других инструментов маркетинговых коммуникаций обладают способностью представить во всей полноте предприятие и его продукцию, одновременно предоставляя возможность личного контакта с клиентами.

Таким образом, выставки и ярмарки являются популярным и развивающимся средством маркетинговой коммуникации, основной целью которой является формирование рынка.

В ближайшие годы будет наблюдаться тенденция расширения использования ресурсов интернет-маркетинга промышленными предприятиями, прежде всего такие его направления, как поиск клиентов и партнеров, проведение рекламной кампании, стимулирование сбыта, осуществление связей с общественностью, электронная коммерция.

Характерная особенность стимулирования сбыта в Беларуси — обращение пока только к покупателям. Предприятиям необходимо уделить внимание двум другим очень важным направлениям стимулирования сбыта, направленным на посредников и торговый персонал предприятия.

В процессе своей деятельности предприятия постоянно сталкиваются с деловой общественностью, т.е. с финансовыми учреждениями, партнерами, собственными акционерами, покупателями и т.д. [4, с.104]. Отечественная практика показывает, что белорусские коммерческие структуры настойчиво осваивают публик рилейшнз как одно из важнейших направлений деловой активности [5, с. 9].

Фирменный стиль — это основа всей коммуникативной политики предприятия, одно из основных средств борьбы за покупателя, который косвенно гарантирует высокое качество товаров

и услуг. Только на основе единого фирменного стиля создается «фирменный товар», а значит, возможна работа на рынке в соответствии с технологией брендинга.

Основой успеха на промышленном рынке являются стойкие конкурентные преимущества, поэтому одной из основных задач маркетинга является создание долгосрочных покупательских предпочтений к определенным товарным маркам. Решению этой задачи способствует брендинг с использованием инноваций.

Важно отметить, что инновации приносят для бренда косвенные выгоды в виде усиления его позиций на рынке. В то же время выгоды, которые инновации приносят бренду компании, обретают реальную ценность, принося организации доход.

На рис. 5 отражена последовательность создания бренда товара/услуг, присущая практически любому предприятию, нацеленному на завоевание лидирующей позиции на рынке [6, с. 134].



Рис. 14. Цепочка создания бренда товара/услуги

Из рис. 15 ясно, что бренды не могут существовать без товаров/услуг, товары/услуги не могут существовать без инноваций, компании не могут динамично развиваться без постоянной генерации инноваций. Здесь необходимо отметить следующий аспект: инновации могут быть как улучшающими, так и базовыми, которые могут создавать новые рынки или превращаться в товары и услуги, не известные ранее.

Таким образом, подтверждаем справедливость неоспоримого факта, nepозволительно умяляемого в теории и практике брендинга, — инновации являются движущей силой создания и развития компаний и, как следствие, существования брендов.

Сильный бренд нельзя построить без «хорошего» продукта. Бренд — это системное комплексное понятие, отражающее виртуальный образ объекта в сознании субъекта [6, с.248]. Опыт ведения инновационной деятельности в различных сферах бизнеса показывает, что инновации сами по себе являются конечным результатом инновационной деятельности коммерческой орга-

низации и требуют немалых усилий по превращению их в новый продукт или услугу, приносящую желаемый экономический эффект.

Бренду, разработанному на основе внедрения инновационных стратегий, гораздо легче проникнуть в новые сферы товаров и услуг, нежели традиционным брендам.

Вместе с тем при формировании инновационной стратегии компании акцентируют внимание на процессе управления субъектом и конкурентными преимуществами объекта с целью обеспечения его конкурентоспособности, так как первоначальной целью передовых компаний мира является повышение конкурентоспособности своей продукции, на основе чего уже формируется бренд товаров или компании.

В Беларуси на сегодняшний момент существует невысокий уровень интеллектуальных и методологических разработок продуктовых инноваций с ориентацией на бренд. На данном этапе возникла необходимость создания продукции под определенным брендом, обладающей качественно новыми свойствами и характеристиками. Роль инноваций в этом процессе является неоспоримой и проявляется в конечном счете в способности продвигать бренд на рынке и положительно влиять на его стоимость. Повышение эффективности инновационного потенциала требует всемерного развития инфраструктуры научно-исследовательской системы, подготовки персонала, формирования корпоративной культуры в инновационной сфере, поддержки талантливых ученых и специалистов, а также маркетингового продвижения инноваций. Сформировать выгодные инновационные стратегии развития, а также разработать устойчивые стратегии позиционирования позволяет грамотная концепция использования интегрированных маркетинговых коммуникаций.

## Литература

1. *Котлер, Ф.* Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер; пер. с англ., под ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2013. — 800 с.
2. *Дихтль, Е.* Практический маркетинг / Е. Дихтль, Х. Хершен — М.: Высш. Шк., 2005. — 255 с.
3. *Годин, А.М.* Брендинг / А.М. Годин — М.: Дашков и К°, 2012. — 183 с.



4. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт. — М. : Дело, 1999. — 704 с.
5. Основы предпринимательской деятельности / под ред. Власовой. — М.: Высш. шк., 2004. — 239 с.
6. Основы менеджмента : учеб. пособие для вузов / под ред. А.А. Радугина — М. : Центр, 1998. — 432 с.

### **3.4. Международная среда инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования Республики Беларусь**

Государственное участие в финансовом обеспечении данной деятельности достигается как непосредственным финансированием инновационных мероприятий (прямое финансирование), так и созданием определенных налоговых, кредитных, страховых, таможенных благоприятствований в этой сфере (косвенное финансирование).

Кроме того, осуществляются мероприятия по привлечению инвестиций в наукоемкое, высокотехнологичное производство, наряду с предоставлением преференций со стороны государства в период освоения организациями инноваций (налоговые льготы, поддержка внешнеэкономической деятельности), по продвижению отечественных инноваций на мировой рынок и т.д. Отсутствие эффективно работающей системы финансового планирования инновационно — инвестиционной деятельности, взаимодействия организационной и финансовой структур в рамках субъекта инновационно — инвестиционной инфраструктуры (научно-технических парков, инновационных центров, центров трансфера технологий, бизнес-инкубаторов) обусловило практическую значимость формирования системы финансового управления инновационно-инвестиционной деятельностью.

В условиях глобализации деятельность каждого отдельного предприятия влияет не только на результаты его годовой отчетности, существенное воздействие оказывается и на деятельность других хозяйственных объектов, и на всю экономику в целом.

Важно также отметить, что данная взаимосвязь существует не только между объектами внутри экономики отдельной страны, но и между хозяйственными объектами и экономиками разных стран, так как в современном мире речь идет уже по большей части о международной конкуренции, о миросистемной экономике [1]. Безусловно, жесткие и постоянно изменяющиеся условия международной конкуренции требуют от предприятий стран с переходной экономикой, таких как Беларусь, гибкости и мобильности для того, чтобы оставаться рентабельными и конкурентоспособными как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Данными обстоятельствами и обусловлена необходимость введения, использования и развития инструментов стратегического управления на белорусских предприятиях. Под стратегическим управлением подразумевается управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в организации, адекватные воздействию окружающей среды. При этом важно отметить, что менеджеры организаций принимают стратегические решения и осуществляют регулирование деятельности предприятия в соответствии с выбранной стратегией. Сегодня как никогда следует вспомнить и взять на вооружение ставшие классическими хрестоматийные идеи и концепции Майкла Портера, такие как «пять сил, определяющих конкуренцию», «цепочка создания ценностей», «теория кластеров» [2].

Глобализация экономики и переход к экономике знаний приводят менеджеров фирм к необходимости искать новые источники конкурентных преимуществ. Учитывая достаточно интенсивное развитие белорусской экономики, менеджеры начинают понимать, что попытка конкурировать исключительно на основе низких цен уже не проходит и возрастают требования к качеству стратегического менеджмента. Развитие инноваций, способность обеспечивать потребителям высокое качество продукции, поиск новых и уникальных дифференцирующих факторов становится настоящим требованием повседневной управленческой деятельности

Разработка стратегии предприятия является многогранным и трудоемким процессом, но в то же время и необходимой деятель-

ностью. Она включает в себя определение миссии предприятия и постановку среднесрочных и долгосрочных целей, анализ внутренних факторов деятельности предприятия и условий внешнего рынка, разработку стратегических альтернатив и выбор одной из них для дальнейшей детализации и имплементации. На примере ООО «Белтрансконсалт» мы хотим продемонстрировать отдельные элементы анализа и стратегического планирования, которые позволят ему повысить конкурентоспособность.

ООО «Белтрансконсалт» является транспортно-экспедиционной компанией, осуществляющей международные перевозки с 2000 г. За это время она зарекомендовала себя как надежный и ответственный перевозчик, специализирующийся на перевозках дорогостоящего оборудования и бытовой техники из стран Западной Европы в Российскую Федерацию.

Уставный капитал данной компании составляет 51 млн бел. руб.

ООО «Белтрансконсалт» имеет собственный парк из 65 современных автопоездов: DAF, Евро-5., 2007–2012 г.г. выпуска с тентовыми прицепами/ полуприцепами объемом 86 и 100 м<sup>3</sup>. Парк автомобилей постоянно растет и обновляется. Все автомобили оснащены мобильной связью, имеют специальные европейские разрешения ЕКМТ, позволяющие осуществлять грузоперевозки в международном сообщении. Все перевозки обеспечиваются CMR-страхованием на сумму ответственности в размере 1 500 000 €.

Данная компания обладает лицензией таможенного перевозчика, что значительно упрощает процедуру перевозки дорогостоящих грузов в международном сообщении и позволяет минимизировать транспортные расходы при их транспортировке.

Основные направления перевозок: Италия, Австрия, Франция, Германия, Бельгия, Голландия, Россия, Беларусь, Чехия, Польша.

Партнерами данной компании являются Беларусьторг, Билатрис Сатэко, СТА герм, Шенкер, VanBelt, VanBeta, Omegashipping, Sovtransauto Deutchland и др.

Важно отметить, что компания оказывает полный спектр услуг по ремонту и обслуживанию автомобилей. Обширный склад запасных частей от ведущих производителей Европы и опытный персонал, способный в любой момент прийти на помощь, позво-

ляют удовлетворить запросы самых требовательных клиентов. Это в значительной степени снижает расходы, экономит время автотранспортных предприятий, поставщиков и получателей грузов и позволяет в полной мере эффективно использовать автомобили в процессе международной перевозки грузов.

Общее количество сотрудников — 157 человек. Количество водителей-международников — 97 человек.

Компания обладает линейно-функциональной организационной структурой.

Функциональное управление осуществляется некоторой совокупностью подразделений, специализированных на выполнении конкретных видов работ, необходимых для принятия решений в системе линейного управления. В организации, как правило, специалисты одного профиля объединяются в специализированные структурные подразделения (отделы). Таким образом, общая задача управления организацией делится начиная со среднего уровня по функциональному критерию.

Для оценки работы предприятия мы возьмем данные из бухгалтерских отчетов предприятия за 2011–2013 гг.

На рис. 16 представлена динамика деятельности предприятия по основным показателям.

Диаграмма, составленная по данным предприятия, отражает базовые характеристики его финансового состояния. Далее мы приведем краткий анализ:

- наблюдается постоянный рост себестоимости услуг, товаров и работ, что, безусловно, влияет на прибыль предприятия от основной деятельности. Специфика деятельности данного предприятия в том, что во многом его успешность зависит от таких внешних факторов, как, например, цены на топливо и инфляция. Ослабление белорусского рубля и постоянный рост цен на бензин повышают себестоимость услуг, товаров и работ;

- соответственно наблюдается постоянное снижение валовой и чистой прибыли. Причиной такого снижения является не только повышение себестоимости, но и ряд других внешних факторов:

- обратим внимание на отрицательный показатель чистой прибыли 2013 г.: 01.07.2013 была введена система платных дорог на территории Республики Беларусь *Beltoll* с электронным расчетом. Введение данной системы повысило стоимость услуг предприятия, что повлияло на конкурентоспособность и при-

### Финансовые показатели

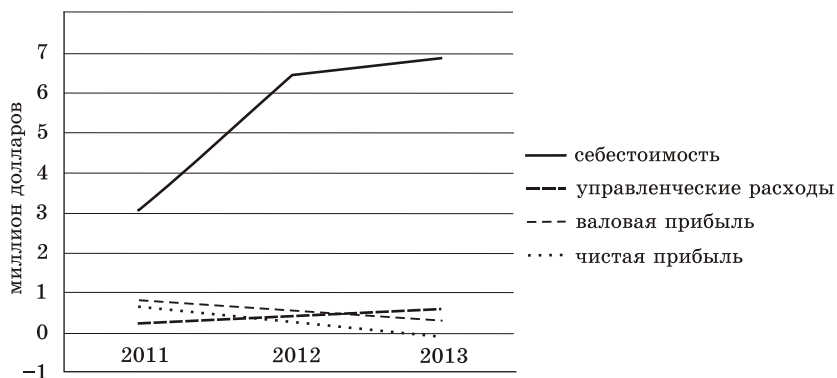


Рис. 16. Результаты финансово-хозяйственной деятельности  
ООО «Белтрансконсалт»

влекательность его услуг, а также потребовалась дорогостоящая установка бортовых устройств расчета на автопоезда данного предприятия;

- внешнеэкономическая деятельность предприятия тесно связана с курсом белорусского рубля по отношению к доллару и евро, так как предприятие работает с иностранными партнерами. Можно отметить, что все расчеты, осуществляемые предприятием вне территории Республики Беларусь для реализации их услуг (расчет на платных дорогах вне Беларуси), осуществляются именно в данных валютных единицах. Относительно высокие темпы инфляции безусловно влияют на стоимость реализации услуг данного предприятия за рубежом.

- важно также отметить несовершенство таможенной системы на границе с государствами ЕС и Украиной. С каждым годом следующий через границу транспортный поток, усиливается, однако улучшения таможенной системы и упрощения таможенного обслуживания не происходит. Данный фактор вызывает такие последствия, как нерентабельный простой транспортных средств, ухудшение качества услуг, снижение конкурентоспособности предприятия на международной арене. Потребители чаще предпочитают выбирать вместо автоперевозок иной вид транспорта;

• увеличение управленческих расходов: в 2013 г. управленческие расходы превысили валовую прибыль предприятия, тем самым повлияв на показатель чистой прибыли предприятия от его основной деятельности. Управленческие расходы — это необходимые для управления организацией средства, которые составляют часть текущих расходов предприятия и влияют на формирование себестоимости продукции. Управленческие расходы включают зарплату и премии управленческого персонала, расходы на командировки, почтовые, конторские нужды, транспорт, содержание зданий административного назначения, затраты на амортизацию, содержание офиса (аренда, коммунальные услуги, связь), услуги сторонних организаций (страховые, юридические, аудиторские) и др. Здесь одним из факторов их повышения можно назвать также удорожание ресурсов (электричества, воды и отопления) и инфляцию.

В соответствии с данным анализом можно сделать вывод, что предприятие нуждается в хорошо продуманной управленческой стратегией, а его экономическим службам требуется для этого сосредоточить внимание на следующих действиях:

- снижение себестоимости услуг, работ и товаров предприятия путем усовершенствования оборудования (например, закупка более современной техники, которая позволила бы уменьшить расход топлива и другие затраты);

- снижение управленческих затрат путем сокращения персонала или же повышения его производительности (повышение квалификации, реорганизация предприятия, наем специалистов более широкого профиля, контроль за качеством выполняемых работ, стимулирование работоспособности персонала посредством поощрения, применение инструментов team-менеджмента). Необходимо также тщательно планировать управленческие расходы;

- необходимы постоянный мониторинг ситуации на валютном рынке и прогнозирование деятельности предприятия в условиях экономической нестабильности;

- говоря о стратегии по достижению конкурентных преимуществ, на наш взгляд, наиболее рациональной для этой компании является стратегия диверсификации.

Как упомянуто выше, ООО «Белтрансконсалт» уже оказывает широкий спектр услуг, связанных с транспортно-экспедиционной деятельностью и обслуживанием автомобилей. Однако

компания необходимо извлекать выгоду также из ее географического положения (приграничный город Брест): приобрести или построить складские помещения в приграничной зоне. Данный стратегический шаг позволит компании снижать стоимость грузоперевозок для клиентов. На настоящий момент клиенты грузоперевозочных компаний сталкиваются с проблемой недостаточности денежных средств для завершения перевозок товаров после пересечения границы. Таким образом, зачастую приходится задерживать товар на таможенных терминалах. Хранение товаров на таких видах складов является дорогостоящим, поэтому владение данной компанией складами в приграничной зоне позволит привлечь большее количество клиентов, снизить для них стоимость услуг по грузоперевозкам, но в то же время получить дополнительный стабильный доход.

С точки зрения действия факторов внешней среды при разработке конкурентной стратегии, планов и прогнозов предприятию требуется учитывать следующие моменты:

- нестабильная политическая обстановка безусловно влияет на деятельность многих хозяйственных объектов Беларуси. Введение эмбарго и санкций со стороны Российской Федерации и, наоборот, в отношении Российской Федерации отрицательно сказывается на деятельности логистических предприятий и грузоперевозчиков, так как снижается потребление продукции европейских производителей, ухудшаются условия перевозки. Все эти факторы ведут к снижению производительности и оборота товаров, услуг и работ на предприятии ООО «Белтрансконсалт».

Украина также является одним из важнейших импортеров белорусской продукции и экспортеров своей продукции на территорию Республики Беларусь. В данный момент транзитные условия по территории этой страны ухудшились в связи с политической и экономической обстановкой, поэтому сегодня как никогда требуется поиск новых партнеров и освоение новых сегментов рынка;

- снижение покупательной способности белорусского рубля (из-за роста курсов иностранных валют), рост инфляции также приводят к ухудшению ситуации на предприятии, увеличению его расходов, поэтому финансово-экономической службе следует проводить постоянный мониторинг конъюнктуры денежного

рынка и создавать резервный фонд на случай непредвиденных обстоятельств.

Международная среда инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования, мировая практика хозяйствования содержат определенные формы, которые можно использовать и в нашей стране для сохранения и пополнения системы финансового управления реализацией данной деятельности.

Так, с целью эффективного привлечения иностранных инвестиций многие государства создают инвестиционные агентства. Сейчас в мире насчитывается более 250 национальных и региональных инвестиционных агентств в 162 странах. К основным функциям данных формирований относятся следующие: анализ возможностей инвестирования, формирование благоприятного имиджа страны, оказание услуг инвестору, постинвестиционное обслуживание, улучшение деловой культуры и разработка мер по улучшению инвестиционного климата, управление стимулами привлечения иностранных инвестиций, повышение конкурентоспособности местных компаний [3].

В Российской Федерации важным звеном финансово-кредитной системы, с которым связан качественно новый уровень инвестиционных возможностей и который обладает многими достоинствами привычных форм сохранения и преумножения капитала, являются фонды коллективного инвестирования двух видов: паевые инвестиционные фонды (ПИФ) и фонды банковского управления (ФБУ). Так, на начало 2013 г. в РФ насчитывалось 1385 работающих ПИФов и 262 ФБУ с общей стоимостью чистых активов — 525 млрд руб. (к ПИФам относятся фонды акций и облигаций, денежного и товарного рынка, венчурные и хедж-фонды) [4].

На наш взгляд, приведенные здесь формы вполне актуальны и для Республики Беларусь, в связи с этим следует разрабатывать соответствующую экономико-правовую базу

## Литература

1. *Валлерстайн, И.М.* Миросистемный анализ: введение.: пер. с англ. / И.М. Валлерстайн. — М.: Территория будущего, 2006. — 246с.
2. *Портер, М.Э.* Конкуренция : пер. с англ. / М.Э. Портер. — М.: Вильямс, 2005. — 608с.



3. *Нестерович, Д.А.* Международный опыт по созданию инвестиционных агентств / Д.А. Нестерович //Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы У Международ. науч.-практич. конф. — Минск, 17–18 мая 2012, т.1. — С. 144–145.

4. *Берзинь, Е.В.* Фонды коллективного инвестирования, их роль в мобилизации финансовых ресурсов, перспективы развития в Республике Беларусь / Е.В. Берзинь //Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы У1 Международной научно-практической конференции.- Минск, 15-16 мая 2013, т.2 с.14-15.

5. *Камалов, М.* Банковское торговое финансирование импортных операций в Беларуси/ М. Камалов //Банк. вестн. — 2011. — № 3.

Научное издание

**Быков** Алексей Александрович  
**Ноздрин-Плотницкий** Михаил Иванович  
**Сачук** Татьяна Григорьевна и др.

**ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ  
ЭКОНОМИКИ**

Монография

Редактор *А.К. Кострицкая*  
Компьютерная верстка *Е.М. Товчковой*  
Корректор *С.М. Плотницкий*

Подписано в печать 10.09.2016. Формат 60×84/16.

Бумага офсетная. Печать офсетная.

Усл.-печ. л. 8,25. Уч.-изд. л. 8,50.

Тираж 110. Заказ

ООО «Мисанта»

Свидетельство о государственной регистрации  
издателя, изготовителя, распространителя  
печатных изданий № 1/316 от 23 апреля 2014 г.  
Ул. Червякова, 23, 220053, г. Минск.

Напечатано с оригинал-макета заказчика  
ГНУ «ФТИ НАН Беларуси»  
Ул. Купревича, 10, 220141, г. Минск.