

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Белорусский государственный университет

Институт бизнеса БГУ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Тезисы докладов

III Международной научно-практической конференции,

Минск, 1–2 октября 2020 г.

Научное электронное издание

ISBN 978-985-7214-34-1

Минск

Институт бизнеса БГУ

2020

Редакционная коллегия:

доктор экономических наук, профессор *В. В. Пузиков*;
кандидат экономических наук, доцент *М. Л. Зеленкевич*;
доктор экономических наук, профессор *И. И. Кукурудза* (Украина);
доктор экономических наук, профессор *З. Стаховяк* (Польша);
доктор экономических наук, профессор *Г. П. Литвинцева* (Россия);
кандидат экономических наук, доцент *И. И. Краснова*

Стратегические направления социально-экономического и финансового развития национальной экономики : тез. докл. III Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 1–2 окт. 2020 г. [Электронный ресурс] / Ин-т бизнеса БГУ ; редкол.: В. В. Пузиков [и др.]. – Минск : Институт бизнеса БГУ, 2020. – Систем. требования: PC, Pentium 166 или выше RAM 16 Мб ; Windows XP, Internet Explorer ; видеокарта 2 Мб ; экран 1024×768. – ISBN 978-985-7214-34-1.

Представлены научные работы авторов из Беларуси, России, Украины, Молдовы и Польши по проблемам разработки стратегических направлений обеспечения социально-экономического и финансового развития национальной экономики, в том числе научные подходы по различным направлениям менеджмента, государственно-частного партнерства, инновационного развития в экономике знаний. Рассматриваются вопросы теории и методологии стратегического развития экономики в государствах Центральной и Восточной Европы. Анализируются факторы развития финансовой системы и использования финансовых механизмов при формировании цифровой экономики, особенности технологий HR-менеджмента, формирования экономического мышления и экономической психологии в цифровой экономике, а также методы экономико-математического исследования социальных, финансовых, маркетинговых процессов в национальной экономике.

Для ученых-экономистов, менеджеров, работников финансовой сферы, юристов, студентов и аспирантов.

Минимальные системные требования:

PC, Pentium 166 или выше RAM 16 Мб ; Windows XP, Internet Explorer ; видеокарта 2 Мб ; экран 1024×768

Использованное программное обеспечение:

Microsoft Word 2013, Adobe Reader XI

Ответственный за выпуск С. Л. Дмитриева
Компьютерная верстка И. К. Бувевич, И. И. Соболевского

Дата размещения: 30.09.2020.

Объем издания: 2,9 Мб.

Адрес размещения:

<https://elib.bsu.by/handle/123456789/209854>

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

<i>Пузиков В. В.</i> Интеллектуальный капитал как условие инновационного развития экономики	7
<i>Стаховяк З.</i> Экономическое мышление в цифровой экономике. Дилеммы теории и практики	10
<i>Лисецки М.</i> Государство и бизнес. Модели организации и управления – на примере Польши.....	11
<i>Wróbel J.</i> Nowy paradygmat polityki rozwoju regionalnego kraju	12
<i>Pleskacz Ż.</i> Wpływ kryzysu epidemiologicznego na kształtowanie bezpieczeństwa ekonomicznego	14
<i>Самойлик Ю. В.</i> Эколого-инновационная деятельность в эпоху индустриализации и интенсификации производства.....	16
<i>Павлов К. В.</i> Инновационная экология как научно-учебная дисциплина	17
<i>Шевцова А. З., Швец Н. В.</i> Реализация подхода smart-специализации в стратегическом планировании развития старопромышленных регионов Украины.....	18
<i>Подзігун С. М., Чирва О. Г.</i> Контент-маркетинг в цифровій економіці.....	20
<i>Бондаренко Н. Н., Бондаренко А. А.</i> Пронаталистская политика в Республике Беларусь	21
<i>Егоров А. В.</i> Предпосылки возникновения и атрибуты социально ориентированной экономики.....	23
<i>Процалькина А. Н.</i> Опыт построения биоэкономики в ЕС.....	25
<i>Сотула О. В.</i> Неравенство доступа к непрерывному образованию как фактор риска в системе экономической безопасности системы высшего образования	26
<i>Лобан Л. А.</i> Технологическая реструктуризация предприятий в условиях новой промышленной революции	28
<i>Буняк Н. М.</i> Предпосылки формирования региональных инновационных экосистем.....	29
<i>Хвесеня Н. П., Агародник Д. А.</i> Высшая школа Республики Беларусь на пути к инновационной экономике	31
<i>Яцук Т. А.</i> Тенденции развития рынка образовательных услуг в условиях инновационной экономики	33
<i>Рыжанкова О. В.</i> Деловые культуры как осознание общественного взаимодействия в международном бизнесе.....	35
<i>Молохович М. В.</i> Специфика корпоративного управления и ее влияние на уровень инновационного развития компании.....	36
<i>Ерёмушкина С. В.</i> Зарубежный опыт государственной поддержки малого бизнеса в период пандемии COVID-19.....	38
<i>Высоцкая З. Г.</i> Масштабы монополизации рынков и эффективность экономики.....	40

Секция 2. ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ИНТЕГРАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

<i>Sidorova A. M.</i> Models of national institutional systems	42
<i>Корниенко Т. А.</i> Формирование концепции обеспечения экономической безопасности предприятия.....	44

<i>Антамошкина Е. Н.</i> Обеспечение продовольственной безопасности как стратегическое направление развития национальной экономики.....	45
<i>Жилинская Н. Н.</i> Глобальные риски и их социально-экономические последствия.....	47
<i>Кокоулина А. С.</i> Развитие социально-экономических систем регионов в условиях глобализации и интеграции	49
<i>Малышко В. В.</i> Государственные финансы Украины в условиях глобализации	51
<i>Нестерова А. А.</i> Экономический вклад мигрантов в страны происхождения	52
<i>Подгайский А. Л.</i> Социально-экономические аспекты трансформации личного потребления в информационной экономике.....	54
<i>Лобанова Н. Е.</i> Внешняя торговля Республики Молдова со странами ЕАСТ.....	55
<i>Sarun A., Ali Hazimeh W.</i> Directions and factors of labor development in Lebanon.....	57
<i>Опалько В. В.</i> Глокализация – решение проблемы социально-экономического неравенства	58
<i>Сологуб М. П.</i> Инновационные мегатренды общественно-социального развития.....	60
<i>Слатвинский М. А., Четверо Л. А.</i> Страхование и внешнеторговые операции: взаимодействие показателей динамики	62
<i>Забродская Н. Г., Романюк Д. Г., Чумак А. С.</i> Региональная торговля и цифровые технологии в Республике Беларусь	64
<i>Ковтун О. А.</i> Структурные сдвиги в промышленном секторе Украины в контексте Концепции 4.0.....	65
<i>Шахарова А. Е.</i> Цифровизация деятельности органов государственного аудита Республики Казахстан	67
<i>Кристиневич С. А.</i> Технологии реализации силового неравенства в интеграционных объединениях	68
<i>Черненко К. В.</i> Влияние транзакционных расходов на экономику страны	70
<i>Леонович А. Н., Тихонович Н. С.</i> Объединение компаний в мировой военной промышленности	71
<i>Коробкин А. З., Алексеенко Т. С.</i> Определение покупательных фондов обслуживаемого торговлей населения	73
<i>Денисенко В. О., Денисенко В. С.</i> Отходы АПК как источник сырья для биоэнергетического производства	74
<i>Chalimoniuk D.</i> Wykluczenie cyfrowe w społeczeństwie informacyjnym	76

Секция 3. ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

<i>Кибальник Л. А.</i> Моделирование процессов миграции рабочей силы Украины в страны ЕС методом корреляционно-регрессионного анализа.....	78
<i>Везубова Т. А.</i> Применение риск-ориентированного подхода при формировании финансовой стратегии страховых организаций	79
<i>Зеленкевич М. Л.</i> Особенности трансмиссионного механизма монетарной политики в странах Евразийского экономического союза	81
<i>Киреенко В. П.</i> Оценка влияния положения страны в международных рейтингах на привлечение прямых иностранных инвестиций	83
<i>Гелич Н. В.</i> Финансовая безопасность: сущность и место в системе национальной безопасности.....	84
<i>Винницкая О. А.</i> Кредитная деятельность банков Украины	86
<i>Бержанир И. А.</i> Перспективы развития лизинга в Украине	87
<i>Куколко Е. С.</i> Взаимодействие реального и финансового секторов экономики.....	89
<i>Шелег Е. М., Кузнецова Н. А.</i> Бюджетная политика Республики Беларусь: оценка и пути совершенствования	91
<i>Хмурович Л. В.</i> Инвестиционная активность промышленных предприятий Беларуси: сдерживающие факторы.....	93

<i>Пузанова Т. В., Кодолитч А. С.</i> Оценка инновационного потенциала предприятия и эффективности инноваций.....	94
<i>Краснова И. И., Осипова Ю. А.</i> Влияние показателей оценки качества транспортного обслуживания на основные экономические показатели деятельности предприятий.....	96
<i>Пишбельская Л. Ю.</i> Проблемы привлечения средств для реализации инновационных проектов.....	98
<i>Кобзик Е. Г.</i> Сравнительная характеристика белорусской и международной практики учета и оценки материальных запасов.....	100
<i>Данильчук А. Б.</i> Моделирование динамики рынка нефти с использованием энтропии перестановок.....	101
<i>Demchenko T.</i> Fixed assets valuation in the economic activity of an enterprise.....	103

Секция 4. МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

<i>Bombiak E.</i> Cyfrowe zarządzanie zasobami ludzkimi w erze digitalizacji.....	106
<i>Ермалович Л. П.</i> Современные аспекты HR-менеджмента.....	107
<i>Demianiuk R.</i> Rozwój usług e-commerce w działalności liderów polskiej branży TSL na przykładzie Grupy Raben.....	109
<i>Воробьёва Е. М., Трушкевич А. Р.</i> HR-менеджмент и политика трудовой недискриминации женщин в условиях COVID-19.....	111
<i>Бержанир А. Л.</i> Развитие социальной ответственности бизнеса в Украине.....	113
<i>Бурак Е. М.</i> Конкурентные технологии в современном бизнесе.....	114
<i>Анципович Е. М.</i> Формирование инновационной культуры.....	116
<i>Богдашиц Е. А.</i> Особенности организации командной инновационной работы.....	117
<i>Шинкарь Ю. Ю.</i> Особенности лидерства в интерактивной команде.....	119
<i>Пархимчик Е. П.</i> Кадровые стратегии организации: порядок разработки.....	120
<i>Пачева Н. О.</i> Аутстафінг як нова форма використання персоналу.....	122
<i>Телевич Н. М.</i> Методологические основания концепции социального партнерства в Германии.....	124
<i>Витко Ф. П.</i> Оценка эффективности государственно-частного партнерства.....	125
<i>Авдей О. В., Юрова Н. В.</i> Формирование условий эффективного развития государственно-частного партнерства.....	127
<i>Родионова Н. В.</i> Народное социальное предпринимательство как форма и миссия добровольчества (волонтерства).....	129
<i>Виноградова Н. В.</i> Особенности и сложности регулирования предпринимательской деятельности на основе использования предпринимательского патента в Республике Молдова.....	130
<i>Свиридович В. А.</i> Роль предпринимательства в обеспечении развития экономики Беларуси.....	132
<i>Барсегян Л. М.</i> Ремесленная деятельность как фактор развития малого предпринимательства в современной Беларуси.....	134
<i>Кирилюк И. Н.</i> Формирование региональной политики туристических кластеров.....	136

Уважаемые коллеги!

Оргкомитет III Международной научно-практической конференции «Стратегические направления социально-экономического и финансового развития национальной экономики» приветствует участников научного форума.

Международное сотрудничество Института бизнеса БГУ (Беларусь) и Черкасского национального университета имени Богдана Хмельницкого (Украина), начавшееся в 2005 г., привлекло внимание коллег из разных стран, и география участников конференции, ставшей традиционной, постепенно расширяется. В этом году принимают участие ученые из Польши, России, Израиля, Молдовы, а также вузов – организаторов конференции Украины и Беларуси.

Актуальность обсуждаемых научных и практических проблем развития экономики отражена в работах свыше ста ученых, научные интересы которых связаны с проблемами инновационного развития, социально-экономических и финансовых механизмов обеспечения поступательного роста в условиях цифровой экономики, практикой управления в сфере малого и среднего бизнеса.

Возможности совместного обсуждения волнующих экономистов вопросов, обмен опытом в рамках уже проведенных исследований, несомненно, позволят каждому участнику найти для себя отправную точку для активизации дальнейшей работы, определения направлений более углубленного изучения проблем становления национальной экономики. Близость стоящих перед нашими государствами проблем формирования рыночных отношений заставляет и ученых объединять усилия в организации исследований, чему будет способствовать наша конференция.

Оргкомитет

Секция 1

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

В. В. Пузиков, доктор экономических наук, доцент
Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК УСЛОВИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Диалектика развития факторов производства обусловила новый виток «отрицания-отрицания» – смену приоритетности факторов в системе: человек-земля-капитал. Современная экономика приобрела характер экономики, в которой человеческий труд в форме интеллектуального капитала становится приоритетным фактором развития.

В инновационной экономике, в отличие от индустриальной, приоритетным фактором роста прибыли является интеллект, информационный ресурс. Инновационная экономика – это экономика знаний, экономика человеческих ресурсов (HR – экономика), где технологическое совершенствование производства становится целью, если обеспечивает удовлетворение постоянно растущих потребностей совершенствования самого человека.

Именно человек, являясь обязательным «элементом» на каждом этапе функционирования экономики, реализует конечную цель своей деятельности – удовлетворение своих потребностей – или в облегчении условий своего труда (технологические инновации, совершенствование организации труда), или в непосредственном удовлетворении потребностей – в новом продукте, в оказании услуг. И сам же человек изменяет форму своего участия в общественном производстве – как главной производительной силы. Если исторически эти формы трансформировались от простой кооперации, разделении труда, кооперации основанной на разделении труда к обобществлению производства – то есть, были связаны с организационной формой участия человека в процессе труда, то в современной экономике такой формой становится интеллектуальный капитал. В отличие от, например, производственного капитала, интеллектуальный капитал является не прошлым, овеществленным трудом, общественный характер которого должен быть подтвержден в процессе обмена, а будущим, но социально (общественно) необходимым, как создающим условия жизнедеятельности всего общества.

Если для индустриального этапа развития общественного производства роль человека связывалась и реализовывалась через собственность на материально-вещественные и финансовые факторы производства, то для постиндустриального этапа характерно «проникновение» интеллектуального в производственный и финансовый капитал. Эффективность использования производственного потенциала, финансовых ресурсов зависит не от их размера, а от того насколько человек заинтересован в их использовании для удовлетворения своих потребностей, реализации экономических и социальных интересов.

Интеллектуальный капитал формируется и накапливается в виде информации, разрабатываемых технологий – «ноу-хау», формах организации своей деятельности, оптимизации условий су-

существования человека и социума. Именно интеллектуальный капитал определяет возникновение новых технологических укладов, в которых главное не оборудование, а способ его использования, организация взаимодействия с другими факторами производства на основе программируемых технологических цепочек. В этом отношении интеллектуальный капитал предопределяет трансформацию экономики в экономику знаний, а сам становится основой и условием обеспечения оптимального сочетания факторов производства.

Методами формирования интеллектуального капитала в этих условиях становится повышение уровня образования, изменение мотивации труда, совершенствование межличностных отношений в коллективе, оптимизация форм взаимодействия, формирование психологии взаимоотношений и т. д. – все то, что является условием эффективной реализации жизнедеятельности человека. В то же время и это составляет особенность, специфическую черту интеллектуального капитала, эти же методы формирования интеллектуального капитала выступают как методы реализации инновационного развития экономики. Развитие форм и методов реализации интеллектуального капитала становится условием инновационного развития экономики, так как обеспечивает, с одной стороны, развитие факторов производства, с другой – порождая потребность в дальнейшем развитии экономики для удовлетворения постоянно растущих потребностей человека.

Второй составляющей, элементом интеллектуального капитала является то, что он выступает как форма реализации потребностей и экономических интересов человека. И здесь необходимо учитывать две диалектические составляющие человека – материальные, физиологические потребности индивида и его социальную, общественную форму. Реализация интеллектуального капитала не только обеспечивает человеку возможность удовлетворения его постоянно растущих потребностей, но обеспечивает новое качество жизни. Социальная составляющая в процессе функционирования интеллектуального капитала приобретает определенную самостоятельность и форму, укрепляющую и усиливающую его роль, – форму структурного капитала. Знания, опыт и мастерство отдельного индивида становятся достоянием, капиталом, который «передается» другим участникам общественного производства и становится самостоятельным фактором производства – структурным капиталом – способом организации труда, использования материальных, финансовых, управленческих ресурсов. Структурный капитал как совокупность элементов, обеспечивающих эффективное функционирование организации, является результатом накопления интеллектуального капитала и включает в себя систему реализации потенциала субъекта хозяйствования (внутренние условия, потребности, форму взаимодействия сотрудников и пр.). Второй составляющей структурного капитала выступает способ взаимодействия предприятия с партнерами, поставщиками, потребителями/клиентами, то есть система реализации взаимодействия с внешними факторами общественного производства.

Рассмотрение с этих методологических позиций инновационного развития экономики обуславливает необходимость применения несколько иных принципиальных подходов, чем преобладающие сегодня в практике управления в республике. Во-первых, стратегической целью управления инновационным развитием должна стать не ориентация на модернизацию производства на предприятиях республики до максимально возможных технологических укладов, а обеспечение роста интеллектуального капитала экономики в целом и каждого субъекта хозяйствования. Прежде всего, его технологический уровень должен быть обусловлен и обеспечен интеллектуальными потребностями человека, общества и стать результатом его деятельности. Помимо этого, оптимизация инновационного развития и повышение эффективности производства могут быть обеспечены использованием «старого оборудования и технологий», но функционирующих в новых организационных формах. Снижение темпов роста производительности труда, прироста ВВП свидетельствует, на наш взгляд, об уменьшении роли материально-вещественных факторов производства, а ускорение темпов научно-технического прогресса является результатом накоп-

ления интеллектуального капитала и его реализацией в структурном преобразовании экономики – усиливающимся значении управления в развитии экономики. Соответственно, возрастание роли интеллектуального капитала должно найти свое отражение в стратегической целевой установке инновационного развития экономики республики.

Внутренним стимулом инновационного развития являются потребности человека в улучшении условий труда, производстве более качественной продукции, которая опять же призвана удовлетворять потребности человека и т. д. Осознание каждым личных интересов и их зависимости от реализации общественных потребностей формирует исходный элемент механизма инновационного развития экономики, предприятия. В системе производственного взаимодействия: человек – средства труда, именно первый является движущей силой, источником саморазвития. Уровень развития средств труда формирует квалификационные требования к работнику, но только его потребности (личные, социально-общественные) и необходимость их удовлетворения создают стимул к развитию производства.

Именно потребность в удовлетворении своих экономических интересов может стимулировать активную разработку и внедрение в производство инноваций. Любая модернизация, перевод на новый технологический уровень производственного процесса станут возможными, если непосредственный производитель получит преимущества в удовлетворении своих потребностей – начиная от повышения прибыли, доходов до улучшения условий труда, сокращения рабочего времени и т. д.

При постановке задачи проведения модернизации в республике, прежде всего, следует исходить из основной характеристики инновационной экономики, в которой главную роль в создании прибыли играет интеллект, информационная среда, а не материальные факторы и концентрация финансовых ресурсов. Поэтому основным в процессе формирования инновационной экономики является замещение в национальном богатстве материального (физического и природного) капитала – человеческим, интеллектуальным (совокупным работником). Соответственно приоритетным в развитии инфраструктуры инновационной экономики республики должна стать модернизация и повышение эффективности интеллектуального капитала (в его составляющих – знания и организационная структура), за счет которого как создаются новые технологии, так и обеспечивается их эффективное использование.

Развитие инновационного капитала позволит реализовать один из основных принципов инновационной экономики – разнообразия рынков – интеллектуальной собственности, интеллектуального труда и конкурентоспособных профессионалов высокой квалификации, знаний и идей. Помимо технологических будут развиваться социальные, организационные и маркетинговые виды инноваций.

Список использованных источников

1. Пузиков, В. В. Особенности реализации стратегии инновационного развития экономики Республики Беларусь / В. В. Пузиков // Стратегия развития экономики Беларуси: факторы формирования и инструменты реализации: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 23–24 апр. 2015 г. / Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2015. – С. 433–437

2. Пузиков, В. В. Интеллектуальный капитал в механизме оптимизации инновационного развития экономики / В. В. Пузиков // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: сб. науч. ст. В 4 ч. Ч. 1 / Национальная академия наук Беларуси, Институт экономики НАН Беларуси; редкол.: В. И. Бельский [и др.]. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2017. – С. 126–129

3. Социально-экономические механизмы обеспечения устойчивого инновационного развития экономики Республики Беларусь / под ред. В. В. Пузикова, Л. П. Ермалович. – Минск: Право и экономика. 2017. – 310 с.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ. ДИЛЕММЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Современный мир, обремененный необходимостью решения задачи прогрессирующей цифровизации экономики, ищет пути расширения существующих областей экономического мышления. Этот вопрос заслуживает идентификации на уровне теории и практики как в условиях нормального развития, так и в кризисных ситуациях, в том числе природных и эпидемиологических.

Согласно нашему пониманию, экономическое мышление рассматривается как процесс принятия экономических решений на уровне теоретических обобщений и экономической практики. В свою очередь, концепция цифровой экономики, которая по своей сути является неоднозначной, понимается как особый способ ведения и потребления деловой активности через многочисленные и широкие интернет-связи между людьми как на уровне домашних хозяйств, так и предприятий, социальных и экономических институтов на основе современных технологических инструментов, информационных данных и их потоков.

С точки зрения технологий цифровой экономики, трансформирующих способы функционирования хозяйственной деятельности, следует рассмотреть следующие основные области: цифровые материальные и личные ресурсы, деловую активность, коммерческий обмен информацией и товарами, деловую среду и цифровые компетенции.

Цифровая экономика является частью области экономического мышления, которая была названа «экономикой взаимодействия» (англ. sharing economy). Новые технологии стали импульсом для такого мышления и поведения субъектов бизнеса. Она воспринимается как современная социально-экономическая модель, основанная на цифровом оборудовании экономики, позволяющая осуществлять различные формы связи непосредственно между субъектами хозяйствования, способствующая динамичному развитию экономики с ограниченным участием человека.

Экономика взаимодействия должна позволить совместно использовать все ресурсы в таком масштабе, который даст неограниченные возможности комбинации предоставляемых ресурсов. Это относится к идее расширения ресурсной базы тех, кто приобретает (всасывает) всеобщие ресурсы (ценности) для реализации своих собственных концепций. Практическим примером является обширное введение на рынок таких предложений, которые носят названия: краудсорсинг, аутсорсинг, а также краудфандинг (англ. crowdsourcing, outsourcing, crowdfunding).

При этом краудсорсинг (англ. crowd – толпа; sourcing – поиск) следует понимать как вовлечение широких групп заинтересованных сторон в концентрацию совокупности ресурсов в тех областях экономической деятельности, которая создает благоприятную среду взаимосвязей между отдельными субъектами для создания новых ценностей.

С другой стороны, аутсорсинг (outside-resource-using – использование внешних ресурсов) следует понимать как замену постоянной работы услугой гибких контрактов между работодателем и работником. По сути, это предполагает использование определенных ресурсных услуг, предлагаемых по контрактам внешним субъектом предпринимательской деятельности. От краудсорсинга эта деятельность отличается меньшим масштабом. Первый – это фактически многократный аутсорсинг, который включает в себя также и нефинансовые ресурсы.

В свою очередь краудфандинг – это аутсорсинг в глобальном масштабе, то есть составление оптимальных наборов всех ресурсов. Это означает, что цифровизация экономики в различной степени оптимизирует время и правильность решений возникающих связей. Используемые технологии способствуют устранению барьер на пути развития, углублению и расширению конкуренции между субъектами предпринимательской деятельности и созданию новых возможностей в разных аспектах жизнедеятельности человека.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Arak P., Bobiński A., Czas na przyspieszenie. Cyfryzacja gospodarki Polski, /Raport na zamówienie Think Tank Cyfrowy/, Polityka Insight, Warszawa 2016.
2. Bukłaha E., Outsourcing w opiece zdrowotnej. CeDeWu, Warszawa 2018.
3. Cyfryzacja gospodarki i społeczeństwa. Szanse i wyzwania dla sektorów infrastrukturalnych, pod redakcją naukową J. Gajewskiego, W. Paprockiego i J. Pierieguda, Publikacja EKF, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową – Gdańska Akademia Bankowa, Gdańsk 2016.
4. Dziuba D.T., Crowdsourcing w strategii przedsiębiorstw usieciowionej gospodarki informacyjnej, W: J. Kisieliński, W. Chmielarz, O. Szumski (red.) Informatyka przyszłości. Miejsce i rola serwisów internetowych w rozwoju społeczeństwa, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2011.
5. Mazurek G., Transformacja cyfrowa. Perspektywa marketingu; PWN, Warszawa 2019.
6. Pawlicz A., Ekonomia współdzielenia na rynku usług, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2019.
7. Saxton G.D., Rules of Crowdsourcing: Modeles, Issues, and System of Control, Onook on rajin & Kishore, published online, 22 juni 2013 [w:]<https://doi.org/10.1080>.

М. Лисецки, доктор экономических наук, профессор
Университет Кардинала Стефана Вышинского, Варшава, Польша

ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС. МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ – НА ПРИМЕРЕ ПОЛЬШИ

Большая часть научных исследований сводится к разделению учета функционирования предприятий и государственного управления, что оказывает влияние на функционирование бизнеса. Это воздействие является нормативным, а также поддерживающим и контролирующим. Это следует из применимых правовых норм, установленных законодательными органами. Все это должно служить максимально возможному удовлетворению меняющихся потребностей граждан с точки зрения ожидаемых ими товаров (материальных и нематериальных в виде услуг).

Тесная связь между государственным управлением и нормативно-управляющим бизнесом, с одной стороны и специфика функционирования в этих двух областях, с другой стороны, указывает на необходимость постоянно выявлять сходства и различия в организации и управлении в этих субъектах, отвечать на вопрос о том, сколько решений считающихся инновационными в одной области, могут быть перенесены в другую область, если они представляют собой объективную необходимость. Автор попытался ответить на два вопроса:

- Каков уровень практического использования польскими предприятиями и государственным управлением классических и современных моделей, методов и приемов, организации и управления?

- Может ли идея управления качеством стать общим вкладом в инновационные изменения в польской экономике и государственных учреждениях?

Исследования, проведенные в 2000–2019 годах, показывают, что в польском бизнесе, а также в государственном управлении довольно широко используются различные современные концепции, модели и методы организации и управления. Более широко они используются в бизнесе, нежели в государственном управлении (более формальны, менее гибки в принятии мер и их реализации). В ситуации все более обширной формализации деятельности (нормативной, процедурной, технологической) свобода действий все более ограничивается.

Исследование автора также показывает, что:

- По мнению высшего и среднего менеджмента предприятий, сфера использования современных инструментов управления несколько выше, чем заявлено низшими менеджерами и подряд-

чиками. Вторая группа респондентов также считает, что организационные структуры более формализованы.

- Сравнительный анализ функционирования крупных, средних и малых предприятий подтверждает разнообразное использование некоторых модельных решений. Чем больше организация, тем она более формализована. В то же время, управление качеством, аутсорсинг и реинжиниринг используются в этом случае чаще. Малые предприятия отличаются прежде всего значительной гибкостью своей структуры и широким использованием принципов бережливого управления. Бенчмаркинг используется всеми компаниями на аналогичном уровне.

- Существует множество способов управления малыми, средними и крупными предприятиями. Малые предприятия более гибки. Крупные компании обычно имеют формальные, фиксированные структуры. В большей степени, чем небольшие компании, они формулируют стратегии развития, используют управление качеством или идею реинжиниринга.

- Анализ методов управления подтверждает доминирование стратегического управления. Однако во многих учреждениях государственного управления и малых предприятиях преобладает оперативный (текущий) подход.

- Малые предприятия характеризуются наиболее гибкими структурами. Наиболее формализованные – центральная и местная государственная администрация и крупные предприятия.

- Определение приложений для бережливого производства указывает на то, что эта концепция эффективно используется на практике. Он в наибольшей степени используется на малых предприятиях, а наименьший – на крупных предприятиях. Реинжиниринг, как метод тщательной трансформации рабочих процессов в организации, также применим на практике. Он в основном используется в процессах реструктуризации крупных предприятий.

- Сравнительный анализ широко используется как крупными, средними, так и малыми предприятиями. Интересным является существенное расхождение во мнениях руководителей высшего и среднего звена, а также подрядчиков и низших руководителей. Тем не менее, относительно низкое использование сравнительного анализа в центральном и местном правительственном управлении может вызывать беспокойство.

- Аутсорсинг все чаще используется в Польше. Эта идея применима ко всем предприятиям, особенно крупным. Он используется в сравнительно небольшой степени в органах центрального и местного управления.

- Польские предприятия, а также растущие институты государственного управления придают большое значение управлению качеством. Это особенно заметно в случае крупных предприятий.

Было показано, что мы видим более быстрый прогресс в бизнес-субъектах. Тем не менее, в настоящее время инновации, управление качеством, стратегический менеджмент, управление знаниями и другие инструменты современного менеджмента могут применяться в отношении государственного управления.

J. Wróbel, doktor habilitowany, profesor

Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach, Siedlce, Polska

NOWY PARADYGMAT POLITYKI ROZWOJU REGIONALNEGO KRAJU

Formułowanie teorii rozwoju społeczno-gospodarczego, w szczególności teorii rozwoju odnoszących się do sytuacji występujących w układach przestrzennych jest uszczegółowieniem czynników, które pozwalają w sposób wyrazisty charakteryzować regionalną rzeczywistość społeczno-gospodarczą.

Przy pomiarze rozwoju gospodarczego zazwyczaj ograniczamy się do przyjęcia syntetycznego, a jednocześnie uniwersalnego miernika, jakim jest produkt krajowy brutto przypadający na jednego mieszkańca regionu. W gospodarce rynkowej to właśnie regionalny PKB zestawiany w ramach rachunków regionalnych uwzględnia całokształt warunków, w jakich przebiega działalność gospodarcza w regionie, szczególnie strukturę działalności gospodarczej, relacje cen produktów i usług wytwarzanych przez różne działalności, strukturę nakładów czynników produkcji i relację cen, koszty ochrony środowiska ponoszone przez przedsiębiorców itp. PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca uwzględnia również elementy struktury demograficznej [2, s. 16].

Najnowsze koncepcyjne ujęcia rozwoju regionalnego mają już charakter swoistych, „opcji” rozwoju regionalnego. Są to więc raczej złożone koncepcje polityki rozwoju regionalnego, wskazujące wagi i wzajemne proporcje zidentyfikowanych w innych teoriach czynników i barier rozwoju [3, s. 91–92].

Kwestia instytucjonalizacji regionów dość długo pozostawała poza sferą zainteresowań organizacji integrującej się Europy. Problematyka rozwoju regionalnego zaczęła jednak zyskiwać na znaczeniu od lat siedemdziesiątych XX wieku w związku z konstytuowaniem się w sposób „oddolny” pierwszych organizacji regionalnych rozwijających działalność w skali międzynarodowej oraz zapoczątkowaniem przez wspólnotę europejską działań na rzecz aktywizowania rozwoju regionalnego (m.in. poprzez utworzenie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w roku 1975) [1, s. 185]. W ramach przyjętych programów rozwojowych zakres działań finansowanych koncentruje swą pomoc na wspieraniu zrównoważonego, zintegrowanego rozwoju gospodarczego oraz zatrudnienia na poziomie regionalnym i lokalnym. Odbywa się to poprzez mobilizowanie i wzmacnianie zdolności endogenicznych w ramach programów operacyjnych, których celem jest modernizacja i różnicowanie struktur gospodarczych, jak również tworzenie i ochrona trwałych miejsc pracy. Jest to osiąganę przede wszystkim poprzez następujące priorytety, które mają przyczynić się do stymulowania wzrostu gospodarczego [3, s. 110]:

– **badania i rozwój technologiczny (BRT)**, innowacyjność i przedsiębiorczość, w tym: zwiększanie zdolności w zakresie badań i rozwoju technologicznego oraz ich włączenie do Europejskiej Przestrzeni Badawczej, w tym infrastruktury; pomoc na rzecz BRT, zwłaszcza w małych i średnich przedsiębiorstwach (MPS), oraz na rzecz transferu technologii; poprawa powiązań pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami a placówkami szkolnictwa wyższego, instytucjami badawczymi i centrami badawczo-technologicznymi; rozwój sieci powiązań gospodarczych; partnerstwo publiczno-prywatne i klastry; wspieranie świadczenia usług dla biznesu i technologii grupom MPS; stymulowanie finansowania przedsiębiorczości i innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach za pomocą instrumentów inżynierii finansowej;

– **społeczeństwo informacyjne**, w tym rozwój infrastruktury łączności elektronicznej, opracowanie zawartości, usług i aplikacji na poziomie lokalnym, poprawa bezpieczeństwa dostępności do publicznych usług on-line i ich rozwój; wsparcie i usługi na rzecz MSP w procesie wdrażania i skutecznego wykorzystywania technologii informacyjnych i komunikacyjnych (TIK) lub wykorzystywania nowych pomysłów.

Nowoczesne technologie cyfrowe decydują o innowacyjności i konkurencyjności gospodarki i jej regionów. Ich wykorzystanie w sektorze publicznym i obrocie gospodarczym jest papierkiem lakmusowym poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego państw.

Polityka regionalna w Polsce od 2010 r. była realizowana zgodnie z modelem polaryzacyjno-dyfuzyjnym i skupiała działania rozwojowe przede wszystkim na największych aglomeracjach i zakładała, że impulsy rozwojowe miały przenikać z dużych ośrodków wojewódzkich do słabiej rozwiniętych obszarów otaczających. Jednak zasięg oddziaływania impulsów rozwojowych płynących z obszarów wysokorozwiniętych (w szczególności z ośrodków wojewódzkich) na otoczenie (ośrodki niższego rzędu) był niewystarczający, co przyczyniło się do pogłębienia różnicowań między- i wewnątrzregionalnych. Utrzymujące się dysproporcje są konsekwencją m. in. niezrównoważenia podaży i popytu na

lokalnych rynkach pracy, decyzji co do lokalizacji inwestycji, zróżnicowanego poziomu wyposażenia infrastrukturalnego i dostępności transportowej, regionalnych różnic w wydajności pracy, a także potencjału administracji publicznej. W przyjętej przez rząd „Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)” [4] wskazano nowy model rozwoju regionalnego Polski. Podstawą nowego podejścia terytorialnego polityki rozwoju jest lepsza niż dotychczas identyfikacja cech poszczególnych obszarów kraju, tj. rozpoznanie ich zasobów endogenicznych, wyzwań i barier rozwojowych. Nowy paradygmat polityki rozwoju regionalnego, w większym niż dotychczas stopniu, uwzględnia lokalny kontekst dla prowadzenia działań rozwojowych. Odpowiedni wybór atutów regionalnych i lokalnych, które dadzą najlepsze możliwości rozwojowe obszarów, wpływa na kształtowanie przewagi konkurencyjnej danego terytorium.

Bibliografia

1. Makulska, D. Kluczowe czynniki rozwoju w gospodarce opartej na wiedzy, Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego / Szkoła Główna Handlowa nr 88/ 2012, Warszawa 2012. – 185 s.
2. Strahl D., Klasyfikacja europejskiej przestrzeni regionalnej ze względu na rozwój gospodarczy i gospodarkę opartą na wiedzy, [w:] R. Broł, Gospodarka lokalna w teorii i praktyce, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009. – 16. s.
3. Strzelecki, Z. (red.), Gospodarka regionalna i lokalna, PWN, Warszawa 2008. – 91 – 92 i 110 s.
4. Uchwała nr 8 Rady Ministrów z dnia 14 lutego 2017 r. w sprawie przyjęcia Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.), w: Monitor Polski z 2017 r. poz. 260.

Ż. Pleskacz, profesor

Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach, Siedlce, Polska

WPLYW KRYZYSU EPIDEMIOLOGICZNEGO NA KRZTAŁTOWANIE BEZPIECZEŃSTWA EKONOMICZNEGO

Ostatnie lata były okresem działania w polityce państw i światowej gospodarce paradygmatu globalizacyjno-efektywnościowego. Istniało przekonanie, że globalizacja może się tylko rozszerzać i pogłębiać, co wiązano z obniżeniem realnych korzyści efektywnościowych i kosztowych, przede wszystkim w postaci niższych kosztów pracy i kosztów ekologicznych, a jednocześnie tylko z teoretycznym uwzględnieniem zasad kształtowania bezpieczeństwa ekonomicznego. Oczywiście dostrzegano zagrożenia, jak np. przenoszenie miejsc pracy do krajów dalekiego wschodu, ale generalnie, póki Chiny produkowały, statki pływały a konsumenci mieli dostęp do tanich produktów podejście do bezpieczeństwa ekonomicznego nie podlegało zmianom. Definicja bezpieczeństwa zakładała „niezakłóconą dostępność za akceptowaną cenę” w sytuacji w miarę bezpiecznego świata i swobodnego handlu międzynarodowego. Problem związany z obecnie występującym koronawirusem i wynikający z tego powodu kryzys zmienia pogląd tak na globalizację jak i na bezpieczeństwo.

Pandemia i jej wpływ na światową gospodarkę jest w tej chwili pierwszoplanowym zagadnieniem dla polityków i ekonomistów. Koronawirus będzie miał wpływ na gospodarkę światową – stwierdził Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Oczywiście skala i kierunek zmian są, póki co nieznane do końca. Można natomiast postawić tezę, iż zapoczątkowana w Chinach pandemia oznaczać będzie powrót do pierwszoplanowego znaczenia bezpieczeństwa ekonomicznego państwa. Okazało się, że epidemia może mieć zasięg globalny i nie tylko wyłączyć na pewien okres „fabrykę świata” jaką są Chiny, sparaliżować szlaki komunikacyjne i zamknąć granice. Nagle okazało się, że może zabraknąć nie tylko iPhone’ów produkowanych w Chinach, ale także dużej części handlu żywnością, komponentów, półproduktów, z których w krajach Europy Zachodniej składane są technologicznie zaawansowane produkty, a co najważniejsze może zabraknąć środków ochrony w postaci, na przykład, gumowych rękawiczek

i maseczek. Uświadomimy sobie, że bezpieczeństwo ekonomiczne to nie tylko energetyka, o dywersyfikacji której dużo się mówi czy system finansowy, lecz także niedostrzegane na co dzień aspekty związane z ochroną zdrowotną. Brak podstawowych środków ochrony w Polsce, którymi są maseczki i inne środki zabezpieczenia powodują potrzebę dostarczenia ich z Chin nawet z wykorzystaniem największego samolotu świata.

Śledząc historię techniki i cywilizacji, łatwo zauważyć, jak istotny wpływ na pozycję w świecie miało dla poszczególnych krajów uzyskanie pierwszeństwa w dostępie do nowych technologicznie zawansowanych produktów. Często dostępność wykorzystania wynalazku wpływała także na jego możliwości eksportowe. Pierwszą ważną hipotezą w tym zakresie była koncepcja zwana opóźnieniem naśladowczym (*imitation lag*) sformułowana w 1961 r. przez M. Posnera, on twierdził, że przyczyną istnienia handlu międzynarodowego może być występowanie opóźnienia czasowego między rozpoczęciem produkcji określonego dobra w dwóch krajach. W literaturze wymienia się wiele dóbr, których eksport był wynikiem powstania opóźnienia naśladowczego. Są to m.in. tkaniny syntetyczne, które zostały wprowadzone do produkcji w Stanach Zjednoczonych podczas II wojny światowej. Efektem tego był np. masowy import pończoch amerykańskich do Europy, która nie podjęła jeszcze ich produkcji. W latach sześćdziesiątych do tego rodzaju obrotów handlowych, powstających w wyniku istnienia opóźnienia naśladowczego, można zaliczyć masowy import przez Polskę koszul męskich, określanych jako *non-iron*, czy posrebrzanych żyletek do golenia. Drugą ważną hipotezą wiążącą międzynarodowe obroty handlowe z różnicami w dostępie do technologii jest hipoteza cyklu życia produktu. Została ona sformułowana w 1966 r. przez R. Vernona, a jej istota polega na powiązaniu handlu międzynarodowego z uwarunkowanymi technologicznie zmianami w specjalizacji poszczególnych krajów w produkcji konkretnych dóbr. Hipoteza ta jest więc ściśle powiązana z cyklem życia produktu. Cykl życia produktu polega na tym, że każdy produkt przechodzi kolejne fazy swego istnienia: nowy produkt (innowacja, krótkie serie, wysokie koszty, producent jest monopolistą), produkt standaryzowany (konkurencja poza cenowa, niższe koszty, wytwarzany przez naśladowców) i dojrzały produkt (konkurencja cenowa, duża skala produkcji, niskie koszty, wielu producentów). Pojawienie technicznie zaawansowanego towaru powstaje w kraju z największym potencjałem naukowo-badawczym. Jest to jednocześnie początek wstępnej fazy życia produktu. W pewnym okresie towar ten jest sprzedawany jedynie na rynku kraju, w którym zlokalizowana jest produkująca go firma. Jest to także okres, w którym przedsiębiorstwo zdobywa doświadczenia w produkcji danego towaru i poznaje reakcje rynku na jego wprowadzenie, co w rezultacie pozwala firmie na ewentualne przejście do produkcji masowej. Przejście do produkcji masowej to początek następnej, dojrzałej fazy życia produktu, w której rozpoczyna się jego eksport do innych krajów rozwiniętych. W wyniku obniżenia ceny import danego dobra staje się także udziałem reszty świata, a więc głównie krajów rozwijających się. W tym też okresie następuje opanowanie i uruchomienie produkcji tego dobra w importujących je krajach uprzemysłowionych, które z kolei w pewnym momencie stają się jego eksporterami netto. Kraj, który stworzył ten produkt zaprzestaje jego dalszej produkcji i zajmuje pozycję importera netto. Następuje teraz okres dominacji na rynku danego dobra tych krajów, które przejęły jego wytwarzanie. Jest to jednocześnie okres wchodzenia produktu w fazę standardową, w której zarówno sam produkt, jak i proces jego produkcji są dobrze znane. W konsekwencji standaryzacji produkcji następuje zwiększenie roli kosztów pracy w kosztach wytwarzania danego dobra. Powoduje to dalsze uruchomienie jego produkcji w krajach rozwijających się. Dzięki przewadze komparatywnej właśnie ta grupa krajów staje się eksporterem netto danego dobra na rynek światowy, a w konsekwencji kraje rozwinięte stają się tylko importerami netto danego dobra.

Bibliografia

1. Biznes, Gospodarka, Świat. – www.forsal.pl – Data wejścia: 10.05.2020.
2. Posner, M. *International Trade and Technical Change* / M. Posner // *Oxford Economic Paper*, 1961, Vol. 13.

3. Vernon, R. International Investment and International Trade in the Product Cycle / R. Vernon // Quarterly Journal of Economics, 1996, Vol. 80.

4. Budnikowski, A. Międzynarodowe stosunki gospodarcze / A. Budnikowski. – PWE, Warszawa 2001, s. 110.

Ю. В. Самойлик, доктор экономических наук, доцент
Полтавская государственная аграрная академия, Полтава, Украина

ЭКОЛОГО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ЭПОХУ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ И ИНТЕНСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Процесс современной экономической деятельности в мире характеризуется стремительным ростом производства, технологическим прорывом, заменой ручной работы автоматизированной, и, как следствие, усилением антропогенной нагрузки на окружающую среду. Руководители государств задумываются над экологической составляющей хозяйственной деятельности все больше. В 1992 году в Рио-де-Жанейро принята Концепция устойчивого развития, которая предусматривает гармонизацию отношений в системе «экономика-экология-социум». Экологическая политика начинает занимать лидирующее место в стратегии развития ведущих государств, а внедрение экологических инноваций стало приоритетом в деятельности субъектов хозяйствования.

Инновационная деятельность направлена, прежде всего, на удовлетворение экологических потребностей общества, обеспечивающих производство и применение средств защиты окружающей среды от загрязнения, замену экологически неблагоприятных изделий и услуг более совершенными экологическими изделиями или способствующими снижению материало- и энергоемкости систем. Это обеспечит экономическое благополучие предприятий и экологическое равновесие в системе «человек – окружающая среда» [2]. Что касается сущности экологических инноваций, то в современном научном мире существуют различные подходы к трактовке этой категории. На международном уровне под эко-инновациями подразумевают внедрение новой или значительно улучшенной продукции, процесса, организационных изменений или маркетинговых решений, которые уменьшают потребление природных ресурсов (сырья, энергии, воды и земельных ресурсов) и количество выбросов вредных веществ в течение всего жизненного цикла [3, с. 2].

Выделяют различные типы экологических инноваций: продуктовые эко-инновации (товары и услуги) производятся с минимальным воздействием на окружающую среду; процессные эко-инновации снижают потребление природных ресурсов и в конечном итоге приводят к снижению затрат на использование (например, оптимизация производственного процесса посредством повышения энергоэффективности и снижение, таким образом, негативных результатов деятельности в виде вредных выбросов); организационные эко-инноваций – различные программы или схемы по предотвращению загрязнения и мероприятия по охране окружающей среды; маркетинговые эко-инновации включают методы маркетинга, которые стимулируют потребителей покупать, потреблять и использовать эко-инновации (зеленый брэндинг); социальные эко-инновации рассматривают человеческий фактор в качестве ключевого в вопросе снижения использования ресурсов, такие инновации направлены на снижение индивидуального потребления ресурсов и содействие повышению уровня жизни, влияя на поведение людей (например, эко-инновационные системы транспортировки, а именно совместное использование автомобилей в Европе); системные эко-инновации представляют собой ряд взаимосвязанных инноваций, которые улучшают или создают абсолютно новые системы, предоставляющие специфические функции наряду со снижением воздействия на окружающую среду [4, с. 5].

Таким образом, если рассматривать экологические инновации более глубоко, то к ним следует отнести следующие их виды: разработку, создание и внедрение новых технологий в цепи по

добыче ресурсов, их переработки, использования отходов и воспроизведения этих ресурсов; разработку и применение ресурсосберегающей техники, малоотходных и безотходных техно-логий, в том числе энергосберегающих и биотехнологий; освоение новых территорий, а также расширение действующих с учетом экологической безопасности населения и производства; разработку и выпуск экологически чистых, органических продуктов, создание мощностей и технологий для их производства, разработку вариантов использования новых и возобновляемых источников энергии; внедрение новых методов организации производства, уменьшение потенциально опасных и неэкологических производств; формирование нового мышления, ориентированного на экологизацию всех сфер жизнедеятельности.

Перспективы исследования в данном направлении состоят в обосновании концепции эколого-инновационного управления в систему менеджмента аграрных предприятий.

Список использованных источников

1. Ботеновская, Е. С. Система показателей мониторинга экологических инноваций / Е. С. Ботеновская // Информационно-аналитический журнал «Новости науки и технологий» [Электронный ресурс]. – 2013. – № 1–2(24–25). – Режим доступа: http://belisa.org.by/ru/print/?brief=art7_24-25_2013. – Дата доступа: 12.04.2020.
2. Фостолович, В. А. Экологические инновации – основа сбалансированного развития общества / В. А. Фостолович // Учет и финансы АПК: бухгалтерський портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: magazine.faaf.org.ua/ekologichni-innovacii-osnova-zbalansovanogo-rozvitku-suspilstva.html. – Дата доступа: 12.04.2020.
3. ЕЮ (2011). The Eco-Innovation Challenge: Pathways to a resource-efficient Europe. Eco-Innovation Observatory. Funded by the European Commission, DG Environment. – Brussels, 2011. – 109 pp.
4. ЕЮ (2013). Europe in transition: Paving the way to a green economy through eco-innovation. Eco-Innovation Observatory. Funded by the European Commission, DG Environment. – Brussels, 2013. – 77 pp.

К. В. Павлов, доктор экономических наук, профессор

Ижевский филиал Российского университета кооперации, Ижевск, Россия

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОЛОГИЯ КАК НАУЧНО-УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА

Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что в последнее время инновации стали основой повышения конкурентоспособности этих стран, а также базовым элементом их общественной структуры. По оценкам, доля инновационно-информационного сектора за последние годы многократно возросла и составляет в развитых государствах 45–65 % [1, с. 119]. Кроме этого, данный сектор стал важнейшей основой, генерирующей современное социально-экономическое развитие, ключевым фактором динамики и роста экономики развитых стран.

Именно наличие развитого инновационно-информационного сектора во многом определяет важнейшее отличие передовых государств от стран третьего мира. Возросшая роль инноваций в жизнедеятельности современного общества способствовала становлению неэкономии, экономики знаний, инновационной экономики как нового направления современной экономической науки.

Основы теории инновации были заложены в XX веке такими крупными учеными, как Й. Шумпетер, Ф. Бродель, Г. Менш, С. Кузнец, Н. Кондратьев, П. Сорокин и др. В научный оборот понятие «инновация» как новую экономическую категорию ввел Й. Шумпетер, который под инновациями понимал изменения с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации

в промышленности [2, с. 328]. Очевидно, что в настоящее время знания, информация стали важнейшим элементом производительных сил, производительным ресурсом, по масштабам сопоставимым или даже превосходящим традиционные ресурсы: природные, трудовые, материальные и даже капитальные.

Инновационный процесс представляет собой совокупность научно-технических, технологических и организационных изменений, происходящих в процессе создания и реализации нововведений, при этом критериальной характеристикой инновационного процесса выступает внедрение новшества в качестве получения конечного результата, реализованного в производстве [3, с. 54]. Таким образом, инновация – это продукт научно-технического прогресса. Она является результатом творческой деятельности коллектива, направленной на совершенствование существующей системы и имеющей практическую реализацию.

Для инноваций характерны следующие обязательные свойства: научно-техническая новизна; производственная применимость и коммерческая реализуемость. Объектами инноваций могут быть материалы, продукты, технологии, средства производства, люди и межчеловеческие отношения.

Большие возможности и перспективы имеет разработка теоретико-методологических основ научно-учебной дисциплины «Инновационная экология». В рамках этой дисциплины целесообразно рассмотреть вопросы использования инноваций в природоохранной деятельности и в процессе создания условий равновесия с окружающей средой, определения эффективности инновационной деятельности в экологической сфере.

Список использованных источников

1. Теория инновационной экономики / под ред. О. С. Белокрыловой. – Ростов н/Д, 2009. – 376 с.
2. Кацура, С. Н. Становление инновационной системы в Украине: национальный и региональный аспекты / С. Н. Кацура. – Донецк: Институт экономики промышленности НАН Украины, 2011. – 504 с.
3. Ляшенко, В. И. Наноэкономика в славянских странах СНГ. (Серия: Экономическое славяноведение) / В. И. Ляшенко, К. В. Павлов, М. И. Шишкин. – Ижевск: Книгоград, 2011. – 348 с.

А. З. Шевцова, доктор экономических наук, доцент
Институт экономики промышленности НАН Украины, Киев, Украина

Н. В. Швец, кандидат экономических наук, доцент
Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, Северодонецк, Украина

РЕАЛИЗАЦИЯ ПОДХОДА СМАРТ-СПЕЦИАЛИЗАЦИИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ СТАРОПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Изначально концепция смарт-специализации (smart specialization) являлась составной частью Европейской стратегии EUROPE 2020 по обеспечению умного, устойчивого и инклюзивного роста. По мнению ее разработчиков, национальная/региональная стратегия исследований и инноваций для смарт-специализации должна быть интегрированной локальной программой трансформаций, которая фокусируется на поддержке и инвестировании ключевых приоритетов, конкурентных преимуществах и потенциале развития территорий, стимулировании частных инвестиций, привлечении широкого круга стейкхолдеров и использовании систем мониторинга и оценки [1, с. 8].

В настоящее время подход смарт-специализации используется во многих странах как инструмент ускорения инновационного развития, структурной модернизации и повышения конкурентоспособности регионов. С 2019 г. этот инструмент активно осваивается в рамках управления

стратегическим развитием регионов Украины. Получены первые практические результаты, которые нуждаются в научном анализе и обобщении.

Согласно Методике разработки, проведения мониторинга и оценки результативности реализации региональных стратегий развития и планов мероприятий по их реализации, для определения сфер смарт-специализации применяются такие критерии: наличие ресурсов и возможности региона; потенциальная способность к диверсификации отраслей экономики путем создания конкурентоспособных кластеров, развития межотраслевых связей; наличие или прогнозируемая способность достичь высокой концентрации предприятий в регионе; роль региона на международном и внутреннем рынках.

Непосредственное участие авторов в деятельности региональной коалиции (рабочей группы) по разработке проектов Стратегии развития Луганской области на 2021–2027 годы и планов мероприятий по ее реализации (включая участие в фокус-групповых исследованиях, идентификации смарт-приоритетов), а также анализ стратегий развития других старопромышленных областей позволяет сформулировать некоторые выводы относительно промежуточных результатов внедрения подхода смарт-специализации.

Разработанные проекты областных стратегий свидетельствуют об отличиях в степени понимания и освоения субъектами регионального развития разных областей методологических инструментов подхода смарт-специализации. Преобладает включение последнего в общем виде, как новое дополнение к традиционным стратегическим целям, связанным с экономическим ростом, инновациями и конкурентоспособностью, например, «Экономический рост региона: конкурентоспособность, смарт-специализация, благоприятная бизнес-среда» – в Луганской области, «Конкурентоспособная экономика региона (развивающаяся на основе смарт-специализации) в национальном и глобальном пространстве» – в Запорожской области. В Донецкой области «Умная специализация, основанная на знаниях и инновациях» определена как оперативная цель, а на Кировоградщине выделены как стратегическая цель («Конкурентоспособная инновационно-ориентированная экономика, развивающаяся на основе смарт-специализации»), так и оперативная («Развитие существующих и создание новых высокотехнологичных производств с учетом принципов смарт-специализации»).

Наблюдается разная глубина проработки секторальных приоритетов смарт-специализации: от общего перечисления экономических сфер, имеющих потенциал смарт-специализации, до конкретных разделов и групп КВЭД (Запорожская и Кировоградская области). Что касается дискуссионного вопроса о роли и потенциале сфер традиционной специализации и имеющихся отраслевых кластеров в обеспечении смарт-ориентированного развития старопромышленных регионов [2, 3], то на практике преобладает точка зрения о необходимости поиска путей их неоиндустриальной модернизации с привлечением региональных инновационных ресурсов (инжиниринг, ИКТ) и специализированной диверсификации (фармацевтика, возобновляемая энергетика, высокотехнологическое машиностроение). Следует также отметить, что, действуя в логике утверждения Украины как аграрного государства, рассмотренные стратегии старопромышленных регионов уделяют значительное внимание развитию агропромышленного комплекса, в том числе с использованием смарт-технологий для повышения эффективности аграрного производства и переработки сельскохозяйственной продукции.

Среди других проблем обоснования смарт-приоритетов можно выделить сложность привлечения региональных субъектов из недоминирующих секторов, излишний акцент на секторальных приоритетах при недостаточном внимании к горизонтальным приоритетам и мерам, отсутствие предложений комплексных межотраслевых проектов, способных выполнять роль локомотива инновационных процессов в экономике всего региона.

По нашему мнению, главными позитивными результатами первого этапа имплементации подхода смарт-специализации стало налаживание коммуникаций между основными субъектами

регионального розвитку и их понимание задач, инструментов и потенциальных выгод от участия в процессе предпринимательского открытия. На поиск путей совершенствования механизмов их взаимодействия и будут направлены дальнейшие исследования.

Список использованных источников

1. Foray, D. Guide to research and innovation strategies for smart specialisation (RIS 3) / D. Foray, J. Goddard, X.G. Beldarrain [et al.]. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. – 122 p.
2. Amosha, O. Institutional determinants of implementation of the smart specialisation concept: Case for old industrial coal-mining regions in Ukraine / O. Amosha, O. Lyakh, M. Soldak, D. Cherevatskyi // Journal of European Economy. – 2018. – № 17 (3). – P. 305–332.
3. Амоша, О. І. Передумови смарт-спеціалізації Донецько-Придніпровського макрорегіону на основі розвитку хімічного виробництва / О. І. Амоша, Г. З. Шевцова, Н. В. Швець // Економіка промисловості. – 2019. – № 3 (87). – С. 5–33.

С. М. Подзігун, кандидат економічних наук, доцент
О. Г. Чирва, доктор економічних наук, професор
*Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини, Умань, Україна*

КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Цифрова антропологія вивчає зв'язок між людьми та цифровими технологіями. Вона досліджує, як люди взаємодіють із цифровими інтерфейсами, як вони поведуться в контексті технологій і як люди використовують технології для взаємодії між собою.

Штучний інтелект, машинне навчання, автоматизація – це квінтесенція інтелектуальних систем. Це, по суті, електронне відтворення мозку. Як бізнес вже зараз може використовувати досягнення ІТ? Наприклад, замінити операторів та сервіс-менеджерів на чат-ботів. Це вже роблять великі компанії, щоб клієнти могли отримувати належну консультацію та вирішувати свої питання без затримок. RPA дозволяє скоротити кількість бухгалтерів, які потрібні компанії. Раніше рахунки потрібно було сканувати чи вводити в систему вручну, а тепер існують програмні комплекси, які дозволяють робити це автоматично [2, с. 109].

Контент-маркетинг є маркетинговим підходом, який передбачає створення, обробку, розповсюдження та роз'яснення інформації. Контент-маркетинг також вважається іншою формою брендової журналістики й брендкових публікацій.

Раніше клієнти уважно сприймали контент, який транслювався традиційними ЗМІ, включаючи рекламу. Тепер клієнти мають велику кількість контенту, створеного користувачами, який вони вважають більш гідним довіри й значно привабливішим, ніж контент від традиційних ЗМІ. Контент соцмереж є привабливим тому, що він є безкоштовним і доступним на вимогу, а його вибір означає, що клієнти вирішують «споживати» контент будь-коли й у будь-якому місці, де вони хочуть.

Ми вважаємо, що необхідно принципово змінити спосіб мислення. Контент справді є новою рекламою. Але вони абсолютно різні. Реклама містить інформацію, яку бренди хочуть донести, щоб це допомогло продати їхні продукти й послуги. З іншого боку, контент містить інформацію, яку клієнти хочуть використовувати для досягнення своїх особистих і професійних цілей.

Дослідження тисяч рекламних відео YouTube TrueView, проведене 2018 року Google, виявило характеристики відеороликів, які не пропускають глядачі: вони містять історії, людські обличчя та деякі види анімації. Також було виявлено, що включення логотипу бренду в перші 5 секунд рекламного відео підвищує згадуваність бренду, але також може зменшити час перегляду. Мар-

кетологи повинні усвідомити, що їхнє визначення хорошого контенту може не збігатися з визначенням клієнта. Зрештою, визначення клієнта треба брати до уваги [1, с. 47].

Щоб послідовно взаємодіяти з клієнтами, інколи маркетологи повинні створювати контент, який може безпосередньо не сприяти збільшенню капіталу бренду або збільшенню їхніх продажів, але є цінним для клієнтів. Ефективна контент-маркетингова кампанія вимагає, щоб маркетологи створювали оригінальний контент силами самої компанії. Контент-маркетологи повинні розповіджувати контент через найкращу комбінацію каналів:

1. **ПОСТАНОВКА ЦІЛЕЙ**: мета створення бренду, мета зростання продажів.
2. **ВИЗНАЧЕННЯ АУДИТОРІЇ**: хто є вашими клієнтами та які їхні тривоги і бажання.
3. **ФОРМУВАННЯ І ПЛАНУВАННЯ КОНТЕНТУ**: тема, формати, комбінація, сюжет і календар контенту.
4. **СТВОРЕННЯ КОНТЕНТУ**: особи, що створюють контент (працівники компанії або агентства), розклад створення контенту.
5. **РОЗПОВСЮДЖЕННЯ КОНТЕНТУ**: куди ви хочете помістити активи контенту.
6. **ПОСИЛЕННЯ КОНТЕНТУ**: обговорення та використання впливових представників аудиторії.
7. **ОЦІНКА КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГУ**: матриця контент-маркетингу та загальне досягнення мети.
8. **УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГУ**: зміна теми контенту, покращення, розповсюдження та посилення контенту.

Однак важливо звернути увагу, що для здійснення впливу контент-маркетинг часто вимагає часу, й тому потребує певної наполегливості й послідовності у впровадженні.

Головна перевага цифрового маркетингу у тому, що він піднявся на щабель вище щодо взаємодії з цільовою аудиторією. Саме технології народжують інновації у маркетингу і рекламі, і, зрозуміло, фахівці товарного просування це розуміють і зараз активно освоюють, використовують, розвивають ці напрямки, щоб йти у ногу з часом, формуючи у маркетингу нову цифрову технократичну спільноту. Окрім того, цифровий маркетинг починає проникати і в традиційні види комунікацій, основне завдання яких – захопити увагу аудиторії і перетягнути її у віртуальний світ.

Список використаних джерел

1. Маркетинг 4.0 Від традиційного до цифрового / Філіп Котлер, Гармаван Катараджаяб Іван Сетьяван; пер. з англ. К. Куницької та О. Замаєвої. – 2-ге видання виправл. – К.: Вид. група КМ-БУКС, 2019. – 224 с.
2. Дибчук, Л. В. Сучасні інструменти цифрового маркетингу в системі маркетингових комунікацій / Л. В. Дибчук, Ю. М. Паночішин // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. Наук. журнал. Серія: Економічні науки. – 2018. – № 21. – С. 106–111.

Н. Н. Бондаренко, кандидат економічних наук, доцент
Інститут бізнесу БГУ, Мінск, Беларусь

А. А. Бондаренко

Академія управління при Президенті Республіки Беларусь, Мінск, Беларусь

ПРОНАТАЛИСТСКАЯ ПОЛИТИКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Формирование основных направлений демографической политики любой страны, как правило, представляет собой сочетание, с одной стороны, мирового опыта и международных правил и стандартов, и, с другой стороны, особенностей и специфики развития конкретного государства. При этом исторические, политические и социально-экономические особенности развития отдельно взятой страны являются более приоритетным при формировании демографической политики, чем международный опыт. Важно понимать, что простое «копирование» тех или иных

методов регулирования рождаемости, которые были эффективны в одной из стран, не гарантирует столь же успешной их реализации в другой стране.

Республика Беларусь, как и большинство стран с низкой рождаемостью, проводит пронаталистскую политику. Так, с 2002 года в стране действует Закон «О демографической безопасности Республики Беларусь», основной формой реализации которого является Национальная программа демографической безопасности (включая аналогичные программы для АТЕ) [1], а также действует Государственная программа «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь» на 2016–2020 годы», предусматривающая создание условий для улучшения здоровья населения с охватом всех этапов жизни [2].

По предварительным данным национального опроса населения об отношении к поддержке семей с детьми, пособия по уходу за ребенком для 42,3 % респондентов являются очень важной поддержкой, без которой семьи рожали бы реже; для 22,7 % – фактором, не влияющим на решение о рождении ребенка; 18,2 % рожают, чтобы получать пособия и 16,8 % не дали ответа на вопрос [3].

Оценить количественный вклад мер демографической политики в прирост рождаемости достаточно сложно, поскольку эффект их реализации может быстро усиливаться либо ослабевать в зависимости от изменения общих социально-экономических условий. Тем не менее, в краткосрочном периоде при незначительных колебаниях социально-экономических условий эффект от применения мер стимулирования рождаемости может быть распознан [4].

Так, в проекте Исследовательского центра ИПМ (2019 г.) отмечено, что меры демографической политики простимулировали рост рождаемости детей второй и третьей очередностей, а рождаемость детей первой очередности в большей степени определялась общими социально-экономическими условиями [4]. Причем семьи, планирующие рождение вторых и третьих детей, активнее «откликнулись» на стимулирующие меры.

Учитывая тот факт, что выплаты материнского капитала являются наиболее распространенным видом государственной поддержки семей с детьми, целесообразно сравнить его размер в разных странах. Так, в России (суммарный коэффициент рождаемости равен 1,57 рождений на одну женщину) ежемесячные выплаты на 1-го ребенка до полутора лет 800 р., начиная с 1.5 лет до 3-х лет – 1600 р. в месяц. Единновременно при рождении ребенка родитель получает 13 741,99 р. (аналогично для 2 ребенка), а также сертификат "материнский капитал" на сумму 429 408 р. На 3-го и последующих детей ежемесячные выплаты производятся так же. В Германии (коэффициент 1,56) – на 1-го и 2-го ребенка ежемесячно на ребенка выплачивается государством 184 евро, на 3-го и последующих – 190 евро. Во Франции (1,90) на 1-го ребенка не выплачивается пособие. На 2-го ребенка ежемесячное пособие 120 евро, на трех детей – 274 евро, на четырех – 428 евро/мес., на пятерых – 582 евро/мес., на каждого следующего доплата 154 евро. В Швеции (1,78) на 1-го ребенка выплачивается пособие в размере 120 евро/мес. При рождении 2-го ребенка выплачивают сумму на двух детей сразу в размере 251 евро/мес., при рождении третьего ребенка – 411 евро, при рождении четвертого – 629 евро/мес. на четверых детей сразу. На каждого последующего доплачивается еще по 218 евро/мес. [5–8].

В Республике Беларусь (согласно прогнозу экспертов в 2020 г. суммарный коэффициент рождаемости составит 1,30 рождений на одну женщину) на 1-го ребенка выплачивается пособие в размере 405,48 р./мес., на 2-го и последующего – 463,40 р., на ребенка с инвалидностью – 521,33 р. При рождении ребенка выплачивается также 2398,7 р. (на 1-го ребенка) или 3358,18 р. на 2-го и последующего детей. После рождения или усыновления 3-го и последующих детей на специальный счет зачисляется сумма эквивалентная \$10 тыс. Получить эту сумму можно лишь после совершеннолетия ребенка и направить на ограниченный круг нужд.

Таким образом, сравнительный анализ показал, что самые большие выплаты пособий присущи Германии, однако это не обеспечивает высокого уровня рождаемости. Во Франции же, где на

первого ребенка пособие вообще не выплачивается, суммарный коэффициент почти равен 2,0, что говорит об эффективности принятой меры: в стране выгодно иметь 2 и более детей.

Таким образом, можно сделать вывод, что положительный эффект имеют такие меры, как отмена пособия (либо его значительное сокращение) при рождении первого ребенка с одновременным увеличением пособия за второго и последующих детей (Франция), что призвано увеличить показатель «желаемое число детей в семье». Положительный эффект имеет и обеспечение необходимого количества мест в детских дошкольных учреждениях (Швеция), что дает родителям гарантию на своевременное возвращение к трудовой деятельности. В то же время, свою неэффективность доказали: усиленная пропаганда, переходящая в моральное давление на общество (Япония), и введение налогов на бездетных и предоставление за их счет беспроцентных займов семьям с детьми (Германия).

Список использованных источников

1. О демографической безопасности Респ. Беларусь : Закон Республики Беларусь, 4 янв. 2002 г., № 80-З [Электронный ресурс] / Нац. правовой интернет-портал. – Режим доступа: https://kodeksy-by.com/zakon_rb_o_demograficheskoj_bezопасnosti.htm. – Дата доступа: 18.03.2020.
2. Демография: учеб. пособие / А. И. Щербаков [и др.]; под ред. А. И. Щербакова. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 216 с.
3. Снижение эффективности демографической политики [Электронный ресурс] // Экономическая газета. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/snizhenie-effektivnosti-demograficheskoj-politiki>. – Дата доступа: 30.09.2019.
4. Демография в ловушке социальной политики: Какие меры (не) помогут увеличить рождаемость в Беларуси. Дискуссионный материал [Электронный ресурс] / Исследовательский центр ИПМ – 2019. – Режим доступа: http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2019_r04.pdf. – Дата доступа: 10.05.2020.
5. Материнский капитал в разных странах [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://credits.ru/publications/218388/materinskij-kapital-v-raznyh-stranah/>. – Дата доступа: 10.05.2020.
6. Меркулов, П.А Государственная семейно-демографическая политика / П. А. Меркулов // Власть. – 2016. – № 3. – С. 146–152.
7. Мифы и рифы демографической политики: российский опыт в контексте мировых практик [Электронный ресурс] // Международная жизнь. – 2020. – Режим доступа: <https://interaffairs.ru/news/show/22094>. – Дата доступа: 10.05.2020.
8. Современная демографическая политика: Россия и зарубежный опыт [Электронный ресурс] / Совет Федерации РФ. – 2005. – Режим доступа: http://council.gov.ru/activity/analytics/analytical_bulletins/25736/. – Дата доступа: 10.05.2020.

А. В. Егоров, кандидат экономических наук, доцент
Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь

ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И АТТРИБУТЫ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

В постсоветских странах используется термин социально-ориентированная экономика, являющийся производным от понятия социальная рыночная экономика (социальное рыночное хозяйство). Социальная рыночная экономика является конкретно-историческим явлением, возникает и функционирует при наличии определенных предпосылок и характеризуется определенными атрибутами. Целью данной работы является выявление предпосылок возникновения и атрибутов (свойств) социально-ориентированной экономики.

Обратимся к истокам: что из себя представляет концепция социального рыночного хозяйства? Автором идеи является западногерманский экономист и политик Людвиг Эрхард [1], наиболее

видные представители – Вальтер Ойкен, Франц Бем, Александер Рюстов, Жак Фреско и другие. После II мировой войны перед Германией стояла задача возродить экономику из руин таким образом, чтобы она была эффективной, социально справедливой и существенно отличалась от экономики тоталитарного государства. В тоталитарных странах в XX веке рыночная экономика была деформирована чрезмерным контролем и вмешательством в частный бизнес государства. Поэтому, с одной стороны, должно было восстановиться функционирование свободного рынка, упраздниться прямое управление государством общественными ресурсами, с другой – государство должно было развернуться к гуманитарным потребностям граждан с целью обеспечения приемлемого компромиссного уровня социальной справедливости. Такая постановка вопроса означала, что возрождения экономики, функционирующей по принципу *laissez-faire* уже было недостаточно. Социальная рыночная экономика, как выяснилось позже, стала новой стадией развития традиционного капитализма. Сегодня принципы социальной рыночной экономики в той или иной мере присущи всем развитым странам.

Каковы основы социальной рыночной экономики? Прежде всего, следует отметить, что социальная рыночная экономика функционирует на основе рыночной саморегуляции, содержанием которой является взаимодействие на рынках свободных частных производителей и свободных индивидуальных потребителей. Как правило (за исключением социальных программ) государство напрямую не регулирует выпуск производителей. Направления использования ограниченных ресурсов определяет не государство, а решения частного бизнеса и индивидуальных потребителей.

Одним из свойств социальной рыночной экономики является ее инклюзивный характер. Государство не вмешивается в выпуск, но вмешивается в распределение и перераспределение доходов в пользу менее социально активных, а значит и менее успешных слоев населения. Распределение и перераспределение государством общественного продукта регулируется в большей степени, чем это имело место в «*laissez-faire*» капитализме, результатом чего становится более равномерное потребление. Инструментом перераспределения созданного общественного продукта в пользу менее успешных слоев населения является система налогообложения. В социальном рыночном хозяйстве действует прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц и бизнеса: чем выше доход, тем больше ставка налогообложения. При этом общим местом является наличие ставок налога на доходы выше 50 %. Важно отметить, что предпосылкой возникновения социально-ориентированной рыночной экономики является достижение такого уровня факторной производительности, при котором значительные изъятия частного продукта на общие нужды не подрывают стимулы к предпринимательской деятельности и предпринимательскую инициативу.

Еще одним проявлением общественного консенсуса в социальном рыночном хозяйстве является использование такого инструмента как налог на наследование бизнеса. Социальная подоплека этого налога такова: в создании и функционировании современного бизнеса принимают участие все члены общества, а не только его владельцы – это и общественная инфраструктура, используемая бизнесом, и затраты общества и отдельных индивидов, работающих в бизнесе, на образование и многое другое. Справедливым с точки зрения общества будет то, что наследники бизнеса поделятся с другими гражданами частью его стоимости. Государство формирует и культивирует в обществе отношения взаимной ответственности и солидарности, которые являются антиподом отношений конкуренции и ограничивают право сильного.

Неотъемлемыми атрибутами социального рыночного хозяйства являются также система страхового здравоохранения и накопительная система пенсионного обеспечения. Страховая медицина и накопительная пенсионная система позволяют, во-первых, ответственно и заинтересованно участвовать гражданам в формировании ресурсов, необходимых для финансирования меди-

цинских расходов и пенсий и, во-вторых, целенаправленно, персонифицировано использовать накопленные ресурсы.

Таким образом, социально ориентированной может быть высокоэффективная экономика, которая генерирует добавленную стоимость в достаточном объеме для обеспечения устойчивого роста и осуществления перераспределения части ее от имущих слоев населения к менее успешным. Необходимой составляющей социально – ориентированной экономики является демократическая политическая система, обеспечивающая инклюзивное, справедливое распределение выгод от экономического роста.

Список использованных источников

1. Эрхард, Людвиг. *Благосостояние для всех* / Л. Эрхард – Москва: Дело, 2001. – 352 с.

А. Н. Прощалыкина, кандидат экономических наук, доцент

Черкасский национальный университет имени Богдана Хмельницкого, Черкассы, Украина

ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ БИОЭКОНОМИКИ В ЕС

В условиях обострения экологических проблем возникает необходимость поиска новой модели развития экономики. Одним из инновационных подходов к формированию новой модели развития является создание национальной модели биоэкономики. Эта модель направлена на согласование экономического, экологического и социального развития с целью достижения устойчивого развития экономики на основе ресурсосбережения и использования возобновляемого биосырья. В современных условиях биоэкономика – высокотехнологичная часть экономики, включающая не только отдельные отрасли, но и формирующая основу для нового типа отношений между субъектами – создания производств замкнутого цикла, экологизации производства, устойчивого развития сельских территорий. Вместе с тем развитие биоэкономики несет определенные риски, связанные с неконтролируемым использованием новых технологий. Поэтому процесс формирования биоэкономики в стране должен регулироваться государством при тесном взаимодействии с бизнесом.

Биоэкономика включает такие составляющие как биоэнергетика, биотехнологии, бионика, искусственный фотосинтез и органическое сельское хозяйство. Результаты исследований, разработок и производства имеют синергетический эффект для экономики и могут быть использованы для модернизации многих отраслей экономики.

Европейский Союз уделяет огромное внимание формированию биоэкономики, что нашло отражение в стратегических документах – «En Route to the Knowledge-Based Bio-Economy» (2007) [1], «Innovation for Sustainable Growth: Bioeconomy for Europe» (2012) [2], «Council Regulation on the Bio-Based Industries Joint Undertaking» (2013) [3], «The European Green Deal» (2019) [4]. В них сформированы цели, стратегические перспективы, технологические тренды и параметры регулирования составляющих биоэкономики.

Цель формирования биоэкономики в ЕС определена так: «формирование инновационного, ресурсоэффективного и конкурентоспособного общества, в котором согласовывается продовольственная безопасность с постоянным использованием возобновляемых ресурсов для промышленных целей, обеспечивая при этом защиту окружающей среды» [2].

В соответствии с указанной целью в масштабах национальных экономик так же были приняты стратегии развития биоэкономики или ее составляющих. Комплексные стратегии имеют Австрия, Бельгия, Германия, Финляндия, Швеция.

Обобщая инструменты развития биоэкономики в рамках национальных моделей можно выделить несколько общих инструментов:

1. Создание биотехнологических кластеров.
2. Жесткий контроль качества продукции.
3. Развитие стабильных поставок и обеспечения биомассой.
4. Прямая государственная поддержка производителей органической продукции.
5. Активизация инвестиций в исследования, инновации и развитие навыков.
6. Диалог с общественностью и формирование совместных решений.
7. Стимулирование внедрения экологически безопасных технологий.
8. Реализация проектов на принципах государственно-частного партнерства.
9. Поддержка малых и средних предприятий для коммерциализации новых технологий.

Государственное планирование и программирование процессов развития биоэкономики и реализация соответствующей политики на всех уровнях управления должно касаться производства, регулирования, обмена и потребления. Приоритет развития биоэкономики должен отражаться в стратегических документах органов управления на общегосударственном, региональном, муниципальном и отраслевом уровнях. Результатом должно стать создание эффекта синергии, когда отходы сельского и лесного хозяйства, добывающей, пищевой промышленности могут быть усовершенствованы и преобразованы в ценные продукты для создания пищевых продуктов, производства косметических средств, медикаментов и тому подобное. При этом главным принципом производства является полное использование всех полезных веществ, содержащихся в органических продуктах.

Список использованных источников

1. En Route to the Knowledge-Based Bio-Economy (2007). Available at: https://dechema.de/dechema_media/Downloads/Positionspapier/Cologne_Paper-p-20000945.pdf.
2. A sustainable Bioeconomy for Europe: strengthening the connection between economy, society and the environment Updated Bioeconomy Strategy Available at: https://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf/ec_bioeconomy_strategy_2018.pdf.
3. Council regulation on the Bio-Based Industries Joint Undertaking. Brussels, 10.7.2013 COM (2013) 496 final 2013/0241 (NLE) Available at: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2013:0496:FIN:en:PDF>.
4. The European Green Deal Brussels, 11.12.2019 COM(2019) 640 final Available at: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/european-green-deal-communication_en.pdf.

О. В. Сотула, кандидат экономических наук, доцент
*Черкасский национальный университет
имени Богдана Хмельницкого, Черкассы, Украина*

НЕРАВЕНСТВО ДОСТУПА К НЕПРЕРЫВНОМУ ОБРАЗОВАНИЮ КАК ФАКТОР РИСКА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В постиндустриальном обществе роль образования растет вместе с осознанием необходимости обучения для всех и в течение всей жизни. Эта важная особенность получила выражение в принципе непрерывного образования, который является усилителем синергизма между экономическим ростом и социальной инклюзией.

Обеспечение доступности образования в течение жизни гарантирует защиту национальных интересов в сфере высшего образования и развитие ее в соответствии с социально-экономическими приоритетами страны.

В рамках инклюзивного роста возможности обучения должны быть доступны всем гражданам на постоянной основе. На практике это значит, что каждый гражданин имеет индивидуальный путь обучения, который соответствует его потребностям и интересам на всех этапах жизни. Невозможность реализовать свое право на высшее образование и непрерывное обучение выступает фактором риска для экономической безопасности страны.

Универсальное образование является одним из основных требований современного общества и главным катализатором социально-экономического и личностного развития. В Коммюнике Европейской комиссии «Преобразование европейской зоны непрерывного обучения в реальность» указано, что стратегия обучения является длиной и шириной в жизни (lifelong and lifewide learning) [1].

Сегодня занятое население работает дольше, что вызывает все большую заинтересованность в обучении в течение жизни людей третичного (40+) возраста. Необходимость удержаться на рынке труда как можно дольше требует возможность приобретать и развивать новые навыки в течение всей жизни. В странах ОЭСР в среднем менее 60 % людей в возрасте 50–64 лет имеют работу. Для людей в возрасте от 25 до 49 лет такая доля составляет 75 %. Поэтому крайне важно найти способы увеличить долю старшего сегмента рабочей силы и изменить тот факт, что люди старше 50 лет часто являются последними, кого нанимают на работу, и первыми, кого увольняют [2, с. 67]. В этом процессе свою нишу, несомненно, должны занять высшие учебные заведения.

С социально-экономической точки зрения обучение в течение жизни служит функции усовершенствования неквалифицированного труда для получения больших знаний, как для себя, так и для общества в целом.

Среди тенденций развития общества, обуславливающих распространение концепции «образование в течение жизни», для Украины особенно актуальными являются:

- возрастание роли человеческого капитала в приросте национального богатства. Человеческий капитал в национальном богатстве составляет 64 %, природный капитал – 20 %, а физический только 16 %;
- неблагоприятные демографические тенденции. Снижение рождаемости и старения населения вызывает потребность в создании условий для обучения людей зрелого и старшего возрастов;
- ускорение темпов обновления профессиональных знаний. Сейчас ежегодно обновляется около 5 % теоретических и 20 % профессиональных знаний;
- утверждение в европейском образовательном пространстве концепции «образования в течение жизни» [3];
- повышение пенсионного возраста;
- преимущества для личного развития: острота ума, высокая самооценка, высокая приспособляемость к изменениям, хорошее ментальное и эмоциональное здоровье;
- требуют дальнейшего переобучения владельцы «интуитивно» полученных профессий, или тех, кто получал высшее образование по менее востребованной специальности, но за счет бюджетных средств.

В секторе отечественного образования продолжает доминировать формальное обучение. Но многих студентов, обучающихся в течение жизни, интересует собственно обучение, а не формальности. Поэтому университетам следует предлагать больше неформальных программ, ориентированных на конкретные запросы компаний, организаций или местных органов власти, которые полностью финансировались бы ими.

Актуальной для обеспечения экономической безопасности системы высшего образования в Украине является разработка стратегий обучения в течение всей жизни, которые должны быть адаптированы к местной ситуации с учетом финансовых вариантов и требований местного рынка труда.

Список использованных источников

1. Making a European Area of Lifelong Learning a Reality. Communication from the Commission [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://viaa.gov.lv/files/free/48/748/pol_10_com_en.pdf. – Дата доступа: 10.04.2020.
2. Yang, J. The Role of Higher Education in Promoting Lifelong Learning/ J. Yang, C. Schneller, S. Roche [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pascalobservatory.org/sites/default/files/the_role_of_higher_education_in_promoting_lifelong_learning.pdf. – Дата доступа: 10.04.2020.
3. Освіта протягом життя як чинник людського розвитку. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1865/>. – Дата доступу: 10.04.2020.

Л. А. Лобан, кандидат экономических наук, доцент

Белорусский государственный экономический университет, Минск, Беларусь

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Современный этап экономического развития благодаря прорыву в технологиях характеризуется как новая промышленная революция, или «Индустрия 4.0», которая представляет объединение производственных объектов и цифровых технологий, приводящее к созданию цифровых производств или «умных» предприятий, где все устройства, машины, продукция и люди общаются между собой посредством цифровых технологий и интернета.

Благодаря коммуникации между разными объектами производственной цепочки и людьми сокращаются затраты времени и финансов, эффективнее используются ресурсы, успешнее адаптируется продукт под каждого клиента. Чтобы организовать производство новой продукции, или выпустить ограниченную партию изделий в соответствии со спросом потребителей, информационные технологии позволяют не перестраивать всю производственную цепочку, а лишь вносить изменения по ходу производственного процесса.

Распространение цифровых технологий обуславливает переход от конкуренции продуктов и сервисов к конкуренции за измеримые результаты и ценность для клиентов, или к так называемой экономике результата (англ. outcome economy). Теперь эффективность будет зависеть не от стоимости произведенных продуктов и услуг, а от результатов, которых они позволят добиться потребителю, и ценности, которую они будут для него представлять. По сути, «Индустрия 4.0» является средством повышения конкурентоспособности предприятия путем усиленного внедрения в производственные процессы киберфизических систем.

Киберфизические системы в корне изменяют традиционную логику производства, поскольку каждый рабочий объект сам определяет, какую работу необходимо выполнить для производства. Эта абсолютно новая архитектура промышленных систем может быть внедрена постепенно посредством цифровой модернизации существующих производственных мощностей. И это означает, что данную концепцию можно реализовать не только на абсолютно новых предприятиях, но и поэтапно разворачивать на существующих предприятиях, как в процессе эволюционного развития, так и путем системной реструктуризации.

Исходя из этого, современная инновационно ориентированная промышленная политика Республики Беларусь объективно предполагает ускоренное развитие производства наукоемкой продукции, использование современных прогрессивных технологий и цифровизацию всех функциональных сфер предприятия посредством технологической реструктуризации по следующим взаимосвязанным и взаимообусловленным направлениям:

– изменение номенклатуры и ассортимента производимой продукции, работ, услуг путем снятия с производства устаревших и освоения новых прогрессивных, инновационных видов продукции, работ, услуг;

– внедрение новых инновационных производственных и цифровых технологий с использованием сенсорных устройств, программного обеспечения и приложений для создания автоматизированных систем управления производственными процессами;

– внедрение современного высокотехнологичного, роботизированного, оборудования, основанного на искусственном интеллекте.

Реализация столь радикальных технологических преобразований, обусловленных созданием и практическим применением производственных киберсистем, требует решения сопровождающих и препятствующих проблем.

1. Технологическая реструктуризация в соответствии с концепцией «Индустрия 4.0» требует значительных инвестиций. Ежегодно до 2020 года инвестиции компаний по всему миру составляют более 900 млрд долларов США. Предположительно инвестиции в проект «Индустрия 4.0» окупятся за 2 года [1, с. 1]. Несмотря на ожидаемую скорую окупаемость инвестиций, высокая капиталоемкость производства на основе киберсистем ограничивает возможности участия в радикальных технологических преобразованиях государств и компаний с недостаточными финансовыми ресурсами. В этом случае целесообразно проведение технологической реструктуризации постепенно и поэтапно элемент за элементом в меру финансовых возможностей. С помощью отдельных компонентов можно модернизировать уже существующее производство, повышая его «интеллект» в целом.

2. Создание «умных» предприятий и их эффективное функционирование предполагают использование высококвалифицированных IT-специалистов для:

– разработки и сопровождения производства новых инновационных продуктов, сервисов;

– управления как предприятиями, так и технологическими процессами, отдельными производственными объектами, роботизированными линиями;

– обеспечения информационной безопасности, особенно в условиях развития Промышленного Интернета вещей.

В этой связи технологическая реструктуризация на основе искусственного интеллекта требует расширения масштабов подготовки IT-специалистов на всех уровнях получения профессионального образования. Кроме того объективно необходима организация подготовки специалистов различных профессий с глубоким знанием информационных технологий.

Список использованных источников

1. Индустрия 4.0: создание цифрового предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.by/ru/publications/otherpublications/digital-enterprise.html>. – Дата доступа: 12.04.2020.

Н. М. Буняк, кандидат экономических наук, доцент

Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки, Луцк, Украина

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ЭКОСИСТЕМ

Определяющей тенденцией современного этапа развития общества является усиление роли инновационного фактора в нивелировании разного рода глобальных вызовов. Опыт функционирования наиболее развитых стран мира убедительно свидетельствует, что важной предпосылкой их успешного развития является объединение усилий и ресурсов участников иннова-

ционного процесса с целью создания научного знания, его использования и превращения в инновацию.

Несмотря на значительный вклад ученых в разработку различных аспектов инновационной деятельности, много проблем, связанных с созданием благоприятной среды для активизации инновационных процессов на уровне региона на основе сетевого взаимодействия все еще остаются недостаточно изученными.

В целом инновационная экосистема является сетевым сообществом, члены которого комбинируют свои ресурсы на взаимовыгодных условиях для достижения инновационного результата [1]. Она предполагает построение взаимоотношений между участниками инновационного процесса аналогично природной экосистеме, развитие которой происходит благодаря взаимодействию между ее составляющими компонентами, их адаптации друг к другу и к среде функционирования.

Участники инновационных экосистем консолидируют ресурсы, обмениваются новыми знаниями и совместно работают над реализацией определенного инновационного проекта на основе формальных и неформальных договоренностей («правил игры»). За счет комплементарности ресурсов и компетенций, не обладая достаточным их объемом, достигают групповых и индивидуальных целей, создают ценность, которую самостоятельно не мог бы создать ни один из них. Именно усиление взаимодействия между ними приводит к наращиванию инновационного потенциала и активизации инновационных процессов.

Хотя экосистемы, в отличие от систем, никак не скованы пространственными границами, коллаборация участников сетей происходит на конкретных территориях и связана с фактором локализации инновационных процессов [2, с. 29].

По нашему мнению, региональный аспект является наиболее весомым в контексте перехода экономики к инновационной модели развития. Это обусловлено прежде всего тем, что благодаря сотрудничеству и объединению усилий участников инновационного процесса, которые территориально сосредоточены, можно достичь лучших результатов, чем в ходе конкурентной борьбы между ними. Существующая в регионе сеть неформальных контактов и общих интересов, которая объединяет различные организации и способствует более тесному и гармоничному взаимодействию между ними, а также интеграция основных составляющих инновационной среды, являются важными предпосылками создания благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности.

Знание характерных для конкретной территории особенностей (рынка труда, инновационного потенциала, традиций предпринимательской деятельности и т. д.), возможность непосредственного контакта и влияния на деятельность основных субъектов инновационной деятельности и институтов позволяют органам регионального управления и местного самоуправления принимать и реализовывать решения, которые учитывают местную специфику, а также обеспечивают формирование благоприятной инновационной среды.

Несмотря на сложную структуру инновационной экосистемы региона, большое количество разнообразных участников, наиболее важное значение для активизации инновационных процессов имеет коллаборация трех институциональных секторов – науки, бизнеса, государства на принципах модели «тройной спирали». Поскольку именно область их функционального пересечения обеспечивает создание и диффузию потоков знаний, их превращение в инновацию и ее распространения, и тем самым формирует действенный механизм саморазвития сложных нелинейных систем регионального уровня. Благодаря непрерывному взаимодействию науки, бизнеса и государства создаются новые знания, которые распределяются через единую коммуникационную сеть между всеми участниками, что придает системе определенную целостность и динамическую устойчивость. Чем лучше развита партнерская среда, тем больше в ней образуется ло-

кальных тройных спиралей и тем выше потенциал региона, больше возможностей для инновационного развития.

Таким образом, объединение усилий и ресурсов участников инновационного процесса на уровне региона, постоянная смена конфигурации взаимосвязей между ними обеспечивает непрерывное создание нового знания, его превращения в инновацию и тем самым способствует инновационному развитию.

Перспективы дальнейших исследований заключаются в разработке механизма формирования региональных инновационных экосистем в контексте глобализации мирового экономического пространства.

Список использованных источников

1. Райхлина, А. В. Формирование инновационной среды региона как важнейшее условие эффективной инновационной деятельности / А. В. Райхлина // Наукоедение [Электронный ресурс]. – 2017. – Т. 9. – № 4. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/38EVN417.pdf>. – Дата доступа: 14.04.2020.
2. Смородинская, Н. В. Сетевые инновационные экосистемы и их роль в динамизации экономического роста / Н. В. Смородинская // Инновации. – 2014. – № 7 (189). – С. 27–33.

Н. П. Хвесеня, кандидат экономических наук, доцент

Д. А. Агародник

Белорусский государственный университет, Минск, Беларусь

ВЫСШАЯ ШКОЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ПУТИ К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Для инновационной экономики страны значимым фактором становится степень развития человеческого капитала, непосредственное влияние на который оказывает система образования. Человек, его знания, способность нестандартно мыслить приобретают особую ценность в XXI веке. Исследование института высшего образования в Республике Беларусь для проведения институциональных преобразований на пути к инновационной экономике ключевая идея данной работы. Для этого предлагается оценка отечественного высшего образования исходя из общедоступных данных. Она производится на основе совокупности показателей, которые отражают реальное качество жизни. Для чего исследуется индекс социального развития (ИСР).

Данный индекс рассчитывается аналитической группой исследовательского проекта The Social Progress Imperative для 149 стран. Расчет этого индекса начался в 2014 году, поэтому отдельные зависимости возможно проследить в динамике. Индекс включает в себя 51 социальный и экологический показатели – от жилья и питания до прав и образования [7]. Такое всестороннее изучение условий для развития человека, дает возможность объективно оценить реальную ситуацию в стране.

Количество баллов Республики Беларусь выросло с 65,2 в 2014 году до 73,9 баллов из 100 возможных в 2019 году. В основном, такой рост произошел за счет показателей из группы базовых потребностей (90,16 баллов, 40-е место в рейтинге по данной группе). Проблемные аспекты: личная безопасность (58 место), доступ к информации и коммуникации (67), личные права (113 место) и качество окружающей среды (117 место) [6].

В данном индексе существует отдельный показатель, который называется «доступ к высшему образованию». По этому показателю Республика Беларусь занимает 41 место. Показатель состоит из следующих групп: «количество лет высшего образования» (18 место), «среднее количество лет, которые обучаются женщины в школе» (23 место), «университеты во всемирных

рейтингах» (60 место) и «процент студентов, обучающихся в университетах глобальных рейтингов» (57 место) [6].

Конкурентоспособность высшего образования отражается в индексе национальных систем высшего образования (U21 Ranking of National Higher Education Systems), однако Республика Беларусь не учитывается в представленном рейтинге [4].

В Беларуси 51 учреждение высшего образования: 9 академий и 34 университета, в которых в учебном году 2018/2019 обучалось 268,1 тысячи человек [3]. В стране наблюдается тенденция к сокращению студентов в высших учебных заведениях, однако, при этом доля людей в организациях с высшим образованием увеличивается. Данную тенденцию можно объяснить тем, что люди стали более осознанно относиться к выбору будущей профессии. Еще одной причиной сокращения количества студентов можно назвать демографическую ситуацию в стране. Сейчас студентами становятся люди, родившиеся в начале 2000-х, когда рождаемость была не очень высокой. Также университеты стараются подстраиваться под нужды реального сектора, чтобы студенты смогли найти работу после окончания учебы. За последние годы существенно увеличилась доля наукоемких, высокотехнологичных специальностей. Открыта подготовка по многим новым специальностям технико-технологического, ИТ-профиля. Сокращена подготовка по экономическим, юридическим специальностям. Это тоже в определенной степени обусловило некоторое сокращение студентов [5].

Если говорить о трудоустройстве в целом, то однозначно, чем выше уровень образования, тем больше возможностей. Человек в современном мире обязан свои профессиональные знания, навыки, компетенции постоянно совершенствовать: повышать квалификацию, переобучаться, получать второе и последующее высшее образование. Именно поэтому доля людей в организациях с высшим образованием каждый год увеличивается.

На сегодняшний день в Беларуси существуют несколько университетов, которые обеспечивают нашу страну специалистами ИТ сферы. К ним относятся БГУИР, БГУ, БНТУ, а также ГрГУ и БрГТУ. Выпускники этих ВУЗов составляют примерно 65 % ИТ специалистов в стране [2]. Однако в последнее время среди ИТ специалистов стало появляться все больше «гуманитариев» из БГЭУ (6 %) и МГЛУ (2,9 %). Такая трансформация вызвана тем фактом, что человеку не обязательно быть разработчиком, если он хочет попасть в ИТ. Сегодня эта сфера включает в себя бизнес-аналитиков, дизайнеров, специалистов по тестированию, сотрудников отдела продаж и HR-менеджеров. Такой большой спектр специалистов требует отдельной подготовки. Поэтому в нашей стране было принято решение создать ИТ университет. Новый ИТ-ВУЗ специалисты называют Университет 3.0. Идея Университета 3.0 базируется на трех столпах – обучение, научное исследование и создание инноваций. Планируется, что во время учебы студенты будут создавать стартапы, которые были бы интересны экономике. Помогать им в этом будут резиденты ПВТ, а также специалисты из реального сектора. Это сотрудничество – плодотворно, поскольку студенты ориентируются на практическое применение полученных знаний и полноценное рабочее место в будущем. Республика Беларусь может стать первой страной в рамках СНГ и Восточной Европы с университетом подобного типа [1].

Таким образом, инновационная составляющая вузов Республики Беларусь расширяется. Университеты руководствуются запросами современности, требованиями рынка труда. Это имеет ключевое значение для экономики страны. Эффективность институтов определяется соответствием профессиональных, инновационных компетенций выпускников запросам высокотехнологичного и конкурентоспособного на мировом уровне реального сектора экономики.

Список использованных источников

1. Без ЦТ и за деньги. Что за ИТ-университет предлагают создать айтишники [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.tut.by/society/657338.html>. – Дата доступа: 21.03.2020.

2. ИТ в Беларуси-2018: индустрия взрослеет и впитывает всё больше «других». Исследование dev.by, часть 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dev.by/news/it-v-belarusi-2018>. – Дата доступа: 21.03.2020.

3. Образование в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2019. – Режим доступа: www.belstat.gov.by/upload/iblock/02f/02f0dc5e5ea8e20041bca7728366684c.pdf. – Дата доступа: 21.03.2020.

4. Проблема профессионализации высшего образования в Республике Беларусь // Наука и инновации. – 2018. – № 4. – С. 51–52.

5. Современное состояние и перспективы развития высшего образования в Беларуси [Электронный ресурс] / БЕЛТА. – Минск, 2019. – Режим доступа: <https://www.belta.by/roundtable/view/sovremennoe-sostojanie-i-perspektivy-razvitiya-vysshego-obrazovanija-v-belarusi-1208/>. – Дата доступа: 21.03.2020.

6. 2019 Social Progress Index [Electronic resource] / Social Progress Index. – 2019. – Mode of access: <https://www.socialprogress.org/?tab=2&code=BLR> – Date of access: 21.03.2020.

7. Global. View the Index [Electronic resource] / Social Progress Index. – 2019. – Mode of access: <https://www.socialprogress.org/>. – Date of access: 21.03.2020.

Т. А. Ящук, кандидат экономических наук
*Уманский государственный педагогический университет
имени Павла Тычины, Умань, Украина*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Постановка проблемы. Современный период развития общества показывает, что одним из главных признаков цивилизованной, индустриально развитой страны является высокоразвитый эффективный рынок образовательных услуг. Такая постановка вопроса инициирует необходимость рассмотрения целого ряда теоретических проблем, связанных с изучением сущности и принципов механизма функционирования рынка образовательных услуг.

Выделение нерешенных аспектов проблемы. Несмотря на растущее число научных публикаций по вопросам развития высшего образования в условиях инновационной экономики, следует заметить, что современные социально-экономические условия Украины обуславливают необходимость исследования основных факторов, влияющих на развитие отечественной системы высшего образования, а также причинно-следственных связей, характеризующих влияние экономических и других факторов на глобальную конкурентоспособность страны и ее образовательный сектор.

Основные результаты исследования. Инновационному обществу соответствует экономика знаний, в которой не природные ресурсы составляют главные богатства общества. В инновационной экономике процветают страны, которые получают основные доходы от производства и переработки информации, от производства знаний и высоких технологий [1, с. 24].

Экономика знаний сегодня становится базовой и универсальной составляющей экономики в целом, поскольку все сферы материального и нематериального производства, производственные и социальные отношения развиваются на основе динамического приращение и обновления знаний. Поэтому экономику знаний следует считать специальной отраслью общей экономической науки и практики, а также системообразующей составляющей «новой экономики», что определяет перспективы и динамику устойчивого развития [2, с. 39].

Основными чертами инновационной экономики являются:

– стабильный рост доли наукоемкого сектора производства, в частности в добавленной стоимости и занятости;

– снижение материалоемкости и энергоемкости производства благодаря активному внедрению инноваций;

– расширение и обновление номенклатуры производства [3, с. 50].

Рынок образовательных услуг с помощью конкурентных механизмов буквально способствует участию в инновационных процессах. А вузы, которые выбрали инновационный путь развития, становятся конкурентоспособными, вузами-лидерами на рынке образовательных услуг. Очевидно, что главной характерной чертой деятельности современного учреждения высшего образования в условиях рынка должна стать ориентация на постоянное развитие его инновационной направленности, на качество научно-образовательной деятельности [4, с. 17].

Среди всего многообразия современных тенденций развития образовательной сферы основными следует назвать следующие:

– определяющая роль образования в становлении экономики знаний (как генератора и передатчика знаний и информации);

– диверсификация источников финансирования (от преимущественно государственного финансирования к широкому спектру доходов и повышения эффективности расходования этих средств);

– интернационализация образования (необходимость унификации образовательного контента, признание дипломов);

– глобализация рынка образовательных услуг (рост численности иностранных студентов, трансграничной образования) [5, с. 78].

Инновационные технологии в образовании способствуют быстрому усвоению знаний, умению их использовать, распространять и производить новые идеи, знания и технологии. Внедрение научно-технических достижений в производство обеспечивает повышение производительности труда и эффективности функционирования всей экономики. Причем большинство таких нововведений является результатом фундаментальных и прикладных научных исследований, осуществляемых в высших учебных заведениях [6, с. 14].

Выводы и перспективы дальнейшего исследования проблемы. Подводя итог исследованию основных тенденций развития и функционирования рынка образовательных услуг в условиях инновационной экономики, следует отметить, что инновационные процессы на рынке образовательных услуг является закономерным этапом развития системы высшего образования, представляют собой положительные явления, поскольку наращивают учебный и научный потенциалы, расширяют возможности учебных заведений по предоставлению образовательных, научных и других услуг, способствующих более эффективному использованию ресурсов. Перспективы дальнейших научных исследований связаны с необходимостью анализа особенностей финансирования научной деятельности высших учебных заведений Украины.

Список использованных источников

1. Боголиб, Т. М. Развитие инновационной экономики и элитное образование / Т. М. Боголиб // Инновационная экономика. – 2009. – № 2. – С. 23–30.

2. Федулова, Л. И. Концептуальные основы экономики знаний / Л. И. Федулова // Вестник Национального института стратегических исследований. – 2007. – № 43. – С. 37–42.

3. Жуган, И. А. Тенденции развития инновационной деятельности современного вуза / И. А. Жуган // Научные труды МАУП. – 2013. – Выпуск 2 (37). – С. 49–53.

4. Антохов, А. А. Влияние рынка образовательных услуг на развитие инновационной экономики Украины / А. А. Антохов // Украинская наука: прошлое, настоящее, будущее. – 2012. – № 17. – С. 14–22.

5. Каленюк, И. С. Особенности регулирования рынка образовательных услуг: монография / И. Каленюк, Л. Цимбал // Черниг. гос. ин-т экономики и упр. – Чернигов: ЧГИЭУ, 2011. – 183 с.

6. Инновационный измерение развития высшего образования Украины: современное состояние и перспективы: [коллективная монография] / под общ. ред. д. э. н., проф. А. Н. Левченко]. – Кировоград: Эксклюзив-систем, 2016. – Ч. I. – 580 с.

О. В. Рыжанкова, кандидат экономических наук, доцент
Белорусский государственный экономический университет, Минск, Беларусь

ДЕЛОВЫЕ КУЛЬТУРЫ КАК ОСОЗНАНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

В обсуждении вызовов глобализации все настойчивее стало звучать требование инноваций как для развития национальной экономики, так и международного бизнеса. Однако все чаще и настоятельнее к данным потребностям добавляется необходимость инновационного развития экономики знаний. Возможно предположить, что кроме чисто информационной составляющей, речь идет о необходимости развивать и совершенствовать умения создавать коммуникации – выстраивать отношения доверия со всеми участниками экономических отношений, как «внешними» – местными сообществами и ассоциациями граждан, потребителями, инвесторами, акционерами и поставщиками, так и «внутренними», каковыми являются наемный персонал и менеджмент. При этом все более заметно, что отдельного внимания требуют и группы, которые оказываются участниками поневоле из-за того ущерба, который им наносит или может нанести деловая активность тех или иных субъектов бизнеса.

В этих условиях стратегии международного бизнеса все более предстают как обеспечение взаимодействия с обществом в целях обеспечения его устойчивого и эффективного развития. Именно в зависимости от этого взаимодействия идет формирование предприятиями и фирмами собственной репутации как ответственных «корпоративных граждан». Это тем более так, что давление со стороны общественного мнения все более испытывают те субъекты международного бизнеса, которые то и дело сокращают сферу собственных социальных обязательств.

В качестве возможной формы таким образом осознанного взаимодействия актуальным все более становится исследование и использование деловых культур в международном бизнесе. И здесь практики использования деловых культур международного бизнеса иногда объединяются в понятия «предпринимательская этика», «экономическая этика», «кросс-культурные коммуникации в международном бизнесе», «бизнес-администрирование» и т. п. Но каждое из них определяет, по сути, главное: как производство товаров и услуг в компании и организация ее внутреннего управления соотносятся с интересами, которые выходят за рамки исключительно повышения прибыли.

Для изучения модели общественного взаимодействия в качестве нового знания в рамках развития деловых культур международного бизнеса возможно соединить ценностно-ориентированный подход с институциональным. Первый позволит исследовать мотивацию корпоративного поведения, выходящего за рамки получения экономических дивидендов и выявить приоритеты международных участников взаимодействия. А второй – институциональный – даст возможность определить саму международную корпорацию как институт современного социума и позиционировать корпоративных игроков в системе общественных институтов.

Следует заметить, что одновременно может понадобится задаться вопросом о самом определении «деловые» в отношении культур – является ли оно метафорой, либо же наделено конкретными системными признаками.

При этом очевидно, что анализ международных корпораций в терминах деловых культур международного бизнеса будет всерьез результативным лишь в условиях, когда международный

бизнес станет сознательно позиционировать себя в системе общественных и культурных отношений, а не рассматривать эти отношения в качестве «внешней» среды. Представляется, что при таком подходе международная компания сможет сама предоставлять и обеспечивать соблюдение этических норм и правил, выступать каналом реализации моральных предписаний, гарантировать соблюдение гражданских прав.

Нельзя не признать и то, что в использовании доктрины деловых культур в международном бизнесе есть и сугубо политическое измерение, нацеленное на включение международных корпораций в системное взаимодействие с другими социальными и политическими институтами.

В целом же в центре исследования возможностей инновационного использования деловых культур международного бизнеса в контексте общественного взаимодействия неминуемо окажутся вопросы: во-первых – о критериях оценки экономической эффективности нематериальных факторов предпринимательской деятельности; во-вторых – о способах поддержания собственного имиджа и репутации компании в условиях нарастающего недовольства последствиями глобализации; и, в-третьих, о совершенствовании форм межкультурного взаимодействия в качестве факторов достижения конкурентоспособности как важнейшей предпосылки устойчивости и предсказуемости развития международного бизнеса в будущем.

Таким образом, осознание деловых культур как общественного взаимодействия в международном бизнесе не станет далее исчерпываться лишь этически выверенными проявлениями деятельности его субъектов, но сможет инновационным образом преобразовываться в вопрос совершенствования стратегий развития человеческого потенциала.

Список использованных источников

1. Грант, Р. М. Современный стратегический анализ / Р. М. Грант. – 7-е изд. – СПб.: Питер. 2012. – 154 с.
2. Деловые коммуникации / Э. М. Лисс, А. С. Ковальчук. – М.: Дашков и К, 2018. – 342 с.

М. В. Молохович, кандидат экономических наук
Белорусский государственный университет, Минск, Беларусь

СПЕЦИФИКА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА УРОВЕНЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Изменения, происходящие в последние годы в мировой экономике, обуславливают потребность выработки отечественными хозяйствующими субъектами новых подходов к осуществлению своей деятельности, позволяющих адаптироваться к вызовам современности и соответствовать требованиям времени. Непрерывное ужесточение конкуренции, придание знаниям статуса ключевого фактора производства, ускоренное внедрение достижений научно-технического прогресса во все сферы жизни общества, совершенствование технологий, создание новых товаров, работ, услуг – это лишь некоторые признаки современного этапа развития экономики. И в этих условиях эффективно функционировать могут лишь те предпринимательские структуры, которые уделяют должное внимание формированию и развитию своего инновационного потенциала, повышению уровня образования и квалификации работников, а также осуществлению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, составляющих основу инновационной деятельности. Но как показывает практика, достижение этого возможно только в случае наличия хорошо отлаженной системы управления и, в частности, корпоративного управления, обеспечивающего баланс интересов не только всех субъектов, входящих в состав организации, но и иных

взаимодействующих с нею физических и юридических лиц [1, 2]. Ведь, осуществлять инновационную деятельность способны только высокоэффективные компании, а их эффективность напрямую зависит от того смогли ли их участники добиться слаженного и взаимовыгодного сотрудничества, основывающегося на соблюдении интересов и потребностей всех членов компании. В этой связи исследование специфики корпоративного управления и ее влияния на уровень инновационного развития организации приобретает особую актуальность.

Обобщение существующих в настоящее время теоретических и практических разработок по вопросам построения систем корпоративного управления в компаниях различной степени сложности и организационно-правового устройства показало, что его специфика определяется составом участников данных организаций, выступающих основными носителями их интересов. В частности, существует два мнения по поводу сферы распространения норм корпоративного управления. В первом случае речь идет об акционерных обществах, когда в качестве основных элементов управляемых подсистем выступают менеджеры, акционеры и финансовые инвесторы. В данной ситуации суть корпоративного управления сводится к установлению взаимовыгодных отношений между менеджерами компании, ее владельцами (акционерами) и иными заинтересованными лицами с целью обеспечения их интересов, максимизации прибыли компании и повышения ее акционерной стоимости. Во втором случае корпоративное управление рассматривается как управление в сложных хозяйственных системах, созданных путем объединения капиталов и усилий ранее самостоятельных предприятий и организаций, а в качестве объектов управления выступают объединившиеся в составе корпоративного формирования хозяйствующие субъекты – участники корпоративных отношений. При таком подходе смысл корпоративного управления заключается в обеспечении гармоничного взаимодействия всех членов объединения посредством построения эффективной системы экономических, организационных, правовых, управленческих и иных отношений между ними. Его конечной целью является усиление взаимного действия объединившихся субъектов, то есть достижение эффекта синергии.

Исследуя специфику корпоративного управления, следует отметить, что основное отличие между ним и менеджментом организации в целом состоит в направленности его воздействия, а именно, в нацеленности на решение конкретной задачи – достижения баланса интересов взаимодействующих сторон – эффективность решения которой предопределяет ход развития всех иных процессов. В свою очередь, специфика корпоративного управления, позволяющая разграничить его в компаниях акционерного типа и в крупных корпоративных формированиях, заключается в том, что в первом случае объектами управления являются физические, а во втором – юридические лица, выступающие участниками корпоративных отношений. Данное различие оказывает существенное влияние на выбор механизмов управления и способов достижения поставленных целей. Однако, конечной целью корпоративного управления в обоих случаях является повышение эффективности деятельности организации. И именно результаты достижения данной цели оказывают прямое воздействие на уровень инновационного развития компании. Ведь, как уже было сказано, только эффективно функционирующие хозяйствующие субъекты способны осуществлять инновационную деятельность. Поэтому наличие высокоорганизованной системы корпоративного управления, способствующей росту прибыльности компании, является гарантией возможности ее активизации. Кроме того, большинство ученых сходится во мнении, что эффективное корпоративное управление повышает доверие инвесторов и, следовательно, инвестиционную привлекательность компании, что также положительно скажется на уровне ее инновационного развития.

Таким образом, корпоративное управление в силу своей специфики является одним из важнейших факторов, способствующих осуществлению инновационной деятельности и определяющих ее масштабность и эффективность.

Список использованных источников

1. Молохович, М. В. Сущность, проблемы и перспективы развития корпоративного управления / М. В. Молохович // Стратегия и тактика развития производственно-хозяйственных систем: материалы IX Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 120-летию со дня рожд. П. О. Сухого, Гомель, 26–27 нояб. 2015 г. / ГГТУ им. П. О. Сухого; под ред. В. В. Кириенко. – Гомель, 2015. – С. 103–105.
2. Шихвердиев, А. П. Корпоративное управление / А. П. Шихвердиев. – Сыктывкар: Изд-во СГУ им. Питирима Сорокина, 2015. – 241 с.

С. В. Ерёмушкина, магистр управления и экономики
Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19

Пандемия COVID-19 вынудила миллионы малых предприятий по всему миру закрыться – либо по распоряжению правительства, либо по собственному желанию, чтобы помочь остановить распространение вируса. Те предприятия, которые продолжили работу, терпят убытки из-за снижения потребительского спроса. На основе изучения уже объявленных мер, ОЭСР (2020) разработала всеобъемлющую классификацию и последовательность мер поддержки малых и средних предприятий (МСП), предпринимаемых правительствами разных стран:

1. Меры по охране здоровья и информация для МСП по их соблюдению.
2. Меры по решению проблемы ликвидности путем отсрочки платежей (налоги, социальное обеспечение, аренда, коммунальные услуги).

В Великобритании введена временная отмена так называемых «бизнес-ставок», то есть местных налогов на налоговый период 2020–2021 гг. для таких предприятий, как магазины; рестораны и пр., кинотеатры, концертные залы; спортивные клубы, спортзалы, отели др. [1]. Также продлены сроки уплаты налога на прибыль на 3 месяца. Налоговое управление США разрешает отсрочку платежей по подоходному налогу до 15 июля [2].

Правительства многих европейских стран и США ввели мораторий на выселение предприятий с арендных площадей и отключение света и воды за неуплату при отмене штрафов и пени за просроченные платежи.

3. Меры по предоставлению дополнительного и более легкодоступного кредита для повышения устойчивости МСП.

В Великобритании малые предприятия могут в течение нескольких дней оформить кредит на 6 лет на сумму от 2000 до 50000 фунтов стерлингов. Первые 12 месяцев кредит является беспроцентным, начиная со второго года ставка по кредиту составляет 2,5 %. Субсидии на предпринимательскую деятельность предоставляются в размере 25000 фунтов стерлингов наличными предприятиям розничной торговли, гостиничного дела и сферы досуга, чья оценочная стоимость составляет от 15000 до 51000 фунтов стерлингов. Также предоставляются единовременные гранты в размере 10000 фунтов малым предприятиям с оценочной стоимостью менее 15 000 фунтов стерлингов [1].

Управлением по делам малого бизнеса США (Small Business Administration, далее – SBA) разработан ряд программ по займам и облегчению бремени задолженности. Выплата основной суммы и процентов по таким займам может быть отложена на первый год. В настоящее время выплаты ограничиваются максимум 25 000 долл. США (до 15 000 долл. США в течение двух месяцев плюс экстренный аванс до 10 000 долл. США, который не нужно погашать) [2].

4. Меры по смягчению последствий увольнений путем расширения возможностей для временного увольнения и субсидий на заработную плату.

В Великобритании, если малое предприятие имеет персонал, включая учеников, который пришлось бы уволить в связи с эпидемиологической ситуацией, программа сохранения рабочих мест предусматривает выплаты 80 % заработной платы сотрудника, максимум до 2500 фунтов в месяц, с 1 марта до октября 2020 года [1].

Программа поддержки доходов самостоятельно занятых лиц предполагает выплату 80 % средней прибыли от торговли за последние три года. Предусмотрена отсрочка для самозанятых оплаты подоходного налога и платежей по НДС. Самозанятый человек с неработающим партнером и двумя детьми может в случае невозможности продолжать работу по болезни или самоизоляции получать ежемесячную социальную поддержку в размере около 1800 фунтов [1].

Программа защиты зарплат в США предоставляет краткосрочный кредит для покрытия расходов на заработную плату, процентов по ипотечным кредитам, арендной платы и коммунальных услуг. Максимальная сумма кредита в 2,5 раза превышает среднюю сумму затрат на заработную плату в течение последних 12 месяцев, до 10 млн долл. Процентная ставка составляет 1 %. Срок погашения кредита составляет два года, но платежи откладываются на шесть месяцев. Этот кредит может не возвращаться при следующих условиях: поступления по кредиту расходуются в течение восьминедельного периода сразу после финансирования займа; по крайней мере 75 % тратится на заработную плату; не более 25 % тратится на аренду, проценты по ипотечным кредитам и коммунальные услуги; работодатель поддерживает численность сотрудников и уровень заработной платы [2].

5. Структурная политика (цифровизация, обучение и образование для МСП, поддержка в поиске и выходе на новые рынки и т. д.).

В заключение следует отметить, что из-за срочности принятия и слабой предсказуемости эпидемиологической ситуации большинство предлагаемых пакетов поддержки МСП во всем мире рассчитаны на краткосрочный период и имеют недостаточную целевую направленность. Анализ процесса реализации программы предоставления кредитов малым и средним предприятиям в США показал, что эти средства, скорее всего, были распределены неэффективно; непропорционально большая их часть по факту попала в регионы, наименее пострадавшие от COVID-19 и с меньшим сокращением занятости к моменту распределения средств программы. По мнению профессора Гарварда Джереми Стайна [3], в этой ситуации государствам может пригодиться опыт венчурных инвесторов, которые среди большого числа маленьких компаний разного качества выбирают наиболее перспективные и инвестируют в них. Следовательно, должны быть разработаны формальные и экономически обоснованные критерии выбора секторов, а также отдельных предприятий и индивидуальных предпринимателей. При этом максимальная государственная поддержка должна быть оказана не самым пострадавшим предприятиям, а самым эффективным, что будет способствовать более быстрому восстановлению экономики и созданию рабочих мест.

Список использованных источников

1. Hellicar, Lauren. Coronavirus: what support is available for small businesses and the self-employed? / Lauren Hellicar // Simply Business [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.simplybusiness.co.uk/knowledge/articles/2020/06/coronavirus-support-for-small-business/>. – Дата доступа: 16.04.2020.

2. Smith, Kennedy. How State and Local Governments are Helping Small Businesses During the Coronavirus Pandemic / Kennedy Smith, Zach Freed, Ron Knox // The Institute for Local Self-Reliance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ilsr.org/how-state-and-local-governments-are-helping-small-businesses-during-the-coronavirus-pandemic-2/>. – Дата доступа: 08.04.2020.

3. Stein, Jeremy. An Evaluation of the Fed-Treasury Credit Programs / Jeremy Stein // The economic implications of COVID-19. A webinar series from the Princeton Bendheim Center for Finance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bcf.princeton.edu/event-directory/covid19_15/. – Дата доступа: 15.05.2020.

З. Г. Высоцкая

Белорусский государственный университет, Минск, Беларусь

МАСШТАБЫ МОНОПОЛИЗАЦИИ РЫНКОВ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИКИ

Наличие адекватной рыночной конкуренции имеет большое значение для повышения эффективности функционирования внутренних товарных рынков и, следовательно, для повышения эффективности экономики [1, с. 41]. Конкуренция является средством создания среды, способствующей снижению издержек, созданию новых продуктов, новых фирм, новых видов деятельности, новых методов производства и реализации, технического прогресса и инноваций.

Но в условиях изменения рыночной ситуации, открытости экономик, глобализации и цифровизации компании активно осуществляют стратегии, направленные на повышение своей конкурентоспособности. К подобным действиям относится внедрение инноваций, формирование нематериальных активов (бренда, компетенций персонала, общественной значимости компании, организационных и управленческих способностей). Реализация перечисленных стратегий способна в обратном направлении изменить рыночную структуру и степень конкуренции на рынке.

Практика хозяйствования в Республике Беларусь свидетельствует о высокой степени монополизации на отдельных рынках. По состоянию на март 2020 года в РБ официально насчитывается 1137 хозяйствующих субъектов, которые занимают монопольное или доминирующее положение на отдельных рынках товаров и услуг [2]. Данное число субъектов составляют 188 компаний-естественных монополистов и 949 фирм-доминантов. Специальный реестр субъектов хозяйственной деятельности, к которым должны применяться ограничения в ценовой политике и к действиям по экономической концентрации на рынке, формируется и обновляется Министерством антимонопольного регулирования и торговли.

Национальный статистический комитет РБ на начало 2019 года фиксирует 142 108 субъектов хозяйствования – юридических лиц, из которых 108 977 являются микроорганизациями и малыми организациями [3]. Соответственно, с некоторой степенью приближения можно считать, что субъекты экономики, к которым применяются меры антимонопольного регулирования, составляют часть от 33 131 компаний. Подавляющее большинство из них – 16 025 государственные и 1624 организации с долей государственной собственности, что свидетельствует о высокой степени государственного администрирования в экономике.

Согласно базовой парадигме «структура-поведение-результативность» высокая степень монополизации отдельных рынков свидетельствует о неэффективности их функционирования.

Увеличение рыночной доли компании и монополизация ею рынка может быть результатом: высокой результативности фирмы или способности компании подавлять конкуренцию и завоевывать доминирующее положение на рынке (в том числе, с помощью государственной поддержки или в результате сговора).

Доминирующая на рынке компания, не представляя собой монополию в чистом виде, способна проявлять признаки монопольного поведения:

- выполнять роль ценового лидера, ухудшая производственную эффективность;
- регулировать объемы производства, искажая эффективность размещения ресурсов;
- проводить политику ценовой дискриминации.

В случае такого поведения уровень рыночной доли компании не может являться показателем высокой результативности и эффективности функционирования рынка.

Экономическая политика государства должна быть направлена на формирование благоприятной институциональной среды, которая позволит компаниям с высокой результативностью занимать и сохранять высокую долю на рынке. Если фирма имеет производительность выше средней и долю рынка выше среднего значения, то институциональная среда является позитивной, а фирма делает положительный вклад в общую эффективность распределения ресурсов. Если производительность фирмы ниже средней, но доля рынка выше среднего значения, институциональная среда является негативной и подразумевает, что экономический механизм является несовершенным, что позволяет компаниям с более низкой результативностью сохранять за собой большую долю рынка, которая не соответствовала бы их производительности ниже среднего уровня в условиях адекватной конкуренции.

Список использованных источников

1. Высоцкая, З. Г. Вступление в ВТО и эффективность национальной экономики З. Г. Высоцкая // Тенденции экономического развития в XXI веке : мат. Межд. науч. конф. (28 февраля 2019 г., г. Минск) / Белорусский государственный университет. – Минск : Право и экономика, 2019. – С. 41–45.
2. Антимонопольное регулирование и конкуренция [Электронный ресурс]. – Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь, 2020. – Режим доступа: https://www.mart.gov.by/sites/mart/home/activities/antimonopoly_reg.html. – Дата доступа: 14.04.2020.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2019 [Электронный ресурс]. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2020. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/35d/35d07d80895909d7f4fdd0ea36968465.pdf>. – Дата доступа: 13.04.2020.

Секция 2

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ИНТЕГРАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

A. Sidorova, PhD in Economic sciences, Associate Professor
Belarusian State University, Minsk, Belarus

MODELS OF NATIONAL INSTITUTIONAL SYSTEMS

One of the most perspective research vectors in modern science is the study of the economic thinking of the peoples of various countries. And on the basis of this, an analysis will be made of various types of institutional systems and a study of their structure. The study of the uniqueness of national types of economic thinking allows us to highlight the characteristic features of various institutional systems, to study the interaction of all elements.

Stereotypes of economic thinking determine the totality of formal and informal institutions that define a unique type of socio-economic system. An important role is played by the study of informal institutions, since they have a much greater influence on the formation of economic behavior than is commonly thought. Informal institutions also determine the scope and vector of functioning of formal institutions [1, p. 102–118; 2, p. 146–150; 3, p. 4–18].

At the present stage, the mechanism, stages and factors of the establishment of institutional systems and the role of informal institutions in this process (primarily, such as economic mentality, norms) have not been sufficiently studied.

The stereotypes and habits of economic thinking are at the heart of a certain type of economic mentality, which determines the type of institutional system.

National economic mentality is a set of characteristics of economic behavior and thinking that is characteristic of a community living in the same territory within the framework of one formal structure, formed under the influence of natural, geographical and socio-cultural factors.

It has been identified the following basic elements in the structure of economic mentality:

- 1) reducing the uncertainties of the outside world;
- 2) determining the nature of interaction with other people;
- 3) the defining relationship to the experience of others.

The presence of unique characteristics of the economic mentality sets a certain type of interaction between formal and informal institutions, which determines the formation of a certain model of the national economy.

At the initial stage, the climatic factor was the most important determining primary exogenous factor in the formation of the type of institutional system.

External exogenous factors include external threats. This factor allows you to «absorb» a new experience or to reject it. Through this, new formal institutions are formed and elements of the economic mentality are changing.

Secondary internal endogenous factors include:

- socio-cultural environment;
- geopolitical position;
- religion.

According to research of economic mentality it can be distinguished the following fundamental types of institutional system: 1. Corporate-Asian; 2. Clan-corporate; 3. Corporate-paternalistic; 4. Latin European; 5. Scandinavian; 6. German (social-market type); 7. Anglo-Saxon.

Anglo-Saxon model. This is a liberal model with a focus on private property and low government intervention. From the position of economic mentality, this model is characterized by a low distance of power, high individualism, a low level of avoidance of uncertainty (the desire for innovation, creative activity and initiative), adherence to universal rules and a high level of masculinity (priority of personal success).

Social market model. This model is characterized by active strategic planning, protection and specification of property rights, effective intervention in the economic sphere for adjustment, and emphasis on the social sphere. Of the properties of economic mentality – a low level of distance of power, masculinity, universalism, an average level of avoidance of uncertainty.

Socio-democratic model. This model is characterized by active government intervention, the pursuit of public welfare, but the preservation of legal boundaries, the interaction of the state with the private sector and civil society.

Corporate-paternalistic model. A developed public sector, a higher level of taxes, and state regulation of the economy are characteristic. The basic characteristics of economic mentality are femininity, a moderate level of distance of power, particularism (the desire for state support and the priority of personal relations to universal rules), moderate collectivism, a moderate level of avoidance of uncertainty.

Latin European model. This model is characterized by a developed public sector, state planning. The basic characteristics of economic mentality are moderate femininity, a high level of distance of power, an average level of universalism, moderate collectivism, a high level of avoidance of uncertainty.

Corporate-Asian model. This model is characterized by state control, a combination of market and traditions, and the encouragement of the private sector. The basic characteristics of economic mentality are moderate femininity, a high level of distance of power, a high level of particularism, moderate collectivism, and a high level of avoidance of uncertainty.

Clan-corporate model. This model is characterized by a high role and state intervention, traditionalism, caste, social inequality, emphasis on domestic consumption. The main properties of economic mentality are masculinity, a high level of distance of power, a high level of particularism, high collectivism, and a high level of avoidance of uncertainty.

Thus, the economic mentality determines the uniqueness of the characteristics of national economic models, the study of which will improve the effectiveness of economic policies, institutional reforms and the interaction of countries with each other.

References

1. Skorobogatov, A. Institutions as a factor of order and as a source of chaos: neoinstitutional-postkeynesian analysis // *Issues of Economics*, 2006. – No 8. – P. 102–118.
2. Ivanchenko, V. Globalization and public mentality // *Issues of Economics*, 2001. – No 12. – P. 146–150.
3. Nesterenko, A. The transition period is over. What's next? // *Issues of Economics*, 2000. – No 6. – P. 4–18.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Распространение процессов глобализации приводит к либерализации экономических границ между государствами, проникновением капитала в различные страны и возникновением дополнительных экономических, экологических и социальных проблем в результате этого. Этому также способствовала интенсификация процессов экономического развития и переход передовых в экономическом отношении стран к высоким технологическим укладам. Указанные тенденции ставят на повестку дня задачу повышения конкурентоспособности отечественных предприятий и обеспечения экономической безопасности. В целом, концепция безопасности, это осознание влияния опасных факторов и обоснование реакции на них в соответствии определенного объекта опасности. В упрощенной интерпретации, на основе обобщения подходов [1], можно определить, что концепцией безопасности охватываются следующие составляющие:

1. Общие цели и задачи, сформированные объектом управления, достижению которых может повредить проявление определенных факторов опасности.
2. Анализ влияния факторов окружающей среды с определением факторов потенциального опасного воздействия на объект управления.
3. Подготовка управленческих решений в ответ на проявление влияния источников опасности.

Рассмотрение вопросов обеспечения экономической безопасности предприятия является предметом многих научных школ и подходов. Более подробно указанные вопросы рассматриваются в контексте исследования теории фирмы, риск-менеджмента и теории устойчивого развития.

Экономическая безопасность предприятия зависит от следующих факторов: уровня конкурентоспособности, финансовой устойчивости и платежеспособности, эффективности функционирования и использования ресурсов субъектами предпринимательской деятельности [2, с. 305]. В процессе анализа деятельности предприятий в условиях экономического кризиса важной задачей является определение причин, которые приводят к снижению уровня экономической безопасности и которые можно классифицировать как внешние и внутренние. К внешним причинам ослабления экономической безопасности предприятия можно отнести следующие: политическая и экономическая нестабильность; постоянные и часто непредсказуемые изменения законодательства; усиление монополизма на рынке; конфликтные ситуации с отечественными и иностранными партнерами; неконкурентоспособность отечественной продукции в связи со снижением покупательной способности потребителей; увеличение конкуренции со стороны иностранных производителей; рейдерские атаки. Также к ним следует отнести форс-мажорные обстоятельства: стихийные бедствия, катастрофы, военные конфликты, которые негативно влияют на уровень экономической безопасности предприятия.

Основными внутренними причинами снижения уровня экономической безопасности предприятия являются: недостатки в организации производственного процесса; низкие деловые и профессиональные качества персонала, сознательное или бессознательное нанесения ими ущерба предприятию; низкий уровень менеджмента; конфликты между учредителями (собственниками) предприятия; слабая маркетинговая политика; недостаточное использование научно-технического и интеллектуального потенциала в деятельности предприятия; непредвиденные расходы ресурсов или недостаток денежных средств [3].

Борьба с экономическим кризисом на уровне страны, отдельно взятого предприятия будет действенной при условии гибкой политики в своей деятельности, оно способно значительно смягчить негативные последствия общего спада экономики. Именно поэтому важным направлением в преодолении последствий экономического кризиса является повышение уровня экономической безопасности предприятия по всем ее составляющим. Для достижения высокого уровня экономической безопасности предприятие должно обеспечить максимальную безопасность основных функциональных составляющих своей деятельности [4, с. 50].

Своевременное выявление и нейтрализация внутренних и внешних угроз и опасностей, которые влияют на уровень экономической безопасности предприятия, обеспечит стабильное и максимально эффективное функционирование предприятия на определенный момент времени и высокий потенциал развития в будущем.

Список использованных источников

1. Концепция экономической безопасности / В. Геец, Б. Е. Кваснюк. Киев: Лотос, 1999. – 56 с.
2. Новикова, А. Ф. Экономическая безопасность: концептуальное определение и механизм обеспечения: монография / А. Ф. Новикова, Г. В. Поколитенко. – Донецк: ИЕПНАН Украины. – 2006. – 408 с.
3. Палийчук В. Прогнозирование вероятности банкротства методами нечеткой логики / В. Палийчук, Т. Завгородняя, А. Проскурович // Вестник Львовского университета. Серия экономическая. – 2013. – Вып. 50. – С. 222–228.
4. Чирва, О. Г. Финансово-экономическая безопасность предприятия: стратегия и механизм управления / О. Г. Чирва, Т. А. Корниенко // Стратегия развития Украины: экономический и гуманитарный измерения: сб. матер. IV Междунар. науч.-практ. конф. (г. Киев, 17 октября 2017). – Киев, 2017. – С. 50–53.

Е. Н. Ангамошкина, кандидат экономических наук, доцент
Волгоградский государственный аграрный университет, Волгоград, Россия

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках проекта № 19-07-01132 «Создание интеллектуальной системы для оценки и прогнозирования продовольственной безопасности в условиях импортозамещения на основе нечеткого когнитивного подхода».

Среди приоритетных направлений современной аграрной экономической науки можно отметить проведение исследований, направленных на определение и оценку системы факторов продовольственной безопасности. Обеспечение оптимального уровня продовольственной безопасности регионов России предполагает оценку показателей, влияющих на ее формирование. В связи с этим актуальным является изучение существующих методик анализа с целью обоснования эффективного методического инструментария и модели оценки, позволяющих определять достигнутый уровень продовольственной безопасности и принимать решения по оптимизации агропродовольственной политики.

В рамках развития концепции продовольственной безопасности особый теоретический интерес представляют модели прогнозирования цен на продовольственных рынках и экономико-математические модели обоснования обеспечения регионов продовольствием. Теоретические и методологические основы моделирования АПК на региональном и отраслевом уровнях пред-

ставлены в трудах С. Б. Огнивцева, С. О. Сиптица: разработаны модели взаимодействия рынков различных видов сельскохозяйственной и продовольственной продукции, в частности зерна, мясной продукции [1].

Для оценки уровня продовольственной безопасности можно рекомендовать эмпирическую модель, позволяющую определить интегральный показатель – индекс продовольственной безопасности (Ипб) как сумму оценок в баллах по каждому из анализируемых показателей и соотнести полученное значение с критериями продовольственной безопасности (см. таблицу):

$$(Ипб) = K_c + K_{фп} + K_b + K_{п} + K_{дж},$$

где K_c – коэффициент самообеспеченности продовольственной продукцией; $K_{фп}$ – коэффициент фактического потребления продовольствия; K_b – коэффициент бедности (численность населения с доходами ниже прожиточного минимума); $K_{п}$ – коэффициент потребления; $K_{дж}$ – индекс Джини.

Критерии и уровень продовольственной безопасности

Баллы	Уровень продовольственной безопасности
> 9	Оптимальный
5–8	Допустимый
< 5	Низкий

И с т о ч н и к: разработано автором на основе [2].

Среди факторов, оказывающих значимое влияние на продовольственную безопасность регионов целесообразно выделять внешние (общие макроэкономические условия – уровень инфляции, индекс потребительских цен, налоговая таможенная политика, факторы межгосударственного взаимодействия, политика импортозамещения) и внутренние факторы (инфраструктурное обеспечение – торговая, транспортная, складская инфраструктура, численность населения, проживающего на территории региона, уровень потребительских доходов, природно-климатические условия).

Продовольственная безопасность и в частности продовольственное обеспечение регионов России также зависят от показателей и уровня развития региональных продовольственных рынков. Анализ продовольственного обеспечения регионов России предполагает обоснование и уточнение принципов, влияющих на организацию и функционирование продовольственных рынков:

- принцип системного анализа, с точки зрения которого региональный рынок продовольствия необходимо рассматривать как сегмент совокупного рынка продовольственной продукции в рамках макроэкономического рынка продовольствия на уровне государства в целом;
- принцип структурно-функционального подхода к анализу регионального продовольственного рынка, учитывающий влияние функции ценообразования, а также информационной, посреднической, регулирующей, социальной функций;
- принцип межрегионального разделения труда и отраслевой специализации регионов; принцип, учета региональной специфики (социально-экономические особенности, природно-климатические особенности региона);
- принцип соответствия рыночной инфраструктуры потребностям продовольственного рынка; принцип протекционизма, обеспечивающий защиту интересов всех субъектов продовольственного рынка.

Использование рекомендованной модели оценки, на примере регионов ЮФО позволило определить интегральный показатель – индекс продовольственной безопасности: (Ипб): = $K_c + K_{fp} + K_b + K_p + K_{dj} = 8$ баллов. Значение показателя, рассчитанное на основе официальных статистических данных за 2017 год не соответствовало оптимальному уровню, среди наиболее значимых тенденций в продовольственном обеспечении макрорегиона необходимо отметить: несбалансированность потребительского рациона населения ЮФО; несоответствие оптимальному уровню самообеспечения по молоку, картофелю и мясной продукции; в ряде регионов ЮФО (республики Калмыкия и Крым) высокий удельный вес населения с доходами ниже прожиточного минимума по региону; снижение реальных денежных доходов населения по большинству регионов ЮФО.

Рекомендуемая модель оценки позволяет на основе реальных статистических данных проводить анализ продовольственной безопасности, с целью последующего выбора мер по оптимизации аграрной политики в направлении обеспечения приемлемого уровня продовольственной безопасности в регионах России.

Список использованных источников

1. Огнивцев, С. Б. Моделирование АПК: теория, методология, практика / С. Б. Огнивцев, С. О. Сипиц. – М.: Энциклопедия российских деревень, 2002. – 280 с.
2. Антамошкина, Е. Н. Анализ динамики показателей продовольственной безопасности Волгоградской области / Е. Н. Антамошкина // Экономика сельского хозяйства России. – 2014. – № 8. – С. 62–69.

Н. Н. Жилинская, кандидат экономических наук, доцент
*Белорусский государственный университет
информатики и радиоэлектроники, Минск, Беларусь*

ГЛОБАЛЬНЫЕ РИСКИ И ИХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Глобализация как фактор, влияющий на все сферы жизнедеятельности мирового социума, привела к формированию единого пространства: информационного, экономического, правового, культурного. Глобализация, сняв локальные, национальные, региональные ограничения трансформировала мир в единую систему, где событие, произошедшее в определенное время в определенном месте, оказывает существенное влияние на мир в целом и мировую экономику в частности. Вследствие этого одной из актуальных проблем исследований в условиях глобализации является обеспечение безопасности развития мирового сообщества вследствие снижения рисков различного генеза.

Риск представляется как характеристика ситуации или действия, когда возможна многовариантность исходов, когда существует неопределенность в отношении конкретного исхода и, по крайней мере, один из возможных исходов является нежелательным [1, с. 25]. Теория в зависимости от источника происхождения выделяет природные и антропогенные риски, которые делятся на социогенные, техногенные, экономические и политические. Между такими рисками прослеживается тесная взаимосвязь: возникновение экономических, либо политических рисков влечет за собой вероятность наступления социогенных рисков. Это, в свою очередь, увеличивает вероятность наступления техногенных рисков и, наконец, природных.

В условиях нарастающей глобализации происходит усиление взаимозависимости между различными видами рисков, что влечет за собой формирование системных рисков – рисков наступления и распространения события, которое негативно повлияет на большое число звеньев систе-

мы, где под системой следует понимать весь мир. В связи с этим риски трансформируются из локальных в глобальные.

Осознание уязвимости человечества перед глобальными рисками способствует активизации деятельности международного сообщества в области их предупреждения: саммиты, международные соглашения, направленные на создание стандартов, разработку методов управления рисками. Однако последствия системных рисков сложно прогнозируемы. Можно предположить, что их результатом будет принципиальное изменение содержания социально-экономических, политических, культурных и др. взаимодействий в рамках мирового сообщества.

Современный мир беспрепятственно пользовался благами глобализации и практически не ощущал порождаемых ею рисков. Исключением стала эпидемия коронавируса 2019-nCoV, которую ВОЗ в марте 2020 года объявила пандемией. Сегодня мировое сообщество столкнулось с реальностью, в которой экспоненциальный рост инфекции означает, что 100 зараженных людей превращаются в 10 000 в течение нескольких суток [2].

Экстраординарность ситуации иллюстрируется: во-первых, заявлением директора-распорядителя МВФ о том, что более 80 развивающихся стран запросили у фонда финансовую помощь на общую сумму \$2,5 трлн.; во-вторых, снижением цен на большинство сырьевых товаров (не только на нефть), которое по одному из ключевых индексов CRB составляет более 30 % и возвращает рынки на уровень цен 20-летней давности; в-третьих, возвращением процентных ставок к уровню 2008–2009 годов, после того как все крупнейшие Центральные банки привели свои ставки к минимальным значениям; в-четвертых, страны G20 на «виртуальном» заседании 26 марта 2020 года договорились добавить в мировую экономику более \$5 трлн в виде монетарных и фискальных стимулов.

По прогнозам МВФ спад глобальной экономики в 2020 году составит 3 %, Рецессия в 2020 году будет зафиксирована в 157 странах из 194. Экономический спад в США составит 5,9 %, еврозоне – 7,5 %, а рост в Китае замедлится до 1,2 %. Среди экономик с наибольшим прогнозируемым экономическим спадом в 2020 году – Венесуэла (–15 %), Ливан (–12 %), Греция (–10 %), Хорватия и Черногория (–9 %) [3].

Сегодня мир столкнулся с глобальным риском, риском, который оказался ключевым: правительства подавляющего большинства стран приняли решение остановить бизнес-процессы. Причем страна может быть любая, от централизованного Китая до либеральной Великобритании.

Очевидно, что после выхода из карантина крупнейшие компании и собственники малого и среднего бизнеса начнут готовить стратегии перехода к новой, как ее уже называют «распределенной», бизнес-модели. Решая проблему борьбы с коронавирусом, государство изменило все правила игры в экономике. Оказалось, что в некоторой ситуации возможно остановить работу бизнеса; ограничить свободу передвижения товаров и людей; изменить сформированную годами налоговую систему; оставить практически всю экономическую деятельность в состоянии неопределенности без какого-либо прогноза на возврат к нормальной жизни. Похоже, что модель развития устойчивого бизнеса после кризиса будет основана на близости к государству. Сотрудники же по максимуму переместятся в хоум-офисы и общение будет осуществляться с использованием виртуальных заменителей совещаний, презентаций, присутствия.

В такой ситуации государственная экономика будет только расширять свои позиции, и в этих условиях на первый план выйдут вопросы занятости, минимального гарантированного дохода, создания единой государственной ИТ-инфраструктуры, электронного правительства. Для решения таких задач необходимы устойчивый бюджет и его стабильное наполнение за счет налоговых поступлений.

Новая распределенная модель бизнеса в сочетании с продолжением роботизации может привести к росту безработицы. В результате вырастет запрос на социальное обеспечение. В таких

обстоятельства темпы роста экономики и вопросы роста/спада отойдут на второй план. В центре внимания будет оставаться стабильность, прежде всего, в удовлетворении основных потребностей населения. А главным станет ответ на вопрос, как-то или иное государство сможет обеспечить приемлемое существование для большинства населения, причем не полагаясь на частный бизнес как на основной ресурс.

Список использованных источников

1. Экономические риски в современном обществе: понятие, виды, методы оценки / И. В. Бородушко, Ю. А. Максимов // Петербургский экономический журнал. – 2017. – № 3. – С.24–32.
2. МВФ предсказал наихудший спад мирового ВВП после Великой депрессии [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/14/04/2020/5e95b6fa9a794742620aeabc>. – Дата доступа: 29.04.2020.
3. Модель устойчивого бизнеса после кризиса будет основана на близости к государству [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: [rbc.ru/opinions/finances/07/04/2020/5e8b438b9a7947038b71b8d9](https://www.rbc.ru/opinions/finances/07/04/2020/5e8b438b9a7947038b71b8d9). – Дата доступа: 26.04.2020.

А. С. Кокоулина

НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь, Минск, Беларусь

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ

Современные исследователи в качестве основополагающего фактора развития мировой системы выделяют процессы глобализации, отражающие в полной мере всю глубину влияния различных международных факторов на развитие национальных и региональных социально-экономических систем.

Влияние глобализации распространяется на такие подсистемы социально-экономической системы региона, как:

- технологические, которые включают в себя предприятия, относящиеся к реальному сектору экономики; технологии, оборудование и инструменты, находящиеся в наличии этих предприятий; методы подготовки и организации производства, системы автоматизации и т. д.;
- интеллектуальные, направленные на становление и развитие человеческого потенциала и подразумевающие под собой науку, все ступени получения образования, здравоохранение, различные учреждения культуры, СМИ и др.;
- продуктовые, которые охватывают как внешние, так и внутренние рынки товаров и услуг;
- финансовые, предрасположенные к процессам глобализации в условиях современных форм международного движения капитала;
- управленческие, глобализация которых происходит под влиянием международных организаций и соглашений;
- общественные, которые олицетворяют текущее состояние гражданского сообщества, наличие некоммерческих организаций, находящихся в общем тренде развития.

Глобализация подразделяется на политическую, культурную, социальную, информационную, экономическую и экологическую.

1. Политическая глобализация. Здесь главной идеей выступает построение единой системы власти, базирующейся на признании единых ценностей [1].
2. Культурная глобализация. Она основана на взаимодействии человеческих ценностей, слиянии цивилизаций, попытке взаимопроникновения культур различных народов и этносов.
3. Социальная глобализация. Основная цель – создание единого постиндустриального общества.

4. Информационная глобализация. Данное направление глобализации сближает центр и периферию мирового и национального развития. Однако информационная глобализация имеет определенные изъяны, которые заключаются в экспансии информации террористического, лжерелигиозного, сексуального и иного характера.

5. Экономическая глобализация. Здесь значимым моментом являются мировое движение капитала, финансовые рынки и инвестиции, так как их наличие в регионах является выражением интеграционной заинтересованности.

6. Экологическая глобализация. Основная идея – это обеспечение устойчивого развития общества.

Важно понимать, что глобализация имеет и негативные следствия, выраженные в утрате индивидуальности и отличительных особенностей социально-экономических систем региона. При этом процессы глобализации неминуемо затрагивают все регионы [2].

Региональная социально-экономическая система в условиях глобализации эволюционирует под влиянием различных внешних и внутренних процессов (см. таблицу).

Основные процессы в социально-экономических системах регионов в условиях глобализации

Тип процесса	Сущность
Основные политические процессы	<ul style="list-style-type: none"> – переход к многополярному мироустройству; – санкции как метод политического воздействия; – конфликт мировых религий и цивилизаций; – увеличение суверенных интересов государств и бизнеса
Основные социальные процессы	<ul style="list-style-type: none"> – демографическая проблема; – девальвация социальных моделей; – неконтролируемая миграция населения; – углубление расслоения общества
Основные экономические процессы	<ul style="list-style-type: none"> – усиление борьбы за ресурсы; – конфликт инновационной и традиционной экономик; – волны кризисов; – разрушение модели заимствования у будущего

Следует понимать, что процессы глобализации касаются процессов в региональных социально-экономических системах, а интеграции – состава и структуры различных элементов социально-экономических подсистем.

Таким образом, интеграция – важный процесс объединения ресурсов с позиции заинтересованности различных субъектов. На хозяйственном уровне она позволяет достичь целей устойчивого развития корпораций на основе партнерских связей. На региональном уровне интеграция может носить как социально-экономический характер, так и административно правовой. Социально-экономическая интеграция обычно проходит в виде формирования совместных программ развития на межрегиональном уровне.

Список использованных источников

1. Беломестнов, В. Г. Обеспечение экономической безопасности развития регионов / В. Г. Беломестнов // Проблемы современной экономики. – 2018. – № 3(55). – С. 43–47.
2. Ябжанова, Т. Г. Потенциал развития экономики региона / Т. Г. Ябжанова, В. Г. Беломестнов // Вестник БГУ. – 2017. – Вып. 2а. – С. 75–81.

В. В. Малышко, кандидат экономических наук, доцент
*Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический университет
имени Григория Сковороды, Переяслав, Украина*

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Процессы глобализации имеют двойное влияние на национальную экономику и состояние ее государственных финансов. Согласно теоретических концепций, глобализация способствует ускорению роста национальных экономик благодаря повышению их продуктивности, особенно в странах, которым не хватает собственных финансовых ресурсов и инновационных технологий [1, с. 5].

Сегодня, особое значение приобретают вопросы развития сектора государственных финансов. Ведь на него возлагается не только решение проблем формирования рыночной экономики, но и финансовое обеспечение проведения реформ практически во всех сферах деятельности. Одновременно с использованием ресурсов, накопленных в секторе государственных финансов, решаются проблемы обеспечения стабильности развития страны (в экономической, политической, социальной и других сферах), поддержки экономического роста, ценовой и валютной стабильности и тому подобное.

Зато исследованию указанных проблем в нашей стране уделяется недостаточное внимание. В трудах отечественных ученых содержатся несколько упрощенные определения государственных финансов, мало приспособлены для использования на практике.

Главное назначение государственных финансов состоит в том, что через всевозможные финансовые структуры государство целенаправленно влияет на выполнение таких задач экономического и социального развития общества, как: обеспечение прав и свобод человека, социальных гарантий и других мероприятий. Выполнение предусмотренных задач достигается с помощью применения эффективных методов, инструментов и рычагов осуществления мобилизации финансовых ресурсов в распоряжении государства, их рационального размещения и экономного использования с целью содействия социально-экономического развития общества. Система финансовых методов, инструментов и рычагов мобилизации финансовых ресурсов составляет механизм управления финансами в государстве. От уровня совершенства механизма зависят темпы экономического и социального развития и благосостояние населения.

Особое значение в системе государственных финансов приобретает деятельность правительства.

По определению Дж. Э. Стиглица, правительство выполняет много функций. В частности, в финансовой сфере оно регулирует экономическую деятельность, стимулирует некоторые виды деятельности, субсидируя их, и тормозит другие через налогообложение; производит товары и услуги, предоставляет кредиты и долговые гарантии и обеспечивает страхование; покупает товары и услуги, в т. ч. те, что производятся частными фирмами; перераспределяет доход между лицами; обеспечивает социальное страхование пенсионеров, безработных, инвалидов и медицинское страхование пожилых людей [2, с. 51].

По определению американского ученого Р. Г. Габбард, правительство участвует в финансовой посреднической деятельности напрямую, через финансовые учреждения, которые финансируются государством, либо опосредованно, через гарантирование кредитов, предоставляемых частными финансовыми посредниками [3, с. 338].

Для обеспечения поступательного развития финансовой системы Украины в целом необходимо обеспечить предсказуемость и поэтому необходимо четко определить долгосрочную и среднесрочную социально-экономическую перспективу развития, соответственно разработать финансовую политику государства. Это позволит уменьшить негативные последствия полити-

ческой нестабильности, обеспечить понимание деятельности государственных органов хозяйствующими субъектами, как резидентами, так и нерезидентами, учесть внутренние и внешние тенденции развития, обеспечить защиту национальных интересов и перспектив. Весомую роль в обеспечении прогрессивных тенденций должно сыграть изменение общей философии функционирования финансовой системы государства, так и ее составляющей – системы государственных финансов. Сущность изменений должна заключаться в восприятии и обеспечении реализации рыночных отношений между звеньями финансовой системы.

Стабилизации государственных финансов Украины в условиях глобализации, должна способствовать реализация следующих мероприятий: проведение последовательной политики по сокращению внешнего суверенного долга и усиление контроля использования заемных финансовых ресурсов; мониторинг и поддержка безопасного уровня гарантийных обязательств правительства, включая обязательства по кредитам, полученным от международных финансовых организаций; оптимизация структуры золотовалютных резервов Украины с учетом динамики развития европейской валютно-финансовой системы; повышение эффективности управления долговыми обязательствами субъектов государственного сектора, местных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления; сокращение дефицита государственного бюджета на протяжении последующих лет.

Список использованных источников

1. Развитие государственных финансов Украины в условиях глобализации : колл. моногр. / И. А. Лунина [и др.] ; под ред. д. э. н. И. А. Луниной; НАН Украины, ГУ «Ин-т экон. и прогноз. НАН Украины». – Киев. – 2014. – 296 с.
2. Стиглиц, Дж. Э. Экономика государственного сектора / Дж. Э. Стиглиц; пер. с англ. А. Олейник, Р. Скильский. – Киев: Основы, 1998. – С. 51.
3. Габбард, Р. Глен. Деньги. Финансовая система и экономика: учебник / Р. Г. Габбард; пер. с англ.; науч. ред. пер. М. Свалка, Д. Олесевич. – Киев: КНЭУ, 2004.– С. 338.

А. А. Нестерова, кандидат экономических наук, доцент
Белорусский государственный университет, Минск, Беларусь

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВКЛАД МИГРАНТОВ В СТРАНЫ ПРОИСХОЖДЕНИЯ

Трудовая миграция увеличивает валютные доходы государств, экспортирующих рабочую силу. Мигранты инвестируют свои деньги в отечественную экономику, привозя валюту в страну происхождения.

Денежные переводы – это финансовые переводы или переводы натурой, осуществляемые мигрантами непосредственно семьям или общинам в странах их происхождения. По данным Всемирного банка, за последние два десятилетия наблюдается значительное увеличение объема денежных переводов – с 126 млрд долл. США в 2000 г. до 689 млрд долл. США в 2018 г., при этом потоки в страны с низким и средним уровнем дохода выросли до рекордных 529 млрд долл. по сравнению с 483 млрд долл. в 2017 г.

В 2018 г. в первую пятерку стран-получателей денежных переводов входят Индия, Китай, Мексика, Филиппины и Египет, при этом общий объем денежных переводов в Индию и Китай значительно превзошел данные по другим странам, превысив 67 млрд долл. США по каждой стране (см. таблицу). Однако, если рассматривать денежные переводы в процентах от валового внутреннего продукта, то в 2018 г. пятерку стран, получающих денежные переводы, составили Тонга (35,2 %), за ней следуют Кыргызстан (33,6 %), Таджикистан (31 %), Гаити (30,7 %) и Непал (28 %).

**Топ-10 стран, получающих наибольшие объемы денежных переводов
в 2005–2018 гг., млрд долл. США**

2005 г.		2010 г.		2015 г.		2018 г.	
Китай	23,63	Индия	53,48	Индия	68,91	Индия	78,61
Мексика	22,74	Китай	52,46	Китай	63,94	Китай	67,41
Индия	22,13	Мексика	22,08	Филиппины	29,80	Мексика	35,66
Нигерия	14,64	Филиппины	21,56	Мексика	26,23	Филиппины	33,83
Франция	14,21	Франция	19,90	Франция	24,06	Египет	28,92
Филиппины	13,73	Нигерия	19,75	Нигерия	21,16	Франция	26,43
Бельгия	6,89	Германия	12,79	Пакистан	19,31	Нигерия	24,31
Германия	6,87	Египет	12,45	Египет	18,33	Пакистан	21,01
Испания	6,66	Бангладеш	10,85	Германия	15,81	Германия	17,36
Польша	6,47	Бельгия	10,35	Бангладеш	15,30	Вьетнам	15,93

И с т о ч н и к: разработано автором на основе [1, р. 36].

Помимо денежных переводов, еще одним важным вкладом мигрантов в страны происхождения является финансирование их экономик через такие инструменты, как облигации диаспоры. Для стран, испытывающих трудности и испытывающих нехватку наличности, облигации диаспоры являются относительно недорогим способом привлечения средств, в том числе в периоды финансовых стрессов и после стихийных бедствий; они являются ключевой альтернативой заимствованию средств у более дорогих кредиторов, таких как другие правительства, финансовые учреждения или рынки капитала. Заимствуя по привлекательной ставке у своих граждан за рубежом, правительства также смогли осуществлять крупные проекты в области развития. Между тем, связи с диаспорой предоставили гражданам и бывшим гражданам за рубежом возможность стать участниками процесса развития на родине – внести ощутимый вклад в экономику своих стран происхождения, особенно в связи с инициативами по ликвидации последствий стихийных бедствий после таких бедствий, как землетрясения и наводнения, обрушившихся на их родину. Например, в 2017 г. Нигерия выпустила свои первые облигации диаспоры, привлекая 300 млн долл. США для финансирования инфраструктурных проектов. Армения, страна с большой диаспорой, также учредила государственные облигации диаспоры в 2018 г. Возможно, самыми успешными примерами стран, которые извлекли выгоду из облигаций диаспоры, являются Индия и Израиль, причем обе страны привлекли миллиарды долларов в течение десятилетий. Индия также предлагает дифференцированные и не облагаемые налогом процентные ставки по срочным депозитам в индийских банках, сделанным нерезидентами Индии. С 1951 г. Израиль привлек более 40 млрд долл. США через этот механизм финансирования [1, р. 175].

В дополнение к облигациям диаспоры мигранты вносят свой вклад в экономику своих стран, непосредственно инвестируя в новые предприятия или открывая их. Несколько исследований показали, что вернувшиеся мигранты с большей вероятностью откроют свой бизнес, чем люди, которые никогда не покидали свои страны. Действительно, в некоторых странах значительную долю ПИИ составляют компании, принадлежащие диаспоре. Например, в Грузии около 17 % компаний частного сектора принадлежат к диаспоре страны. Средства диаспоры не только способствовали накоплению физического капитала в странах происхождения, но и продолжают повышать производительность труда, а также способствует созданию рабочих мест.

Однако экономический вклад мигрантов в страны происхождения выходит за рамки финансирования и предпринимательства; создавая миграционные сети между странами, мигранты снижают информационные барьеры и способствуют увеличению торговых и инвестиционных потоков между странами происхождения и назначения. Недавнее исследование, посвященное изучению того, оказывает ли присутствие мигрантов влияние на инвестиционные решения в области ПИИ, показало, что иммиграция действительно уменьшает информационную асимметрию и положительно влияет на исходящие потоки ПИИ из стран назначения в страны происхождения.

Список использованных источников

1. IOM World Migration Report 2020. – International Organization for Migration: Geneva, 2019. – 475 p.

А. Л. Подгайский, кандидат экономических наук, доцент
Минский государственный лингвистический университет, Минск, Беларусь

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЛИЧНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Важнейшей задачей экономической науки в настоящее время является осмысление глубоких изменений в началах хозяйственной деятельности, принципах формирования экономических отношений и поведении их субъектов. Возникновение и системная экспансия феномена информационной экономики существенным образом преобразует социально-экономическую жизнь, а ее атрибуты (электронные деньги, криптовалюты и др.) входят в реальную действительность и учитываются в политике государств. Данный процесс затрагивает все стороны экономической жизни: трансформируется производство, модифицируются распределительные процессы, существенно меняются формы обмена экономическими благами. Однако наиболее значительные последствия для человека и общества несут преобразования в системе личного потребления. Они деформируют трудовую мотивацию и процесс воспроизводства рабочей силы, меняют поведение рыночных субъектов и др.

В самом общем определении информационную экономику можно определить как экономику, основанную на информационных технологиях, в которой информационный ресурс становится основным, а информационный продукт доминирует в ВВП. Общим следствием утверждения такой экономики является информационная насыщенность человеческой деятельности во всех сферах общественной жизни, что открывает огромные возможности для человека и общества и, вместе с тем, несет в себе значительные угрозы.

Развитие коммуникаций и экспансия информационных технологий сопровождаются глубокими изменениями в системе потребностей современного человека. Ценностные основы потребления смещаются в направлении абсолютизации удовлетворения индивидуальных потребностей, что становится общественной нормой и «естественным» смыслом жизни. Сами потребности становятся предельно разнообразными и трансграничными, теряющими национальное своеобразие. Яркой выразительной доминантой в личном потреблении становится потребность в свободе передвижения. Личное потребление приобретает ярко выраженный фрагментарный и динамичный характер. Оно стремится не столько к формированию целостно-устойчивых моделей потребления, сколько к калейдоскопической смене впечатлений, желаний.

Существенной чертой современного личного потребления становится его чрезвычайная информационная загроможденность, затрудняющая поведение потребителя. Усложнение предметов потребления и почти что безграничное расширение потребительского выбора усложняют механизм принятия потребительских решений [1, с. 169–170]. Это предъявляет высокие требования к «ква-

лификации» потребителя, сочетающие информационно-коммуникативную компетентность с финансово-экономической грамотностью и знанием потребительских свойств огромного разнообразия товаров и услуг. Даже в перспективе при целенаправленных усилиях индивидов и государства широкий охват общества такими компетенциями представляется недостижимым. Большинство людей не будет иметь таких навыков и умений в силу отсутствия соответствующих возможностей и желания. Речь идет не только об отсутствии информационно-коммуникативной грамотности и доступа к сети Интернет у половины населения мира, но и дефицитом времени, интенсивным ритмом жизни большинства людей в развитых странах. Следует учитывать нежелание многих людей серьезно заниматься этими вопросами в силу личностных качеств и ценностных установок.

С другой стороны, система личного потребления получает мощные воздействия со стороны современного глобального производства. Транснациональные корпорации, оптимизирующие свои издержки в мировом экономическом пространстве, предлагают унифицированные и стандартизированные продукты с минимальной адаптацией к конкретным национальным рынкам и навязывают наднациональные модели потребления. Получает распространение так называемая макдональдизация потребления, перестраивающая потребление в соответствии с технологическими процессами, что обеспечивает его рационализацию, экономию времени, предсказуемость. Это делает выбор потребителя более простым, удобным, информационно разгруженным.

Иной путь решения проблемы избыточной информационной загрузки личного потребления связан с появлением быстро растущей ниши услуг, направленных на информационную поддержку потребителя, помощь потребителю в принятии «правильного» решения. Привлекательность такого рода услуг для потребителей обусловлена их доступностью и финансовой необременительностью, что становится возможным благодаря использованию «субъектами информационной поддержки» персональных данных потребителей в коммерческих целях и соответствующей заинтересованности со стороны производителей и торговли. Все это открывает новые возможности манипулирования поведением потребителя, перенося их из гипермаркета и телевидения в глобальную информационную среду, как место формирования человека «новой формации» и утверждения новых принципов социально-экономических отношений.

Список использованных источников

1. Манахова, И. В. Потребление в информационной экономике XXI века / И. В. Манахова. – М.: МАКС Пресс, 2014. – 287 с.

*Н. Е. Лобанова, доктор экономических наук, профессор
Молдавская экономическая академия, Кишинёв, Молдова*

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА СО СТРАНАМИ ЕАСТ

Поиск рынков сбыта производителями Республики Молдова является тенденцией последних десятилетий. В 2002–2019 гг. наблюдается рост экспорта Республики Молдова в страны ЕАСТ, при этом доля молдавского экспорта начинает постепенно увеличиваться с 2005 года. Эти изменения напрямую связаны с более тесным сотрудничеством между Европейским Союзом и Молдовой. В феврале 2005 года ЕС инициировал План действий ЕС-Молдова (февраль 2005 – январь 2008) в рамках Европейской политики соседства. Цель плана действий состояла в том, чтобы поддержать усилия Республики Молдова по дальнейшей интеграции в экономические и социальные структуры Европы. В результате, доля молдавского экспорта в страны ЕС, а также в страны ЕАСТ начала увеличиваться.

В настоящее время ЕС является первым торговым партнером Молдовы и крупнейшим инвестором. В 2019 году экспорт товаров в страны ЕС (ЕС-28) составил 1,8 млрд долларов США (на 1,7 % меньше, чем в 2018 году), с долей 65,9 % в общем объеме экспорта (68,8 % в 2018 году).

Импорт товаров из стран Европейского Союза (ЕС-28) составил 2,9 млрд долларов США (на 1,4 % больше, чем в 2018 году), с долей 49,5 % в общем объеме импорта (5 % в 2018 году) [1].

Развитие торговых отношений Республики Молдова со странами ЕАСТ также имеет положительную динамику. Одним из важных событий стало подписание в 2008 году ряда соглашений между Молдовой и Швейцарией, в том числе экономических. Следующим важным событием стало начало январских переговоров 2010 года между Республикой Молдова и ЕС о подписании Соглашения об ассоциации с Европейским Союзом и либерализации визового режима в 2014 году со странами-членами ЕС и со странами Шенгенского соглашения (в число которых также входят страны ЕАСТ). Все эти обстоятельства и изменения, связанные с политическим и экономическим вектором, влияют на международную торговлю Республики Молдова. Начиная с 2016 года молдавский экспорт в страны ЕАСТ начал превышать импорт.

Совместная декларация о сотрудничестве (СДС) ЕАСТ с Республикой Молдова была подписана 24 ноября 2017 года в Женеве, Швейцария. В данном документе рассматриваются вопросы сотрудничества по таким вопросам, как обмен информацией о торговле товарами и услугами, происхождение и технические барьеры в торговле, права интеллектуальной собственности, рынки государственных закупок, конкуренция, торговля и устойчивое развитие. Кроме того, СДС направлена на содействие торговле и сотрудничеству в сфере частных инвестиций. Создан Объединенный комитет, который предоставляет сторонам форум и практическую основу для сотрудничества, обсуждения вопросов представляющих общий интерес, и выработки соответствующих рекомендаций. СДС предусматривает, что, при благоприятных условиях, государства ЕАСТ и Республика Молдова совместно определяют действия, которые необходимо предпринять для создания зоны свободной торговли между ними [2].

Для Республики Молдова ЕАСТ является потенциальным рынком с населением 14,49 млн человек (2019), с общим ВВП около 1,196 млрд долл. (2019), с высокой покупательной способностью.

В настоящее время торговые отношения между Швейцарией, Норвегией и Молдовой основаны на преференциальных односторонних торговых соглашениях в рамках Общей системы преференций. Торговый режим с Исландией действует в соответствии с режимом наибольшего благоприятствования с точки зрения обязательств по соглашениям ВТО. Согласно официальным данным Европейской ассоциации свободной торговли, в 2019 году объем торговли Республики Молдова со странами ЕАСТ составил 63 млн евро [3], что на 14,5 % больше, чем в 2018 году (55 млн евро). и в 3,5 раза больше, чем в 2010 году (18 млн евро). [4]

В 2019 году экспорт стран ЕАСТ в Республику Молдова составил 33 млн евро (+ 26 % по сравнению с 2018 годом). Общий объем импорта ЕАСТ из Молдовы в 2019 году достиг 30 миллионов евро (на 0,03 % больше, чем в 2018 году).

Если рассматривать каждую страну ЕАСТ отдельно, то основной импорт Норвегии из Республики Молдова – это мебель, постельные принадлежности, матрасы и мягкая мебель, тканые аксессуары для одежды, фрукты и орехи, обувь. Швейцария в основном импортирует из Молдовы такие товары, как тканая одежда, фрукты и орехи, электрические машины, вязаная одежда и обувь. Основными категориями товаров, импортируемых Исландией из Молдовы, являются тканая одежда и аксессуары для одежды, фрукты и орехи, транспортные средства. Импорт и экспорт Лихтенштейна в Молдову включены в данные по Швейцарии в связи с таможенным союзом между этими двумя странами.

Развитие отношений со странами ЕАСТ важно для Республики Молдова и предлагает множество возможностей с учетом устремлений населения, связанных с европейской интеграцией,

необходимостью диверсификации рынков, сотрудничества малых и средних предприятий с партнерами из европейского экономического пространства, соответствия европейским стандартам.

Список использованных источников

1. <https://statistica.gov.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=6584>
2. Joint Declaration on Cooperation between the EFTA states and the Republic of Moldova November 2017, p. 4.
[https://www.efta.int/sites/default/files/documents/legal-texts/free-trade-relations/moldova/17-2684rev1.15 %20EFTA-Moldova-Joint-Declaration-on-Cooperation.pdf](https://www.efta.int/sites/default/files/documents/legal-texts/free-trade-relations/moldova/17-2684rev1.15%20EFTA-Moldova-Joint-Declaration-on-Cooperation.pdf)
3. Trade between EFTA and Moldova. <http://trade.efta.int/#/country-graph/EFTA/MD/2019/HS2>
4. <http://trade.efta.int/#/country-graph/EFTA/MD/2010/HS2>

A. Sapun, PhD in Pedagogic sciences, Associate Professor

Ali Hazimeh W.

Belorussian State Agrarian Technical University, Minsk, Belarus

DIRECTIONS AND FACTORS OF LABOR DEVELOPMENT IN LEBANON

Management is seen as a separate process of planning, organization and control. This process involves working with people. All other resources move freely, but people with knowledge, experience and skills need to be involved in the organization because they are an invaluable asset. They are in great demand. Knowledge is the main component of a person's personality, which determines his competence and effectiveness, puts him among others or outperforms others [1, p. 110]. It is the possession of knowledge that has made human resources crucial and important.

Research and implementation in practice of human resources management methods as key elements of public goods production contributes to optimization of procedures for their effective use in practice. The need to solve the problems of improving the efficiency of human resources use has determined the purpose of the study.

The purpose of the study is to study the problems of human resources management in Lebanese organizations and develop directions for their solution.

Looking at the specifics of human resources development in Lebanon [2, p. 27], we will analyze a number of macroeconomic indicators.

The average share of employment in the economy over this period was 45.3 %, with a minimum of 43.59 % in 1996 and a maximum of 47.19 % in 2019.

There is a distribution of the labor force by sex and ownership of work in table.

Percentage of distributing the labor force by sex and ownership of work

Sectors	Men	Women
Government sector	13.7	16.2
Private industry	84.8	83.0
Family business	0.9	0.2
Others	0.6	0.6
Total	100	100

The majority of Lebanese workers are salaried workers (50.4 %). The majority of female workers (79 %) are salaried workers, with only a small proportion being self-employed or employers. However, more than 40 % of men are employers or self-employed (42 %) and 55 % are employees.

The majority of Lebanese workers (50 %) are employed in the service sector, and 28 % work in the commercial sector. Lebanon is characterized by a loss of jobs, both in agriculture and industry, and an increase in the proportion of trade and service workers.

Labor productivity in the period 2000–2010 was significantly higher than in 2019. This is due to a decrease in the rate of economic development in Lebanon (2010 – 8.4 %; 2019 – 1.53 %) and a decrease in the share of industry in the economy (2010 – 7.61 %; 2019 – 6.45 %).

Salaries in Lebanon range from 325.5 US dollars per month (minimum wage) to 10,648 US dollars per month (maximum salary). The median salary is 2332.6 in 2019.

According to wage distribution data, 25 % of the population earns less than \$1196 per month, and 75 % more than that. 75 % of the population earns less than \$6101. In addition, while 25 % earns more than this amount [3, p. 12].

The sectors absorbing the majority of Syrian workers in Lebanon are services (43 %), agriculture (27 %) commerce (17 %) and construction (13 %). With the exception of manufacturing, these sectors are associated with low skills and low productivity in the Lebanese context, involving a high degree of informality that contributes to downward pressures on wages and poor labor conditions [4, p. 9].

The current economic system in Lebanon aims to create a real social background that will allow a new type of society to emerge, based on science and innovation. In this regard, the creation of economic prerequisites for the development of human resources on a permanent and manageable basis is seen as a promising direction. First of all it is important to improve working conditions, the level of salaries, to enforce the self-study, to organize international training and business programs, to involve women to the economy more than now.

Unfortunately, Lebanese human resources and the tools to ensure their effectiveness are not currently at an adequate level. This impedes the high level of human self-organization. In addition the Syrian refugee workforce competes severely with the national workforce and affects negatively the wages and labor conditions.

References

1. Snell S., Bohlander G. W. *Managing Human Resources*. South-Western, CENGAGE Learning Publ., 2012. 832 p.
2. Nassazi A. *Effects of Training on Employee Performance*. Uganda, Vaasan Ammattikorkeakoulu University of Applied Science, 2013. 57 p.
3. Avis W. *Gender equality and women's empowerment in Lebanon*. K4D. Helpdesk Report, 2017, pp. 5–12.
4. Hamdan K., Bou Kater L. *Strategies of Response to The Syrian Refugee Crisis in Lebanon*. Policy Dialogues Series – Lebanon, 2015, vol. 3, pp. 8–11.

В. В. Опалько, кандидат экономических наук, доцент

*Черкасский национальный университет
имени Богдана Хмельницкого, Черкассы, Украина*

ГЛОКАЛИЗАЦИЯ – РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА

Постановка проблемы. В начале XXI века процессы глобализации продолжают генерировать мировое экономическое развитие и параллельно укореняют глобальное социально-экономиче-

ское неравенство между странами и народами. Следствием чего проявляются такие негативные явления, как бедность, терроризм, сепаратизм, экстремизм. Однако, в последнее время эксперты международных организаций, ведущие ученые мира обсуждают перспективы окончания периода глобализации американского образца. Альтернативным сценарием современного развития выступает глокализация.

Выделение нерешенных аспектов проблемы. Большое количество научных публикаций, посвященных исследованию проблемам глобализации и локализации, побудили некоторых ученых для большей точности понимания современного мира и анализа его негативных тенденций внедрить новый термин – «глокализация». При этом глокализация обосновывается с различных позиций: экономических, политических, социальных и др., что дает нам возможность рассматривать ее как один из императивов сокращения социально-экономического неравенства.

Изложение основного материала. В конце XX века в научной литературе появился термин "глокализация", в котором специфические гетерогенные формы культур, традиций, коммуникативных и социальных практик, региональных особенностей вплетаются в глобальные потоки. Термин «глокализация» (англ. Glocalisation) берет свое начало от японского слова dochakuka и в переводе означает «делать что-либо по туземному» [1]. Анализ научных трудов Р. Робертсона, М. Эпштейна, Е. Травиной др. [2, 3] дает нам основания выделить следующие представления о глокализации. Во-первых, глокализация – это новая мировоззренческая парадигма о движении к равновесию между глобальным и локальным в разных сферах жизнедеятельности. Во-вторых, глокализация – это концепт, подчиненный принципу «думай глобально, действуй локально!». В-третьих, глокализация – это антитеза глобализации, построение децентрализованного и «справедливого» мира на основе сетевых форм самоорганизации, межкультурной коммуникации и глобальной этики устойчивого развития. В-четвертых, глокализация по сути близка к инклюзивному развитию.

С точки зрения современных представлений, социально-экономическое неравенство выступает в качестве индикатора развития и воспринимается как проявление социальной несправедливости, что переплетается с глокализацией. Неравенство является результатом конкретных экономических и социальных условий развития людей, стран, регионов. Основываясь на глокальной парадигме, которая модифицирует «традиционные» подходы и методы стратегического регулирования внутренней политики, программы сокращения неравенства в глобальном масштабе должны учитывать географические, социальные, антропологические и культурные различия между отдельными регионами. Используя метод аналогии, исследования в области неравенства и знания про глокализацию можно предложить несколько подходов (вариантов развития) к сокращению социально-экономического неравенства.

Первый (консервативный) вариант развития предусматривает применение правовых и административных основ регулирования неравенства (справедливости) в большинстве сфер жизни общества при сохранении тенденции к доминированию европейских традиций правоведения.

Второй вариант применения модели глокализации для сокращения неравенства (назовем его демократичным), существенно актуализуется в настоящее время. Суть его состоит в формировании правовых институций, соответствующей инфраструктуры для обеспечения и защиты локальных интересов. Появляются новые, реальные возможности для стран, богатых человеческим потенциалом, улучшить свое положение в мире. На смену традиционной модели государства могут прийти новые формы надгосударственного регулирования с особым положением личности, структур гражданского общества, правовых регуляторов и демократических процедур, в которых власть и функции будут распределены по «нескольким уровням».

Третий сценарий развития, назовем его «открытая платформа» – совместное использование экономики. Демонстрирует зависимость стран от поставки (транспортировки) жизненно необходимых ресурсов. Благодаря глокализации можно усовершенствовать формы организации доступ-

ности до благ и услуг. Это может быть Интернет-платформа, которая позволяет значительно сократить расходы на сотрудничество, предусмотреть ресурсную локализацию, возможности оптимизации доставки и информационный обмен цифровыми товарами.

Выводы и перспективы дальнейшего исследования проблемы. В основе глокализации лежит концепт децентрализованного и «справедливого» мира. Глокализация способствует сокращению социально-экономического неравенства, вместо слияния и унификации, учитывает региональные, культурные, социальные и др. особенности развития стран.

Список использованных источников

1. Habibul Haque Khondker «Glocalization as Globalization: Evolution of a Sociological Concept» // Bangladesh e-Journal of Sociology [Электронный ресурс]. – 2004. – Vol. 1. – No. 2. – July. – Режим доступа: www.bangladeshsociology.org/Habib%20-%20ejournal%20Paper%20GlobalizationННК,%20PDF.pdf. – Дата доступа: 10.04.2020.
2. Robertson R. Globalization: Social Theory and Global Culture / R. Robertson. – L., 1992. – 211 p.
3. Травина, Е. М. Этнокультурные и конфессиональные конфликты в современном мире / Е. М. Травина. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 2007. – 255 с.

М. П. Сологуб

*Черкасский национальный университет
имени Богдана Хмельницкого, Черкассы, Украина*

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕГАТRENДЫ ОБЩЕСТВЕННО-СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Постановка проблемы. Развитие науки и техники оказывает влияние на структуру и организацию современного общества, что способствует созданию и развитию радикальных инноваций. Выявление ключевых будущих инноваций в общественно-социальной сфере основывается на исследованиях Еврокомиссии по инновациям в ЕС, анализе новейшей научно-технической литературы и является частью подготовки к внедрению Horizon Europe, что сопоставляется с Целями устойчивого развития.

Выделение нерешенных аспектов проблемы. Изучение инновационных мегатрендов в настоящее время ограничено преимущественно рамками экономической науки и техники. В связи с чем исследователями часто не принимаются во внимание закономерности социального развития. Ограничение исследований экономико-техническими рамками может привести к риску нарастания проблем неравенства, асимметрии развития, социальным недовольствам и другим негативным тенденциям. Поэтому наше исследование касается инновационных прорывов в области общественно-социального развития.

Изложение основного материала. Понятие мегатренды (происходит от англ. trend – тенденция, уклон, т. е. общее направление развития чего-либо и от греч. megas – большой) рассматривается как «основные направления движения, которые определяют облик и суть» [1] развития или совокупные условия жизнедеятельности народов, общества, природы и т. п. Проанализировав литературу мы сформировали радикальные мегатренды социальных инноваций (см. таблицу). Каждая представленная инновация была рассмотрена с точки зрения долгосрочного потенциала распространения как локального, так и глобального.

Инноватизация и социализация современного мира все ускоряется и становится все более интенсивной. Это значит, что аналогичные по масштабам и содержанию события и процессы происходят в течение все более короткого промежутка времени. На эти процессы влияют следующие

Топ-7 инноваций в области общественно-социального развития

№ п/п	Название инновации	Суть инновации	Формы применения
1	Общие инновационные пространства	Новые формы общественных объединений для передачи знаний и инноваций, как правило, в форме центров квалифицированных людей, которые обмениваются знаниями	Пространства производителей (makerspaces), IT-пространства, инновационные лаборатории, общественные центры
2	Экономика совместного использования (sharing-economy)	Экономическая модель, которая основана на коллективном использовании товаров и услуг, обмене и аренде вместо владения	Используются для описания новых форм организации доступа к благам и услугам, которые все чаще возникают
3	Трансформация образования	Диверсификация поставщиков образовательных услуг, программ (приложений) и учебных партнерств, новые формы образования	Открытие онлайн-курсов, площадок, новые методы тренингов, новые институции, P2P платформы, цифровые технологии
4	Продовольственные круги	Новый способ осмысления и организации сельскохозяйственных и продовольственных систем, продвижение безопасной, регионально выращенной пищи	Встроенные локализованные системы, рынки фермеров, внутреннее садоводство, общественные сады, пермакультура
5	Альтернативные валюты	Валюта, основанная на времени, или другой системе обмена, где единица счета (стоимость) – час или другая единица времени	Цифровые ("крипто-валюты"), нецифровые валюты, а также кредитные карты
6	Кэширование жизни	Сбор, хранение и отображение всей жизни для личного пользования, или для друзей, семьи, даже всего мира, чтобы его увидели и прочитали	Индексация мыслей, рисунков, видеоклипов, виртуальные кэше, тайм-трекеры, скрапбукинг
7	Геймификация (Gamification) – применение типовых элементов игры	Применение элементов дизайна, игры и принципов игры в неигровых контекстах для улучшения взаимодействия пользователей, организационной производительности, обучения, краудсорсинга, и тому подобное	На предприятиях, в организациях, финансовом секторе, образовании, здравоохранительной системе

Источник: разработано автором на основе [2].

факторы: ускорение численности народонаселения, появление новых цифровых технологий, возрастающая конкуренция между странами; истощение и ограниченность ресурсов, экологизация экономики и другие.

Инновационные прорывы в перспективе могут оказать положительное влияние на решение многих социальных проблем – начиная с проблемы неравенства, мирового голода и заканчивая вопросами здравоохранения и борьбы с глобальными пандемиями. Ключевым фактором

успеха в отношении внедрения новых технологий в жизнь общества станет соблюдение баланса между интересами бизнеса и общества при активном диалоге со всеми заинтересованными сторонами.

Выводы и перспективы дальнейшего исследования проблемы. Инновационные мегатренды общественно-социального развития представляют собой многомерную совокупность социально-экономических, экологических, технологических и политических направлений, которые трансформируют наши привычные мировоззрения. Они окажут значительное воздействие на экономику и общество и сформируют будущий облик науки, технологий и инноваций.

Список использованных источников

1. Нейсбит, Дж. Мегатренды / Дж. Нейсбит; пер. с англ. М. Б. Левина. – М.: ООО «Издательство АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2003. – 380 с.
2. 100 Radical Innovation Breakthroughs for the future. The Radical Innovation Breakthrough Inquirer. European Commission, 2019. – 338 p.

М. А. Слатвинский, кандидат экономических наук, доцент
Л. А. Чвертко, кандидат экономических наук, доцент
*Уманский государственный педагогический университет
имени Павла Тычины, Умань, Украина*

СТРАХОВАНИЕ И ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДИНАМИКИ

Страховые услуги тесно связаны с внешнеторговыми операциями и являются важной предпосылкой их проведения, косвенно влияя на торговый баланс и тем самым способствуя экономическому росту страны. Для развивающихся стран в современных глобальных условиях особое значение приобретает поддержка внешнеторговых операций, в том числе за счет страхования. Это определяет практический интерес к проблеме выявления взаимообусловленности активности проведения этих операций и объемов страховых услуг, потребляемых экспортерами и импортерами, в том числе за счет выявления факторов, влияющих на эту активность.

Мировой опыт использования финансовых инструментов для стимулирования внешнеэкономических операций освещен в трудах М. Арены, Т. Бека, Л. Брейнард, Т. Гриза, М. Крафта и Д. Мейерикса, Р. Савадого, Г. Д. Скиппера и В. Ж. Квона, П. Р. Хейса и К. Сумеги, Ж. Ф. Аутревиля.

Исследования указанных ученых весьма содержательны, глубоко раскрывают поставленные в них научные проблемы, предлагая пути их решения. В то же время остается без ответа вопрос эффективности и необходимости стимулирования страхования внешнеторговых операций в современных глобальных условиях. Учитывая это, мы поставили целью исследования определение возможностей обеспечения активизации внешнеторговых операций путем стимулирования развития страхового рынка в развивающихся странах.

Проведенное исследование базируется на анализе данных 55 развивающихся стран, в т. ч. Украины и Беларуси, за период 1996–2017 гг. – 32 страны с доходом выше среднего (по ВВП на душу населения) (58,2 %), 23 страны с доходом ниже среднего (41,8 %).

Описательная статистика переменных, использованных для оценки зависимости между объемами внешнеторговых операций и факторами влияния на них, включая объемы рискованного страхования, отражена в табл. 1.

Описательная статистика переменных модели

Показатель	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимальное значение	Максимальное значение
Экспортно-импортные операции, % к ВВП	77,508	33,018	15,636	220,407
Рисковые страховые премии, % к ВВП	0,971	0,545	0,053	5,431
Прямые иностранные инвестиции, чистые поступления, % к ВВП	3,96	4,428	-6,057	55,076
Внутреннее кредитование частного сектора экономики, % к ВВП	40,671	32,558	1,166	166,504
Совокупные платежи за использование природных ресурсов, % к ВВП	6,143	8,181	0,001	56,609

И с т о ч н и к: разработано автором на основе данных Всемирного банка [1, 2].

Результаты регрессионного анализа, значимость которых в отдельности подтверждается установлением линейной зависимости между результирующей и поясняющими переменными, приведены в табл. 2.

Результаты регрессионного анализа

Переменная	Коэффициент детерминации	Значимость регрессии (F-критерий)	Значимость F-критерия (α)	t-критерий соответствующего коэффициента	Выводы о коэффициентах регрессии
Уравнение регрессии	$y = 53,52 + 4,54x_1 + 1,99x_2 + 0,27x_3 + 0,2x_4$				
x_1	0,159	56,9	$4,9 \cdot 10^{-44}$	2,68	Значимый
x_2				10,01	Значимый
x_3				9,15	Значимый
x_4				1,77	Значимый

И с т о ч н и к: разработано автором.

На основе проведенных расчетов можно сделать следующие выводы:

– гипотезу о наличии связи между объемами внешнеторговых операций и объемами страхования этих операций можно подтвердить со степенью достоверности 95 %;

– изменения объемов рискованных страховых премий, чистых поступлений прямых иностранных инвестиций, внутреннего кредитования частного сектора экономики, платежей за использование природных ресурсов обеспечивают 15,9 % изменений в объеме внешнеторговых операций.

Полученные результаты вычислений являются достаточными, чтобы рассматривать страхование операций по внешней торговле как стимулирующий фактор активизации последних.

Итак, как показали результаты проведенного исследования, между объемами рискованных страховых премий и объемами внешнеторговых операций отмечается положительная взаимосвязь. Путями поиска возможностей развития страхования является изучение уровня рисков во внешней торговле и средств ускорения формирования системы страхования экспорта, которое будет способствовать обеспечению эффективности экспортной деятельности отечественных предприятий.

Основным направлением дальнейших исследований является разработка механизма, который в условиях поступательного развития внешнеторговых отношений позволит реализовать использование возможностей страхования для активизации экспортных операций.

Список использованных источников

1. Global Financial Development Database [Online] / The World Bank. – Available at: <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/global-financial-development-database>. – Last accessed: 01.04.2020.
2. World Bank's World Development Indicators database [Online] / The World Bank. – Available at: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>. – Last accessed: 01.04.2020.

Н. Г. Забродская, кандидат экономических наук, доцент
Д. Г. Романюк, магистр экономики
А. С. Чумак, магистр экономики
*Белорусский государственный университет информатики
и радиоэлектроники, Минск, Беларусь*

РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВЛЯ И ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Постановка проблемы опережающего роста импорта в ритейле

В последние годы наблюдается устойчивая тенденция роста импорта продовольственных товаров в Республику Беларусь при спаде собственных продаж: в январе-сентябре 2019 г. импорт пшеничной муки в стоимостном выражении вырос в два раза, пива – на 19 %, шоколадных изделий – на 30 %, кондитерских изделий – на 15 %. Динамика доли импорта в розничном товарообороте в 2016-м году – 34,1 %, в 2017-м – 35,6 %, в 2018-м – 37,3 %, за 9 месяцев 2019 г. – 38,4 % [1]. Данному процессу способствовало изменение структуры торговых предприятий и переход к монополии крупных торговых сетей, которым для оптимизации прибыли выгодно покупать более дешевые не белорусские товары; экспансия российских торговых сетей («Светофор», «Доброцена»). По оценке специалистов Республиканской конфедерации предпринимателей, в некоторых супермаркетах доля импортных продовольственных товаров приближается к 50 %, а некоторых позиций даже больше, чем белорусских.

Анализ развития оптовой и розничной торговли Беларуси

В 2010–2019 годах в регионах страны обеспечено стабильное развитие внутреннего потребительского рынка в основном за счет высоких темпов роста розничного товарооборота, совершенствования материально-технической базы торговли, развития новых форм и методов продажи товаров, особенно электронной торговли и цифровых технологий. Страна обеспечена товарами собственного производства: доля продажи товаров отечественного производства в общем объеме розничного товарооборота в 2019 году составила 57,4 %, из них 78,0 % – продовольственные товары и 36,1 % непродовольственные. В розничном товарообороте регионов Республики Беларусь в 2018 году лидирующие позиции из областей занимает Минская (6681,9 млрд р.). Позитивной динамике розничного товарооборота способствовала политика развития инфраструктуры торговли минского региона, представленная 10782 объектами общей торговой площадью 826,4 тыс. кв. м., наименьший розничный товарооборот выявлен в Могилевской области (3972,5 млрд р.).

В оптовом товарообороте регионов Республики Беларусь, лидирующие позиции в настоящее время (исключая г. Минск) занимает Минская область, отстающая – Могилевская область (1119,8 млн р.).

Основные негативные факторы, препятствующие развитию региональной торговли:

- технологическое отставание в области логистики;
- неэффективное использование торговой площади магазинов самообслуживания; низкий уровень материально-технической базы; невысокий уровень организации складской работы; дефицит собственного транспорта; функционирование районных торгово-распределительных складов в системе, замедляющих процесс товародвижения.

Качество жизни сельского населения, жителей городов, особенно малых населенных пунктов значительно снижается с массовым закрытием небольших магазинов и объектов общественного питания шаговой доступности, не выдерживающих конкуренции с ритейлерскими сетями. На ухудшение сервисного обслуживания особенно остро реагирует молодежь, не находя достойных мест приложения своим знаниям и трудовым навыкам, уезжая в крупные города, столицу и развитые страны. Таким образом, проблемы отрасли перерастают в социальные проблемы государства, а отсутствие квалифицированных молодых кадров не позволяет эффективно развиваться регионам, усугубляется социально-экономическая дифференциация административных районов.

Выводы и предложения по повышению эффективности торговли

Для повышения эффективности торговли в регионах Беларуси считаем необходимым проведение следующих мероприятий:

- 1) более активно использовать мировые достижения маркетинга, новейшие методики планирования и организации товародвижения;
- 2) внедрять новое технологическое оборудование;
- 3) популяризировать биржевые методы торговли;
- 4) повышать уровень подготовки и переподготовки персонала;
- 5) внедрять цифровые технологии для развития дистанционной торговли.

Оптимизация деятельности торговли позволит обеспечить динамичное развитие и рост доли отрасли ВВП. Государственно-частное партнерство, широкое участие общественности при обсуждении планов развития отрасли в территориальном разрезе повлечет за собой ряд позитивных структурных преобразований, повышение качества жизни населения.

Список использованных источников

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Годовые данные по розничной торговле. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vnytrennia-torgovlya/roznichnaya-torgovlya/godovye-dannye/roznichnaya-torgovlya/index.php>. – Дата доступа: 19.03.2020.

2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. оптовая торговля. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vnytrennia-torgovlya/optovaya-torgovlya/index.php>.

3. Новостной портал. Базовые оптовые организации в Могилевской области. – Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/404001.html>. – Дата доступа: 19.03.2020.

О. А. Ковтун, кандидат наук по государственному управлению, доцент
Университет менеджмента образования, Киев, Украина

СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ 4.0

Движущей силой развития современной экономической системы есть четвертая промышленная революция, когда основными отраслями развития являются цифровые, киберфизические и биотехнологии, объединение искусственных и органических, «живых» систем, в основе которых лежат VI и VII технологические уклады. В связи с этим, распространенная концепция постиндустриальной экономики постепенно теряет свою актуальность, поскольку сектор услуг частично сливается с промышленным, производя при этом пользующиеся спросом гибридные продукты (беспилотные приборы, смартфоны, умные дома и умные города), основанные на ди-

джитализации. Поэтому в научных кругах пропагандируется концепция не постиндустриальной, цифровой, интеллектуальной экономики (Индустрия 4.0, Супер смарт-общество или Общество 5.0) [1].

Исходя из вышесказанного, актуальным является исследование структурных сдвигов, связанных со стратегией перехода промышленного комплекса Украины к VI технологическому укладу и ее неоиндустриализации, основанной на высоких технологиях и цифровизации. Такой подход был задекларирован странами-членами UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) еще в 2013 году в Лимской декларации [2].

Современное состояние структурных изменений в экономике Украине и методология исследования описаны автором в работе [3], опираясь на которые, можно выявить сравнительные соответствия структурной трансформации в разных странах (см. таблицу).

Соответствие структурных сдвигов в Украине и Республике Беларусь

Тип структурного распределения	Элементы	Нормативные значения, %	Украина	Республика Беларусь
Секторальная структура экономики (трехсекторная модель)	Сельское хозяйство	14	12	7,5
	Промышленность	24	25	30,5
	Услуги	62	63	62
Технологическая структура промышленного производства	Высокотехнологическое производство	20	3,8	3,3
	Среднетехнологическое производство	30	31,1	36,5
	Низкотехнологическое производство	20	23,9	15,6
	Ресурсоемкие секторы	30	41,3	44,6

И с т о ч н и к: разработано автором на основе [3–5].

Анализируя данные таблицы, необходимо сказать, что государственная политика Республики Беларусь направлена на неоиндустриализацию с переходом к V-VI технологическим укладам. Так, по мнению экспертов, приблизительно 50–60 % экономики республики – это IV уклад, 30–40 % – V, 5 % – VI [6]. В Украине основная часть промышленности относится к III технологическому укладу, 20–30 % – к IV укладу, 5 % – к V укладу.

Поскольку в Республике Беларусь агропромышленный комплекс обеспечивает внутренние потребности в продуктах питания на 80 %, то развитие биотехнологий, которые относятся к VI технологическому укладу, является приоритетным направлением в государственной политике. Так, в республике функционируют биотехнологические предприятия, которые обеспечивают потребности сельского хозяйства в экологических органических удобрениях. В частности, завод по производству кормовых добавок, который входит в ООО «Биоком», опытно-промышленное предприятие по производству биопрепаратов на базе ГНУ «Институт микробиологии НАН Беларуси», биотехнологический селекционный центр мясного свиноводства, которым управляет НПЦ НАН Беларуси по животноводству.

Таким образом, белорусская модель перехода промышленного сектора на новые технологические уклады может быть применена в украинской экономике с учетом их схожести в своей секторальной структуре и ресурсной базы.

Список использованных источников

1. Government of Japan. Report on the 5th Science and Technology Basic Plan. Council for Science, Technology and Innovation Cabinet Office [Электронный ресурс]. – 2015. – December, 18, 18 p. – Режим доступа: http://www8.cao.go.jp/cstp/kihonkeikaku/5basicplan_en.pdf. – Дата доступа: 18.03.2020.
2. Лимская декларация. Путь к достижению всеохватывающего и устойчивого промышленного развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.unido.org/sites/default/files/2014-04/Lima_Declaration_RU_web_0.pdf. – Дата доступа: 06.04.2020.
3. Kovtun, O. Assessment of the structural changes under transition of Ukraine towards postindustrial economy / O. Kovtun, A. Opalenko, H. Danylchuk // Вісник Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького. Серія «Економічні науки», 2019. – Вип. 4. – С. 101–112. DOI: <https://doi.org/10.31651/2076-5843-2019-4-101-112>.
4. Competetive Industrial Performance Index 2019. Ukraine [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stat.unido.org/country/UKR.pdf>. – Дата доступа: 12.04.2020.
5. Competetive Industrial Performance Index 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stat.unido.org/country/BLR.pdf>. – Дата доступа: 12.04.2020.
6. К 2030 году Беларусь перейдет на шестой, самый высокий, технологический уклад [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sb.by/articles/v-xxi-veke-veke-biotekhnologii-vazhno-ne-otstat-ot-liderov.html>. – Дата доступа: 14.04.2020.

А. Е. Шахарова, кандидат экономических наук, доцент
*Евразийский национальный университет
имени Л. Н. Гумилева, Нур-Султан, Казахстан*

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В настоящее время в Казахстане приоритетным направлением в развитии государственного аудита является интеграция современных информационных технологий и процедур государственного аудита.

В декабре 2015 года Счетным комитетом внедрена Интегрированная информационная система, которая предназначена для автоматизации информационных процессов аудиторской и экспертно-аналитической деятельности уполномоченных органов внешнего государственного аудита.

Использование информационной базы способствует прозрачности аудиторских процессов, а также позволяет систематизировать и анализировать результаты проведенных аудиторских мероприятий и финансовое состояние объектов государственного аудита, снизить коррупционные риски.

Для оптимизации управленческих процессов при проведении государственного аудита, исключения дублирования и обеспечения признания результатов государственного аудита применяется Единая база данных по государственному аудиту на основе информационной системы Счетного комитета, интегрированной с информационными системами других государственных органов.

Рассмотрим, как повлияла цифровизация на результаты деятельности органов государственного аудита Республики Казахстан.

Счетный комитет по контролю за исполнением республиканского бюджета является высшим органом государственного аудита и финансового контроля. В 2019 году Счетным комитетом проведено 20 аудиторских и экспертно-аналитических мероприятий на 207 объектах.

В результате предпринятых мер в 2019 году объем финансовых нарушений, выявленных государственными аудиторами, сократился в 4 раза.

Результаты деятельности Счетного комитета показывают, что происходит не только уменьшение количества выявленных ими нарушений, но и значительное изменение их структуры. Снижается доля фактов незаконного и нецелевого расходования бюджетных средств в пользу нарушений неэффективного их использования. Основная доля нарушений приходится на несоблюдение Правил ведения бухгалтерского учета (77 %).

Внедрение и развитие дистанционных методов проверок повысили правовую грамотность объектов аудита и минимизировали коррупционные риски. При этом основная причина заключается в прямых контактах аудитора с объектом. После максимальной автоматизации процессов только 20 % проверок будет проводиться с выходом на объект – там, где нужна инвентаризация и контрольный осмотр.

Решение многих вопросов в развитии аудита мы видим в акценте на превентивность через цифровизацию. Это и облачная бухгалтерия, и интеграция информационных систем госорганов (квазигосударственных субъектов) на всех этапах бюджетного процесса.

В настоящее время, при дистанционных методах проверок (комплаенс, камеральный контроль) преобладает присутствие человеческого фактора – подтверждение риска нарушения устанавливается экспертной оценкой работника (уведомления формируются вручную).

Поэтому необходима максимальная автоматизация государственного аудита через исключение человеческого фактора и использование информационных систем для аудита (информационные системы Министерства внутренних дел, Министерства сельского хозяйства по субсидированию, Министерства промышленности и инфраструктурного развития, Министерства труда и социальной защиты населения, банков второго уровня и др.).

В свою очередь, интеграция с базами данных других государственных органов позволит предупреждать правонарушения и снизит коррупционные риски.

Для предупреждения нарушений правил бухгалтерского учета необходимо внедрение в государственных учреждениях облачной электронной бухгалтерии. Для этого необходимо подготовить информационную систему и апробировать ее на практике.

В дальнейшем, по мере готовности системы, аудировать входные данные и проводить электронный аудит финансовой отчетности. Это позволит и получать выгрузку данных для целей планирования бюджета.

Таким образом чтобы сделать работу органов внешнего государственного аудита более эффективной необходимо расширить горизонты государственного аудита, в частности, в сторону цифровизации и принять меры, которые позволят добиться желаемых результатов.

Список использованных источников

1. Закон Республики Казахстан от 12 ноября 2015 года № 392-V «О государственном аудите и финансовом контроле» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 1 января 2020 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://online.zakon.kz>
2. Данные Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета [Электронный ресурс]. – <http://esep.kz/rus/show1/article/238>.

С. А. Кристиневич, кандидат экономических наук, доцент
Белорусский государственный экономический университет, Минск, Беларусь

ТЕХНОЛОГИИ РЕАЛИЗАЦИИ СИЛОВОГО НЕРАВЕНСТВА В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЯХ

Концепция институциональных интервенций [1] основана на предпосылке, что экономические субъекты неодинаковы в обладании властью. Соответственно, деятельность по поводу ра-

ционального использования ограниченных ресурсов основана не на конкуренции между однородными по власти субъектами в стихийном экономическом порядке, а на конфликте субъектов с разным силовым потенциалом в иерархической структуре. Таким образом, власть выступает конкурентным преимуществом, которое субъекты склонны использовать при достижении поставленных целей.

Проявлением институциональной интервенции является манипулируемость правилами со стороны субъекта, обладающего большим потенциалом власти. Такая тактика применима в региональных интеграционных группировках [2]. Примером может служить институциональная политика «крупных экономик» Евросоюза по отношению к некоторым странам-членам (ликвидация сахарной отрасли в Латвии, угольной промышленности в Польше, закрытие заводов в Эстонии и т. п.). Дополнительные правила призваны устранить излишнюю конкуренцию и обеспечить эффективное функционирование некоторых производителей. В случае отказа автоматически происходит сокращение потока дотаций из бюджета Европейского союза. Формула недобровольного обмена выглядит так: финансирование в обмен на отказ от отраслей национальной экономики. Существует множество примеров, когда отдельные страны используют неравномерность распределения сил в интеграционном объединении для продвижения своих интересов (Франция в Союзе для Средиземноморья, ЮАР в Южноафриканском таможенном союзе). Стратегия «плавающих правил» характерна при взаимодействии государств внутри интеграционных объединений, когда доминирующий актор принуждает остальных участников к выгодному для себя сотрудничеству через проведение институциональной политики.

Реализация потенциала насилия проявляется в экономическом субституте военной экспансии – санкциях как инструменте силового перераспределения. Преимущества в переговорной силе и ресурсном потенциале с опорой на современные гуманитарные технологии позволяют интервенту легитимировать проводимую санкционную политику. В итоге использование односторонних мер принуждения как конкурентного преимущества в глобальном политико-экономическом пространстве становится нормой. Диапазон целей субъектов санкционной политики достаточно широк. От тактических – конструирования правил, улучшающих условия ведения бизнеса для национальных компаний, до стратегических – экспорта идеологий. Характерной целевой функцией санкционной политики выступает изменение поведения жертвы, типовым инструментом – закрытие товарных и ресурсных рынков, что позволяет трактовать санкции как силовое одностороннее прекращение обмена. Следствием для страны-жертвы может стать вынужденная ориентация на внутренние источники роста и превращение в недобровольную искусственную автаркию [3].

Самым распространенным инструментом санкционных мер является закрытие товарных и ресурсных рынков для страны-реципиента. В этом случае воздействию подвергаются направления, прямо связанные с приростом ВВП. Во-первых, возникает давление на платежный баланс (преимущественно показатели отношения экспорта к ВВП и чистого прироста обязательств по финансовому счету), во-вторых, ограничения испытывают сферы, формирующие доходную часть бюджета страны.

Для субъектов, не способных в силу недостаточности геополитического потенциала проводить активную антисанкционную политику, возможен иной вариант поведения: адаптивная антисанкционная политика, ориентированная на минимизацию последствий односторонних мер принуждения. Последняя может содержать комплекс мер, условно поделенный на:

1. Решения, ориентированные на внутренние источники роста: импортозамещение как условие экономической безопасности, стимулирующая монетарная политика как элемент макроэкономической стабилизации, привлечение дополнительных финансовых ресурсов за счет бюджетных механизмов дефицитного финансирования;

2. Решения, ориентированные на внешние источники преодоления недобровольной искусственной автаркии: использование потенциала рынков интеграционного объединения (или анти-санкционной коалиции) для диверсификации внешнеэкономической деятельности, субституция внешнего финансирования через размещение ценных бумаг, получение кредитов и т. п. в странах с геополитической лояльностью.

Список использованных источников

1. Кристиневич, С. А. Институциональные интервенции как рациональный выбор: микроэкономические основания недобровольного обмена / С. А. Кристиневич // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2018. – № 6. – С. 24–39.

2. Переход к рыночной экономике и структурные реформы в государствах-членах Евразийского экономического союза: монография / В. А. Воробьев, С. А. Кристиневич [и др.]; под общ. ред. И. В. Пилипенко. – СПб : Научное издание, 2019. – 976 с.

3. Кристиневич, С. А. Санкции как силовой инструмент в глобальном политико-экономическом пространстве / С. А. Кристиневич // Белорусский экономический журнал. – 2019. – № 1. – С. 30–42.

К. В. Черненко, кандидат экономических наук

Полтавская государственная аграрная академия, Полтава, Украина

ВЛИЯНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ РАСХОДОВ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

В условиях рыночной экономики инициатива принятия важнейших экономических решений переходит к предпринимателю, который действует, исходя из собственных интересов и возможностей. То, что трансакционные расходы усложняют процесс принятия решений очевидно, однако от того, насколько полно учитывается это влияние, зависит направление всего экономического анализа. Процесс выработки решения и осуществления выбора оказывается краеугольным камнем в концепциях разных экономических теорий. Интеллектуальную деятельность экономического субъекта можно разделить на две стадии: стадию сбора и обработки информации и стадию выбора конкретного варианта. Неоклассическая теория игнорирует первую стадию и оптимизирует вторую. Теория поиска имеет в виду оптимизацию, как первого, так и второго процессов. Поведенческая теория вообще не имеет в виду оптимизации, а выходит из того, что обе стадии осуществляются рационально, а степень рациональности зависит от ряда факторов, в частности, информированности. Концепция переменной рациональности выходит не из фиксированной рациональности (полной или ограниченной), а принимает ее как величина переменной. Альтернативные модели отходят от представления о полной рациональности поведения экономических агентов и стремятся максимально учитывать фактор неопределенности, а также факторы психологического порядка [1].

По результатам исследования влияния трансакционных расходов на трансформацию секторов экономики страны можно сделать следующие выводы:

– очерчивание трансформационных изменений в секторах экономики государства требует оценки состояния его институциональной среды до и после осуществления соответствующих изменений, однако выявление синергетического эффекта нуждается в обязательной оценке влияния трансформации финансового сектора на развитие реального сектора экономики страны;

– синергетический эффект взаимодействия финансового и реального секторов экономики в результате трансформаций необходимо разделять на разные варианты его проявления: чистый (прямой) и непрямой, при условии соблюдения критериев одновременного роста основных по-

казателей развития финансового и реального секторов экономики, снижения трансформационных трансакционных расходов и улучшения качества институциональной среды.

– целесообразно использовать комплекс индикаторов синергетического эффекта при трансформации финансового сектора экономики страны, который включает как показатели развития секторов, так и глобальные экономические индексы [2, с. 100].

Реальность трансакционных расходов в рыночной системе ведения хозяйства приводит к увеличению объема экономических расходов как своеобразной цене рыночного механизма координации взаимодействий участников экономики [3, с. 71]. В развитии трансакционного сектора наметились две противоречивые тенденции: с одной стороны, объективное осложнение институциональной архитектуры хозяйственной системы, с другой, – вращение элементов, которые искажают экономический рост.

Список использованных источников

1. Черненко, К. В. Трансакційні витрати як елементи управління економікою агропродовольчої сфери / К. В. Черненко // Науковий вісник 2 (9). Полтава: ПДАА. 2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1347>
2. Грига, Л. О. Вплив трансакційних витрат на трансформацію секторів економіки країни / Л. О. Грига, С. Ю. Колодій, М. В. Руденко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2018. – № 3. – Том 1. – С. 99–103.
3. Сірко, А. В. Трансакційний сектор та трансакційні витрати в економіці України / А. В. Сірко // Науково-практичний журнал «Економічні студії». – 4 (22) листопад 2018. – С. 70 – 79.

А. Н. Леонович, кандидат экономических наук, доцент
Военная академия Республики Беларусь, Минск, Беларусь

Н. С. Тихонович

Белорусский государственный университет, Минск, Беларусь

ОБЪЕДИНЕНИЕ КОМПАНИЙ В МИРОВОЙ ВОЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В последнее время под воздействием глобализационных процессов благодаря слияниям и поглощениям (СиП) осуществляется быстрая и эффективная перестройка мировой военной промышленности.

Объединение предприятий военной промышленности – явление не новое. Первым примером объединения на межгосударственном уровне военно-промышленных компаний стало возникновение в 1886 г. международного союза военных монополий – Нобелевского динамитного треста. [1, с. 71].

До Первой мировой войны в военной промышленности был период расцвета производителей тяжелых видов оружия и взрывчатых веществ. Вместе с тем военно-промышленные компании были явлением единичным.

После окончания Первой мировой войны и до окончания Второй мировой войны возникают военно-промышленные концерны – производители самолетов «Локхид», «Дуглас», «Боинг», «Хокер-Сидли», «Мессершмитт».

С момента прекращения Второй мировой войны и до окончания «холодной войны» происходил рост военно-промышленных компаний. Наиболее яркие примеры объединения компаний и появления концернов: «Макдоннел Дуглас»; «Бритиш аэроспейс»; «Дойче аэроспейс» (ДАСА).

Однако наибольшего развития, расширения и укрупнения военно-промышленные компании достигли в конце XX – начале XXI в.

Наибольших успехов в объединении добились компании США. Наиболее крупным СиП стало приобретение в 1992 г. компанией «Мартин – Мариетта» отделения у «Дженерал электрик» – «Дженерал электрик аэропейс» – за 3,05 млрд долл., а затем в конце 1994 г. слияние «Мартин-Мариетта» и «Локхид», при котором между ними перераспределялся пакет акций на сумму в 10 млрд долл [2, с. 44]. В 1996 г. крупным производителем военной продукции стала компания «Боинг». Компания приобрела отделения компании «Рокуэлл интернэшнл», а в августе 1997 г. произошло слияние с компанией «Макдоннел Дуглас», которое стоило компании «Боинг» 13,3 млрд долл.[2, с. 46 – 48].

Основные СиП в США произошли в 90-е годы XX века, но не прекратились и в дальнейшем. В марте 2014 г. компания «Локхид – Мартин» приняла решение о покупке более чем за 8 млрд долл. фирмы «Сикорский»[3, с. 90].

В результате слияний и приобретений компаний в начале XXI в. в военной промышленности США доминируют пять крупных компаний «Локхид – Мартин», «Боинг», «Нортроп-Грумман», «Дженерал Дайнэмикс» и «Рейтион».

Первый значительный процесс объединения в военной промышленности Западной Европы произошел в Великобритании в январе 1999 г., «Дженерал электрик компани» продала военное подразделение «Маркони электрик системс» корпорации «Бритиш аэропейс». Новая компания получила название «БАЕ системс». В 1999 г. была сформирована Европейская авиакосмическая и оборонная компания (ЕАДС)[4, с. 333], которая была переименована «Эйрбас». В 1997 г. во Франции появилась объединенная компания «Талес». В настоящее время в Западной Европе доминируют четыре производителя ВВТ: корпорации «БАЕ системс», «Эйрбас», «Финмекканика» («Leonardo») и «Талес».

В России в 2000-х г. были сформированы государственные корпорации: «Алмаз-Антей», «Тактическое ракетное вооружение», «Объединенная авиастроительная корпорация», «Объединенная судостроительная корпорация», «Ростехнологии», «Оборонпром», «Роскосмос»[5, с. 130].

С 1998 г. в Китае началась реорганизация военно-промышленного комплекса[6]. В настоящее время структурно предприятия сведены в десять военно-промышленных корпораций: ядерной энергетики, по строительству ядерных объектов, космической науки и техники, космического машиностроения и электроники, авиационной промышленности, судостроительной промышленности, тяжелого судостроения, обычных вооружений, вооружений и оснащения, радиоэлектронной промышленности.

Процессы объединения компаний способствовали укрупнению фирм, росту потенциала компаний и укреплению позиций на мировом рынке ВВТ.

На рубеже XX–XXI вв. происходит объединение военной промышленности на межгосударственном уровне. Крупнейшей трансатлантической сделкой стало приобретение итальянской компанией «Финмекканика» в 2008 г. американской «DRS Technology» за 5,2 млрд долл [7, с. 317].

Таким образом, на рубеже XX–XXI вв. происходит укрупнение корпораций производителей ВВТ, главным образом за счет СиП, и объединение военно-промышленных корпораций на национальном и мировом уровне.

Список использованных источников

1. Миру, К. Паутина власти. Международные картели и мировая экономика / К. Миру, Г. Маурер. – М. : ПРОГРЕСС, 1984. – 448 с.
2. Корнеева, М. А. Реорганизация военно-промышленных комплексов / М. А. Корнеева, В. Ф. Терехов // США: экономика, политика, идеология. – 1998. – № 7. – С. 44 – 50.
3. «Локхид – Мартин» покупает компанию «Сикорский» // Зарубеж. воен. обозрение. – 2015. – № 9. – С. 90.
4. Тищенко, Г. Г. Повышение экономической эффективности военного строительства в США. – М.: Рос. ин-т стратег. исслед., 2004. – 397 с.

5. Леонович, А. Н. Мировой рынок вооружения и военной техники: факторы и тенденции развития: монография / А. Н. Леонович. – Минск: ВА РБ, 2018. – 204 с.

6. Вольнец, А. Конверсия по-китайски [Электронный ресурс] / А. Вольнец. – Режим доступа: <http://rusplt.ru/world/konversiya-pokitayski-14384.html/>. – Дата доступа: 11.06.2016.

7. Ежегодник СИПРИ – 2009: вооружения, разоружение и международная безопасность: пер. с англ. / Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. – М.: ИМЭМО РАН, 1998 – 2009. – 2010. – 766 с.

А. З. Коробкин, кандидат экономических наук, доцент

Т. С. Алексеенко, кандидат экономических наук, доцент

Белорусский торгово-экономический университет

потребительской кооперации, Гомель, Беларусь

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЬНЫХ ФОНДОВ ОБСЛУЖИВАЕМОГО ТОРГОВЛЕЙ НАСЕЛЕНИЯ

Денежные доходы населения, обслуживаемого торговой организацией, выступают как основа формирования спроса населения на товары и услуги, предлагаемые организацией, а значимость этого показателя определяется его ролью в общественном воспроизводстве, как инструмента оценки уровня жизни общества.

Для организации торговли наибольший интерес представляет показатель «покупательные фонды населения». Покупательные фонды населения – это экономическая категория, которая отражает ту часть денежных доходов населения, которая предназначена для покупки товаров. Иначе говоря, это доходы, которые трансформируются в потребительские расходы на товары.

Покупательные фонды по сравнению с денежными доходами являются более узкой категорией, а ее значимость состоит в том, что они используются при прогнозировании спроса, расчете емкости рынка зоны деятельности организации, при планировании объема и структуры товарооборота. Покупательные фонды населения долгое время определялись на основании баланса денежных доходов и расходов населения.

Национальным статистическим комитетом производится расчет общего объема денежных доходов и реальных располагаемых денежных доходов населения ежемесячно – нарастающим итогом за период с начала года в целом по Республике Беларусь; ежеквартально – нарастающим итогом за период с начала года по Республике Беларусь, по областям и г. Минску; ежегодно – за год по Республике Беларусь, по областям и г. Минску в соответствии с Методикой по расчету общего объема денежных доходов и реальных располагаемых денежных доходов населения, утвержденной Постановлением Национального статистического комитета Республики Беларусь 01.06.2015 № 29 (с изменениями и дополнениями от 28.12.2017 № 147) [1].

Для торговых организаций, определяемые на уровне государства значения денежных доходов населения, служат основой для определения покупательных фондов населения в зоне их обслуживания.

Для определения покупательных фондов обслуживаемого населения на уровне конкретной торговой организации и, соответственно, для обоснованного планирования объема продаж, торговым организациям целесообразно использовать следующую методику их определения:

1. Используются показатели прогнозов (республиканских, областных, районных) социально-экономического развития на будущий год:

- индекс потребительских цен (J_c);
- индекс реальных располагаемых денежных доходов населения (J_{dd});
- прогнозный индекс численности населения (J_n).

Используются материалы управлений (отделов) статистики за 11 месяцев текущего года о численности населения, денежных доходах населения, среднедушевых денежных доходах, розничном товарообороте:

- численность населения на 1 декабря текущего года ($ЧН_{11мес.}$);
- денежные доходы населения за 11 месяцев ($ДД_{11мес.}$);
- среднедушевые денежные доходы за 11 месяцев ($ДДН_{11мес.}$);
- розничный товарооборот за 11 месяцев ($РТО_{11мес.}$).

2. На основании данных районных отделов статистики определяется плановая численность обслуживаемого населения ($Пч$) по формуле:

$$Пч = ЧН_{11мес.} \cdot Jч.$$

3. Определяется доля товарных расходов населения в Республике Беларусь в денежных доходах ($Дт$) или доля покупательных фондов для покупок в Республике Беларусь в денежных доходах по следующей формуле:

$$Дт = \frac{РТО_{11мес.}}{ДД_{11мес.}} \cdot 100\%.$$

4. Покупательные фонды населения зоны (района) обслуживания в планируемом году ($ПФ$) определяется по формуле:

$$ПФ = \frac{ДДН_{11мес.} \cdot Пч \cdot Jдд \cdot Jц \cdot Дт}{100}$$

Примечание – Прогноз на 2019 г. $Jц$ – 1,06; $Jдд$ – 1,054; прогноз на 2020 г. $Jц$ – 1,05; $Jдд$ – 1,062.

Таким образом, предложенная методика, на наш взгляд, послужит реальным инструментом для экономического обоснования спроса обслуживаемого населения и, соответственно, объема продаж торговой организации на перспективу.

Список использованных источников

1. Методика по расчету общего объема денежных доходов и реальных располагаемых денежных доходов населения: Постановление Национального статистического комитета Республики Беларусь 01.06.2015 № 29 (с изм. и доп. 28.12.2017 № 147) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

В. О. Денисенко, кандидат экономических наук

В. С. Денисенко, кандидат физико-математических наук, доцент

Черкасский национальный университет

имени Богдана Хмельницкого, Черкассы, Украина

ОТХОДЫ АПК КАК ИСТОЧНИК СЫРЬЯ ДЛЯ БИОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Сейчас остро стоит вопрос увеличения доли возобновляемых источников в энергобалансе каждой страны. Особое место в структуре возможных альтернативных источников получения энергии занимает биомасса. Энергия биомассы является одним из важнейших источников возобновляемой энергии с точки зрения энергетического потенциала. В мировом масштабе биомасса обеспечивает наибольшую долю поставок энергии из возобновляемых источников. В Украине же

доля биомассы в первичном энергоснабжении составляет лишь 1,4 %. В мировой практике доля биомассы с агросектора в производстве биогаза является крупнейшей в отдельных странах Европейского Союза (Чехия, Австрия, Германия), где она достигает более 90 % [1].

В сфере АПК Украина имеет большой потенциал биомассы, доступной для энергетического использования. В частности, одним из перспективных направлений для Украины является переработка биомассы отходов животноводства. Если сравнивать оценки потенциала отходов животноводства с потенциалом других видов биомассы в Украине, то по расчетам биоэнергетической ассоциации Украины, экономический потенциал отходов животноводства в 5 раз ниже экономического потенциала соломы зерновых культур БАУ [2]. Однако переработка отходов животноводства в дополнение к энергетическому потенциалу имеет значительные экологические преимущества, ведь значительная часть отходов животноводства требует утилизации экологически безопасным образом. А поскольку в Украине пока нет жестких требований к тому, как крупные промышленные объекты животноводства утилизируют отходы, то их деятельность часто провоцирует углубление экологических проблем. Основными опасными отходами в животноводстве являются биологические отходы, падеж и навоз.

Во время промышленного производства вовсе избежать биологических отходов невозможно. В мировой практике для утилизации последних используют биологический, химический и физический методы. Биологический метод связан с использованием скотомогильников и биотермических ям. Химический метод заключается в нейтрализации биологических отходов с помощью химических реагентов и редко используется через потенциальную проблему химической безопасности [3].

Чаще всего промышленные предприятия в Украине декларируют использование физического метода обращения с биологическими отходами. Это должно делаться на ветеринарно-санитарном заводе по обеззараживанию и переработке трупов животных и отходов животноводства. Однако на практике происходят несанкционированные захоронения биологических отходов. Такая же ситуация и с падежом. Кроме того, недостатком является загрязнение воздуха токсичными продуктами горения.

Другой тип опасных отходов – навоз, который составляет более 84 % от объема органических сельскохозяйственных отходов. Он богат на различные питательные вещества, которые из-за просачивания в подземные воды, загрязняют горизонты питьевого водоснабжения и наносят ущерб водным экосистемам. Кроме этого, согласно оценкам Всемирной организации по продовольствию и сельскому хозяйству, навоз и помет вызывают выбросы 7 % общего объема от выбросов закиси азота.

Таким образом, учитывая проблемы с отходами животноводства, обращение с ними требует жесткого регулирования, особенно для промышленных ферм. Например, в странах Европейского Союза требования, предъявляемые перед промышленными фермами по обращению с отходами и предотвращению загрязнения, делают невозможным сбор и накопление отходов в открытых лагунах в объемах характерных для Украины. Поэтому предприятия ищут альтернативные пути утилизации. В Украине по расчетам, производство биогаза из отходов животноводства сможет заместить 67 % условного топлива от общего потребления в сельском хозяйстве за 2018 [4], поэтому внедрение производства биотоплива в масштабах фермерского хозяйства дает возможность сельскохозяйственному сектору превратить переработку отходов животноводства с компонента обязательств или расходов в центр прибыли, который может генерировать ежегодные доходы и смягчить влияние цен на сырьевые товары.

Список использованных источников

1. Euroobserver. Biogas barometr [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <https://www.euroobserver.org/biogas-barometer-2014/>. – Дата доступа: 18.03.2020.

2. Гелету́ха, Г. Г. Аналітична записка БАУ № 9. «Сучасний стан та перспективи розвитку біоенергетики в Україні» / Г. Г. Гелету́ха, Т. А. Железна, П. П. Кучерук, Є.М. Олійник [Електронний ресурс]. – 2014. – № 9. – Режим доступу: <http://www.uabio.org/img/files/docs/position-paper-uabio-9-ua.pdf>. – Дата доступу: 16.03.2020.

3. Національний екологічний центр України. Розвиток тваринництва в Україні [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу: http://necu.org.ua/wp-content/uploads/Fermabook-UA_s.pdf. – Дата доступу: 01.04.2020.

4. Доронін, А. В. Потенціал виробництва біогазу в галузі тваринництва України / А. В. Доронін // Проводовольчі ресурси. –2019. – № 12.– С. 202–209.

D. Chalimoniuk, mgr, asystent

Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach, Siedlce, Polska

WYKLUCZENIE CYFROWE W SPOŁECZEŃSTWIE INFORMACYJNYM

W społeczeństwie informacyjnym zasadniczą rolę odgrywa informacja oraz technologie informacyjno-komunikacyjne. Czynnikiem przemian i modernizacji staje się rewolucja technologiczna związana z powstawaniem i upowszechnianiem technologii teleinformatycznych. Zaczynamy wówczas mówić o powstawaniu nowego typu społeczeństwa, jakim jest społeczeństwo informacyjne. Tak jak powstanie społeczeństwa przemysłowego związane było z wynalazkiem maszyny parowej, tak pojawienie się społeczeństwa informacyjnego związane jest z powstaniem różnych technologii cyfrowych. Technologie te nie stanowią jedynie przedmiotu zbytku czy lub prestiżu lecz stanowią o możliwości podwyższenia dochodów, statusu społecznego jak również jakości życia. Telefonii komórkowa i Internet to infrastruktura współczesnego społeczeństwa.

Jednym z pierwszych badaczy dostrzegającym zmiany społeczne był amerykański socjolog Daniel Bell. Bell udowodniał, że w społeczeństwie industrialnym dobra były efektem produkcji przez maszyny, podczas gdy w społeczeństwie postindustrialnym (społeczeństwie informacyjnym) produkcja skoncentrowana jest na nabywaniu i wykorzystywaniu informacji oraz wiedzy poprzez technologie informacyjno-komunikacyjne. [1, str. 2]

Społeczeństwo informacyjne to takie, w którym informacja jest intensywnie wykorzystywana zarówno w życiu ekonomicznym, jak i społecznym, kulturowym oraz politycznym. Podkreśla się, że społeczeństwo informacyjne posiada bogate środki komunikacji i przetwarzania informacji, które są podstawą tworzenia większości dochodu narodowego oraz zapewnia źródło utrzymania większości ludzi. [2, str.170]

Procesy informatyzacji społeczeństwa podnoszą jakość życia, ale niosą za sobą również szereg zagrożeń. Jednym z takich zagrożeń jest rozwarstwienie społeczne na osoby mające dostęp do informacji i takie, które są takiego dostępu pozbawione tj. wykluczone cyfrowo.

Wykluczenie cyfrowe to jeden z problemów z jakim musi się zmierzyć społeczeństwo informacyjne. Pojęcie wykluczenia cyfrowego oznacza nowy podział społeczny na podstawie dostępu do nowych technologii informacyjnych i komunikacyjnych, usług społeczeństwa informacyjnego oraz kompetencji i kwalifikacji pozwalających na uczestnictwo w procesie zmian [3, str. 52].

Wśród osób najbardziej zagrożonych wykluczeniem cyfrowym są osoby gorzej wykształcone, które nie mają możliwości dokończenia się, bezrobotni, osoby niepełnosprawne, starsze, oraz osoby o niskim statusie majątkowym nieposiadające środków przeznaczonych na dostęp do komputera i Internetu oraz osoby obawiające się nowości, które odnoszą się z rezerwą do kontaktu z nowoczesnymi technologiami. Korzystanie z komputera oraz Internetu jest uzależnione od cech społeczno-demograficznych takich jak wiek, wykształcenie, sytuacja materialna oraz miejsce zamieszkania [4, str. 106] [5, str. 41].

Wykluczenie cyfrowe można zdefiniować jako „nierówności w dostępie do Internetu, intensywności jego wykorzystania, wiedzy o sposobach szukania informacji, jakości podłączenia i wsparcia społecznego pomagającego w wykorzystaniu Internetu, oraz nierówności w zdolności do oceny jakości informacji i różnorodności wykorzystania sieci” [6, str.310]. Różnorodność definicji wykluczenia cyfrowego sprowadza się również do systematycznych różnic w wykorzystywaniu Internetu, korzystaniu z komputerów pomiędzy krajami bardziej i mniej rozwiniętymi. Ponadto różnice pomiędzy ludźmi o różnym statusie społeczno-ekonomicznym, wykształceniu, dochodach, zawodzie, zasobności, również ma wpływ na zjawisko nierówności cyfrowych. Wykluczenie cyfrowe widoczne jest także wśród ludzi na różnych etapach życia, między mężczyznami i kobietami, pomiędzy różnymi obszarami i regionami. Ponadto niektórzy autorzy zauważali, że wykluczenie cyfrowe na obszarach gdzie Internet jest powszechnie dostępny, polega na braku dysponowania przez część użytkowników know-how, specjalistyczną wiedzą profesjonalną, ekonomicznymi zasobami i brakiem technicznych umiejętności w użytkowaniu technologii w sposób profesjonalny i poprawiający życie społeczne. Często wykluczenie cyfrowe kojarzone jest z problemem wykluczenia ze społeczeństwa. Prawdziwą przyczyną wykluczenia części społeczeństwa jest nienadążanie za jego rozwojem.

Podsumowując należy stwierdzić iż problem wykluczenia cyfrowego jest bardzo istotnym problemem w dobie społeczeństwa informacyjnego. Wykluczenie cyfrowe może hamować rozwój społeczny. Technologie informacyjne powinny służyć rozwojowi społeczeństwa i należy podejmować działania, aby problem wykluczenia cyfrowego zmienił się w szansę cyfrową.

Bibliografia

1. Mutula S. M., Digital Economies: SMEs and E-Readiness, Business Science Reference, Hershey – New York, 2009
2. Krzysztofek K., Szczepański M.S., Zrozumieć rozwój: od społeczeństw tradycyjnych do informacyjnych, Wyd. Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2005
3. Doktorowicz K., Europejskie społeczeństwo informacyjne w unijnej polityce regionalnej. Nierówności i szanse, [w:] Społeczeństwo informacyjne: aspekty funkcjonalne i dysfunkcjonalne, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2006
4. Borcuch A., Cyfrowe społeczeństwo w elektronicznej gospodarce, CeDeWu.pl, Warszawa 2010
5. Szpunar M., Digital divide, a nowe fory stratyfikacji społecznej w społeczeństwie informacyjnym – próba typologizacji, [w:] Społeczeństwo informacyjne, red. K. Wódz, T. Wieczorek, Warszawa 2007
6. DiMaggio P., Social Impicatonps od the Internet, Annual Review of Sociology, nr 27, 2001.

Секция 3
ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Л. А. Кибальник, доктор экономических наук, доцент
Черкасский национальный университет имени Богдана Хмельницкого, Черкассы, Украина

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ МИГРАЦИИ
РАБОЧЕЙ СИЛЫ УКРАИНЫ В СТРАНЫ ЕС МЕТОДОМ
КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА

Актуальность темы исследования миграционных процессов обусловлена стремительным ростом их объемов, интенсивности, распространением на все страны мира, весомым влиянием на экономическое и социальное развитие стран мирового сообщества. Проблемы международной миграции рабочей силы рассматриваются в трудах таких ученых как Ф. Гальтон, Т. Заславская, А. Хомра, Т. Петрова, В. Приймак и других. Несмотря на значительное количество исследований, эта тематика приобретает особенную актуальность в условиях глобализации мирового хозяйства и требует дальнейшего исследования с помощью современных методов экономико-математического моделирования.

Целью настоящего исследования является выявление особенностей и причинно-следственных связей миграционных процессов из Украины в страны ЕС с помощью метода корреляционно-регрессионного анализа.

Основные идеи теории корреляции впервые были выдвинуты английским ученым Ф. Гальтоном в конце 70-х годов XIX в. Под корреляционно-регрессионным анализом понимают построение и анализ экономико-математической модели в виде уравнения регрессии, выражающей зависимость результативного параметра от одной или нескольких переменных, а также показывающей оценку степени плотности связи между ними [1].

Для исследования результативным показателем был выбран объем миграции населения Украины в страны ЕС (y), а факторами-переменными – валовой внутренний продукт на душу населения (x_1), размер ежемесячной средней заработной платы (x_2), уровень безработицы (x_3), размер налога на прибыль (x_4). Анализ влияния этих факторов на объемы миграции рабочей силы из Украины в страны ЕС в 2017 году позволяет оценить современное состояние этого процесса. Основные данные, необходимые для анализа были взяты из источников [2–3]. На основе этих данных было построено уравнение регрессии:

$$y = 15\,334 - 0,31 \cdot x_1 + 1,41 \cdot x_2 + 1625,2 \cdot x_3 - 185,2 \cdot x_4.$$

Проверка этой модели на мультиколлинеарность показывает, что между выбранными факторами отсутствует высокая корреляционная связь, а, следовательно, эта корреляционно-регрессионная модель может быть использована как основная.

В процессе выявления корреляционно-регрессионных связей между результативным показателем и факторными переменными, был рассчитан коэффициент множественной регрессии $R = 0,56$, значение которого указывает на среднюю плотность связи между результативным по-

казателем и факторными величинами. Поскольку $R^2 = 0,31$, то зависимость объема миграции рабочей силы на 30,83 % обусловлена отобранными факторными величинами. Остальные 69,17 % обусловлены другими факторами, влияющими на объем миграции, но не являются включенными в модель регрессии.

Рассчитав критерии Фишера и Стьюдента, можем сделать выводы, что поскольку $F_{\text{факт}}(4,58) > F_{\text{табл}}(2,90)$ и $T_{\text{факт}}(2,91) > T_{\text{табл}}(2,09)$, то построенная регрессионная модель может считаться адекватной с вероятностью 0,95. Это свидетельствует о достаточном уровне достоверности результатов оценки.

Рассчитав коэффициент эластичности для параметров модели, можем сделать вывод, что если ВВП на душу населения и размер налога на прибыль в стране-реципиенте увеличатся на 1 %, то объем миграции уменьшится на 0,81 и 0,14, соответственно; если же заработная плата и уровень безработицы в стране-реципиенте возрастает на 1 %, то это спровоцирует увеличение объема миграции на 0,15 и 0,83 единиц.

Такая же модель была построена для данных 2019 года и проверена на достоверность. В результате $F_{\text{факт}} < F_{\text{табл}}$ та $T_{\text{факт}} < T_{\text{табл}}$. Осуществленный корреляционно-регрессионный анализ позволил установить, что в конце 2017 года объем миграции рабочей силы Украины в страны ЕС на 30,83 %, а в 2019 году – на 6,26 %. зависел от следующих факторов: ВВП на душу населения, размера заработной платы, уровня безработицы и размера налога на прибыль. Остальные 69,17 % в 2017 г. и 93,74 % в 2019 р. Были обусловлены субъективными причинами, которые существенно влияют на миграционные процессы, но не были включены в модель регрессии: эколого-, этно-, политико-, экономико-, социально-психологическими и другими.

Это позволяет сделать вывод, что переменные, которые были выбраны на основании изучения исследований и публикаций в научной литературе, в действительности не являются влиятельными. Полученная модель с таким набором факторных признаков не отражает действительный процесс миграции и для качественного моделирования в дальнейшем предлагается выбирать другие, возможно субъективные, факторы. Также, результаты проведенного анализа свидетельствуют о необходимости использования и других методов экономико-математического моделирования, которые могут дать более точные результаты, расширить круг факторов влияния, или выявить новые закономерности развития этих процессов, например, методы нечеткой логики, остовных деревьев, кластеризации и др.

Список использованных источников

1. Петрова, Т. П. Механизм миграционного обмена : методы исследования / Т. П. Петрова. – К. : Наукова думка, 1992. – 140 с.
2. GDP based on purchasing-power-parity (PPP) per capita [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD>
3. Paying Taxes 2018: The global picture [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.pwc.com/gx/en/payingtaxes>

Т. А. Вerezубова, доктор экономических наук, профессор
Белорусский государственный экономический университет, Минск, Беларусь

ПРИМЕНЕНИЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В современных условиях развития мировой экономики повышается роль страхования как одного из источников финансовой защиты субъектов хозяйствования и безопасности населения.

Мощность финансового потенциала страховых организаций повышает их способность при наступлении неблагоприятных событий у клиентов максимально быстро и полном объеме возместить причиненный ущерб. Для того чтобы не допустить риска снижения платежеспособности или банкротства страховых компаний, необходимо выработать четкий механизм сигнализации, позволяющий еще на ранних стадиях появления проблем денежных затруднений выявлять их причины и находить возможности погашения возникших финансовых обязательств. Эта задача решается с помощью глубокого анализа финансового положения страховых организаций и поиска ресурсов для решения данных проблем.

Для оценки максимально допустимого уровня финансового риска страховых организаций в мировой практике применяются разнообразные методы обоснования, анализа выполнения и корректировки намечаемых и реализуемых показателей объема и структуры входных и выходных финансовых потоков страховых организаций (экономико-математические методы коэффициентов, экспертных оценок, корреляционно-регрессионного анализа, оценки риска VaR (Value-at-Risk) и др. Наибольшее внимания среди них заслуживает последний. Вместо разрозненной оценки каждого вида риска метод VaR предоставляет возможность определения его агрегированной величины в намечаемой перспективе. С его помощью оценивается максимальный уровень убытка, который может получить страховая организация с заданной вероятностью (например, 95 %). Адаптация общей формулы VaR к специфике финансовых потоков страховщиков позволяет предвидеть предельный уровень риска в намеченной перспективе для принятия мер защиты от него и тем самым обеспечения непрерывной деятельности страховых организаций.

Преимущество использования метода *VaR* состоит в том, что он позволяет анализировать совокупность разных видов рисков, влияющих на уровень его агрегированной величины. Одновременно соответствующий метод фокусирует внимание в основном на отрицательных изменениях первостепенных факторов и позволяет определить модель финансового риска с учетом динамики важных параметров внешней среды.

В основу метода *VaR* положена группа предельных теорем (Чебышева, Ляпунова, Лапласа) [1], согласно которым закон распределения суммы случайных величин, каждая из которых может иметь различные распределения, приближается к нормальному при достаточно большом числе слагаемых. Общепринятая формула *VaR* имеет вид

$$VaR = \bar{x} + \hat{\sigma} \cdot \Phi^{-1}(1 - p),$$

где *VaR* – предельный (максимально допустимый) уровень риска наступления предполагаемого события, т. е. тот параметр, ниже которого не опустится (или выше не поднимется) независимая случайная величина с заданной вероятностью; \bar{x} – среднее значение результатов наблюдений за заданной случайной величиной; $\hat{\sigma}$ – оценка среднего квадратического отклонения результатов наблюдений за заданной случайной величиной; *p* – заданная вероятность предполагаемого события (в теории вероятностей она считается достаточно надежной при 95 %); $\Phi^{-1}(1 - p)$ – функция распределения, квантиль уровня $(1 - p)$ стандартного нормального закона. Данный параметр определяется по таблице Лапласа.

С учетом специфики деятельности страховых организаций данную формулу целесообразно адаптировать к особенностям условий хозяйствования белорусских страховщиков. При этом необходимо учитывать, что конечный финансовый результат страховых организаций зависит от величины страховых взносов с учетом перестрахования, доходов от инвестиционной и иной деятельности, а также объема основных расходов (на ведение дела, выплат страховых возмещений и обеспечений, изменения страховых резервов (эндогенные факторы). Другими словами, в расходах страховщика заложен основной риск его финансово-хозяйственной деятельности.

Этот метод оценки риска применим также не только для всей финансово-хозяйственной деятельности страховщика, но и для конкретного вида страхования, риск проведения которого

отражает такой показатель как уровень выплат, выражаемый в процентах. Предельное значение VaR позволяет установить, что при заданной вероятности величина уровня выплат страховых возмещений или обеспечений по данному виду страхования (либо по всем видам страхования) в прогнозируемом периоде вследствие действия учтенных рисков не снизится по сравнению с ожидаемым уровнем больше, чем на величину VaR .

Предельный уровень финансового риска в качестве одного из первостепенных экономических ориентиров конкретного субъекта при выборе стратегии развития во многом способствует достоверности прогнозируемых параметров хозяйствования страховщиков. Особую значимость этот показатель имеет для обеспечения финансовой устойчивости организаций, а также непрерывности и результативности ее функционирования в длительном периоде.

Данные тезисы подготовлены при поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований.

Список использованных источников

1. Верезубова, Т. А. Финансовая стратегия страховых организаций в условиях развития национальной экономики / Т. А. Верезубова. – Минск : Белорус. гос. экон. ун-т, 2015. – 185 с.

М. Л. Зеленкевич, кандидат экономических наук, доцент
Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСМИССИОННОГО МЕХАНИЗМА МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ В СТРАНАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Трансмиссионный механизм монетарной политики включает процесс воздействия инструментов центрального банка через каналы передачи денежного импульса на инвестиции, совокупный спрос и экономический рост. Воздействие трансмиссионного механизма на экономику может быть прямым и косвенным. Прямое воздействие оказывается на организации и домашние хозяйства при изменении центральным банком параметров монетарной политики, например, валютного курса или процентной ставки. Косвенное влияние осуществляется через составляющие элементы совокупного спроса и проявляется в экономике с временным лагом. Косвенное воздействие является более глубоким и долговременным по сравнению с прямым, хотя, при этом оно отражает исключительно тенденцию изменения экономических параметров, поскольку результат его будет зависеть от многих факторов.

Реализация монетарной политики в странах с развивающейся экономикой, включая страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС), имеет общие черты, которые основаны на общности их трансмиссионных механизмов.

Во-первых, наибольшей значимостью в трансмиссионном механизме для стран ЕАЭС обладает канал *инфляционных ожиданий*. Согласно статье 63 Договора о ЕАЭС, индекс потребительских цен является одним из макроэкономических показателей, характеризующих степень конвергенции экономик интегрирующихся государств. В ЕАЭС он может превышать не более чем на 5 процентов индекс потребительских цен страны с наименьшим показателем [1]. С 2016 года в союзе наблюдается положительная тенденция, выразившаяся в некотором снижении инфляции и сближении ее значений по странам к 2019 году. К настоящему времени назрела необходимость координации монетарной политики в рамках интеграционного объединения, что требует осуществить унификацию целей монетарного регулирования. Для стран союза этой целью является таргетирование инфляции. Центральные банки Армении, Казахстана и России

уже перешли на режим таргетирования инфляции. Национальный банк Республики Беларусь применяет режим монетарного таргетирования, рассматривая его в качестве подготовительного этапа к переходу на режим инфляционного таргетирования с 2021 года. Целью монетарной политики Кыргызской Республики является снижение инфляции, а переход к инфляционному таргетированию планируется в среднесрочной перспективе. Таким образом, наблюдается положительная тенденция сближения действий центральных банков в процессе формирования единой цели, что в дальнейшем станет основой для формирования единой системы инструментов в направлении углубления координации в монетарной сфере.

Во-вторых, трансмиссионный механизм, основанный на ключевой процентной ставке центрального банка, не сформировался в странах ЕАЭС до уровня развитых стран [2]. В странах ЕАЭС совокупный спрос незначительно реагирует на изменение процентного канала. Данная зависимость обусловлена двумя причинами: во-первых, сохраняющимся низким уровнем монетизации экономики (около 30–40 %), и во-вторых, особенностями и уровнем развития финансового рынка. Низкий уровень монетизации экономики отмечается во всех государствах – членах ЕАЭС по сравнению с уровнем монетизации в странах с развитыми рынками. В ведущих странах Евросоюза уровень монетизации приближается к 100 %, в Китае и быстроразвивающихся странах Азии – выше 100 % [3]. Кроме того, особенностью финансовых систем стран союза является преобладание в них банковского сегмента. Именно банки, а не финансовые посредники рынка ценных бумаг реализуют инвестиционные функции финансового рынка. Повышение эффективности функционирования процентного канала лежит в основе политики дальнейшего совершенствования трансмиссионного механизма и будет направлено на усиление роли учетной ставки и ставки рефинансирования.

В-третьих, активность кредитного канала трансмиссионного механизма монетарной политики во всех государствах – членах ЕАЭС достаточно низкая. Причиной данной ситуации является высокий уровень процентных ставок по кредитам, хотя в последние годы наметилась тенденция снижения процентных ставок по долгосрочным кредитам во всех странах ЕАЭС. Снижение стоимости кредитных ресурсов является одним из приоритетных направлений инвестиционной политики в ЕАЭС. В условиях интеграционного объединения, когда нет препятствий для движения капитала на территории государств, высока вероятность утечки инвестиционных вложений из одних стран союза в другие за счет разницы в уровне кредитных ставок.

В-четвертых, можно констатировать фактически отсутствие в трансмиссионном механизме монетарной политики стран ЕАЭС канала цен активов. Данное обстоятельство отражает объективную реальность недостаточной степени развития национальных финансовых рынков, что делает степень воздействия данного канала на экономический рост незначительным.

Таким образом, совершенствование монетарной политики стран ЕАЭС в направлении повышения эффективности трансмиссионного механизма, сближения ее целей и инструментов станет основой для более глубокого сотрудничества стран союза, достижение на этой основе интеграционных преимуществ в экономическом и социальном развитии.

Список использованных источников

1. Гавриленко, В. Г. Основы законодательства Евразийского экономического союза. В 3-х т. / В. Г. Гавриленко. Под науч. ред. В. Ф. Медведева : ИЭ НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2016. – 704 с.
2. Федорова, Е. А. Как влияют инструменты денежно-кредитной политики на достижение целей центрального банка Российской Федерации / Е. А. Федотова // Вопросы экономики. – 2013. – № 9. – С. 106–118.
3. Денежно-кредитная политика России: новые вызовы и перспективы / колл. авторов; под ред. М. А. Эскиндарова. – М.: Русайнс, 2016. – 120 с.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПОЛОЖЕНИЯ СТРАНЫ В МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГАХ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В современных условиях для устойчивого экономического развития национальных экономик большое значение придается привлечению прямых иностранных инвестиций (далее ПИИ), так как они способствуют внедрению инновационных технологий, ноу-хау, новых методов управления, являются источником увеличения производства современных товаров и услуг. Данная проблема весьма актуальна и для Республики Беларусь.

Для привлечения ПИИ важное значение имеет инвестиционная привлекательность страны, которая зависит от большого количества различных факторов. Ряд зарубежных и белорусских экономистов классифицируют все факторы привлекательности для ПИИ на две большие группы: экономические (размер рынка, темп роста рынка, покупательская способность населения, экономическая стабильность, стоимость рабочей силы и др.) и институциональные (верховенство закона, политическая стабильность, доступ к кредитованию, налогообложение, контроль коррупции и др.) [1].

Многие из выше перечисленных показателей нашли свое отражение в разнообразных международных рейтингах. Достаточно известными и широко используемыми являются: рейтинг ведения бизнеса (Doing Business) Всемирного банка [2]; рейтинг экономической свободы (Index of Economic Freedom) [3]; индекс восприятия коррупции (The Corruption Perceptions Index.) [4]; индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index) [5]; индекс верховенства закона (The Rule of Law Index) [6].

Целью данной работы является выявление связи между положением государств в различных международных рейтингах и фактическими результатами привлечения ПИИ на основе использования инструментов корреляционного анализа. В качестве фактических результатов привлечения ПИИ использовалась величина притока ПИИ на душу населения по данным ЮНКТАД [7]. В ранее опубликованных работах [8–10] подробно изложена методика анализа и представлены результаты по данным за 2016 г. Следует отметить, что в них не учитывался возможный временной лаг между анализом исходных данных для принятием решения инвесторами и поступлением инвестиций. Поэтому в данной работе проведен анализ корреляции между выше указанными величинами с различным временным лагом за период 2016–2019 гг.

Результаты анализа показали, что коэффициент корреляции практически не меняется от учета и величины временного лага между положением стран в различных рейтингах и последующих поступлений ПИИ – связь, согласно шкале Чеддока, либо слабая, либо умеренная (в зависимости от конкретного рейтинга коэффициент корреляции колеблется в пределах от 0,28 до 0,51). Минимальное значение коэффициента соответствует положению страны в рейтинге Doing Business, а максимальное – Index of Economic Freedom.

Следует отметить, что коэффициент корреляции принимает значение в диапазоне 0,75–0,88 (связь высокая) между положением стран в различных рейтингах и величиной ВВП на душу населения по паритетной покупательской способности. Таким образом, положение страны в различных международных рейтингах незначительно влияет на инвестиционную привлекательность, а указывает на ее показатель экономического развития.

Список использованных источников

1. Муха, Д. В. Макроэкономическая эффективность привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь / Д. В. Муха. – Минск : Беларуская навука, 2017. – 260 с.

2. Doing Business Data // The World Bank. Doing Business [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.doingbusiness.org/rankings> – Date of access : 22.03.2020.
3. Index Of Economic Freedom // The Heritage Foundation [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.heritage.org/> – Date of access : 22.03.2020.
4. Corruption Perceptions Index // Transparency International [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.transparency.org> – Date of access : 22.03.2020.
5. The Global Competitiveness Report // World Economic Forum [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.weforum.org> – Date of access : 22.03.2020.
6. Rule of Law Index // World Justice Project [Electronic resource]. – Mode of access : <https://worldjusticeproject.org> – Date of access : 22.03.2020.
7. Data Center // United Nations Conference on Trade and Development [Electronic resource]. – Mode of access : <http://unctadstat.unctad.org> – Date of access : 22.03.2020.
8. Киреенко, В. П. Корреляция между положением страны в международных рейтингах и поступлением прямых иностранных инвестиций / В. П. Киреенко / Modernization of the national system of state development: challenges and perspectives: materials of III Intern. scient.-pract. confer., November 16, 2018, Ternopil : Krok, 2018. – С. 170–173.
9. Киреенко, В. П. Анализ коэффициентов корреляции между положением страны в между-народных рейтингах и фактическими результатами привлечения прямых иностранных инвестиций / В. П. Киреенко / Экономика, управление, образование: история, исследования, перспективы: сборник научных трудов МНПК. – Киров: Вятская ГСХА, 2018. – С. 50–54.
10. Киреенко, В. П. Влияние положения страны в международных рейтингах на привлечение прямых иностранных инвестиций / В. П. Киреенко / Экономические и финансовые механизмы инновационного развития цифровой экономики : сб. науч. ст. В 2 ч. Ч.1 / под науч. ред. В. В. Пузикова, М.Л. Зеленкевич. – Минск : Институт бизнеса БГУ, 2019.– С. 141–146.

Н. В. Гелич, кандидат экономических наук

Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки, Луцк, Украина

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: СУЩНОСТЬ И МЕСТО В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Экономическая безопасность является комплексной подсистемой национальной безопасности, играет важную роль в функционировании государства и реализации ее собственных интересов.

Экономическая безопасность – это способность государства защищать национальные экономические интересы от внешних и внутренних угроз, обеспечивать экономическую независимость и стабильность, осуществлять постепенное развитие экономики для поддержания стабильности населения [1].

Одной из важных составляющих экономической безопасности государства является финансовая безопасность. Обеспечение финансовой безопасности в период экономического кризиса, который характеризуется частичной потерей платежеспособности, снижением уровня доходов населения, нестабильностью курса национальной денежной единицы, инфляцией, низким уровнем развития финансового рынка, ростом уровня безработицы является весьма актуальным вопросом.

Проблемам обеспечения финансовой безопасности государства посвящено много работ ученых. В частности, вопросы финансовой безопасности было основным аспектом исследования таких ученых, как А. Калантай, К. Радзивилл, С. Юрий, М. Ермощенко, А. Барановский, А. Миколайчук, С. Мищенко и многие другие.

Так, И. Шлемко под финансовой безопасностью понимает такое состояние финансовой, денежно-кредитной, валютной, банковской, бюджетной, налоговой систем, характеризующийся

сбалансированностью, устойчивостью к внутренним и внешним негативным воздействиям, способностью обеспечить эффективное функционирование национальной экономической системы и ее рост.

Похожей точки зрения придерживается и С. Кульпинский, который определяет финансовую безопасность как целенаправленный комплекс мер фискальной и монетарной политики для достижения стабильности финансовой системы и создания благоприятного инвестиционного климата.

В контексте многостороннего подхода, финансовая безопасность – это защищенность интересов государства в финансовой сфере, состояние финансово-кредитной системы, который характеризуется способностью противостоять дестабилизирующим внутренним и внешним факторам.

Финансовая безопасность имеет два аспекта – внутренний и внешний. Внешний аспект характеризуется финансовым суверенитетом государства, высоким уровнем финансовой независимости, играет важную роль отсутствие внешней финансовой помощи со стороны международных финансовых институтов, экономических группировок, правительств определенных стран, а также объем иностранных инвестиций в национальную экономику. Безопасность внутренней финансовой сферы страны определяется уровнем законодательного обеспечения функционирования финансовой сферы, политическим климатом в стране, теннизацией экономики и уровнем коррупции, нестабильностью банковской системы [2].

Анализируя большое значение финансовой безопасности в контексте обеспечения экономической и национальной безопасности, имеющих прямое влияние на защиту финансовых и национальных интересов государства напрямую связаны, особую актуальность приобретают вопросы эффективного управления системой финансовой безопасности. Система управления финансовой безопасностью государства должна содержать следующие элементы:

- основные цели обеспечения финансовой безопасности государства;
- составляющие финансовой безопасности государства;
- принципы и функции системы управления финансовой безопасности государства;
- методы обеспечения финансовой безопасности;
- реальные и потенциальные угрозы финансовой безопасности государства (внутренние и внешние);
- приоритеты в обеспечении финансовой безопасности;
- система обеспечения безопасности в финансово-кредитной сфере [3].

Следовательно, финансовая безопасность является иерархическим элементом экономической безопасности, в свою очередь является залогом национальной безопасности государства. Преодоление фактических угроз финансовой безопасности и приведения финансовой системы страны в приемлемое состояние приобретают на сегодняшний день ключевое значение как для экономики страны, так и для ее национальной безопасности в целом. Несомненно, что повышенные системные и политические риски и несоответствующее нормативно-правовое обеспечение будут накладывать отпечаток и на финансовую составляющую безопасности государства, однако достижения независимости финансовой системы от внешних структур может способствовать ее стабильности и снизить уровень существующих угроз.

Список использованных источников

1. Экономическая безопасность: учеб. пособие / под ред. С. С. Варналия. – Киев: Знание, 2009. – 647 с.
2. Калантай, А. М. Роль и место финансовой безопасности в контексте национальных интересов / А. М. Калантай // Сборник научных трудов Национального университета государственной налоговой службы Украины. – 2012. № 1. – С. 143–153.
3. Ермошенко, М. М. Финансовая составляющая экономической безопасности: государство и предприятие: монография / М. М. Ермошенко, К. С. Горячева. – Киев: Национальная академия управления, 2010. – 232 с.

КРЕДИТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ УКРАИНЫ

Важным и актуальным для Украины является вопрос совершенствования организационно-экономических и правовых основ эффективной кредитной деятельности отечественных банков. Способность последних удовлетворять общественные потребности в заемных средствах способствует развитию экономики страны. От уровня эффективности кредитной деятельности банков в значительной степени зависит стабильность банковской системы.

Активизация кредитной деятельности банков Украины в последние годы сопровождается одновременным снижением ее доходности, что обусловлено прежде всего нестабильностью финансовых рынков, несовершенством нормативно-правового обеспечения и высоким уровнем конкуренции. При таких условиях возрастают требования к качеству управленческого процесса в банках, в частности возникает необходимость разработки новых и совершенствования существующих методик оценки и повышения эффективности кредитной деятельности [1].

Одной из важнейших задач управления кредитной деятельностью является формирование и анализ кредитного портфеля банка. Вместе с тем, до настоящего времени в экономической литературе отсутствует единый подход к трактовке сущности кредитного портфеля банка. Одни авторы к кредитному портфелю относят все финансовые активы вместе с пассивами банка, другие – считают, что это понятие охватывает только кредитные операции банка, а некоторые авторы кредитный портфель определяют как совокупность определенных элементов [4].

По определению Национального банка Украины, кредитный портфель – это совокупность всех банковских займов, структурированные по определенным параметрам в соответствии с задачами определенной банком кредитной политики [3].

Современные условия подтверждают, что ограниченные возможности привлечения кредитных средств также влияют на развитие экономики государства. Активизация кредитования способствует дальнейшему росту экономики, появлению новых субъектов хозяйствования, увеличению рабочих мест, развития инфраструктуры страны и др., Создает основу для экономической стабильности. При этом, кредитование является одним из магистральных направлений деятельности банков, который обеспечивает им доходность. Но процесс кредитования для банков сопровождается определенными рисками, одним из которых является риск невозврата заемных средств [2].

Для развития процесса кредитования стоит проанализировать современное состояние кредитных операций банка, начиная с определения места, которое занимают кредитные операции в общем объеме активов банка.

Для расчета данного коэффициента используем показатели кредитных вложений банков Украины за период 2016–2018 гг., количества банков и их активов. Входные данные приведены в таблице.

**Входные данные для расчета
коэффициента удельного веса кредитов в общих активах банка**

Годы	Количество банков, шт	Активы в нац. валюте, тыс. грн	Кредиты и задолженность клиентов, тыс. грн
2016	158	1 316 717 870	873 610 836
2017	113	1 252 570 443	713 974 266
2018	95	1 258 643 603	554 637 262

На основе данных таблицы было рассчитано значение коэффициента удельного веса кредитов в общих активах отдельного банка, которое составляет 59,88 %. Такое значение свидетельствует о том, что доля кредитных операций в общих активах банка составляет 59,88 % и характеризует кредитную активность банков. Достаточно большое значение этого показателя может указывать на то, что банки слишком перегружены займам.

Эффективность кредитной деятельности банков на сегодня является необходимым, если не решающим, фактором жизнедеятельности банков, поскольку кредитный портфель составляет более половины всех активов банка. В структуре баланса банка кредитный портфель рассматривается как единое целое и составная часть активов, имеет свой уровень доходности и риска. Поэтому для успешного кредитования банки должны сформировать и реализовать эффективную систему управления кредитным портфелем.

Внешние условия, в которых работает банк, сегодня динамично меняются: внедряются новые технологии, усиливается конкурентная борьба за клиентов, корректируются средства регулирования банковской деятельности и тому подобное. Поэтому существует необходимость в управлении кредитным портфелем путем надзора и контроля за деятельностью банковского учреждения.

Также важно, что в современных условиях развития отечественного банковского сектора, регуляторные и надзорные подходы НБУ должны быть сосредоточены на обеспечении макроэкономической стабильности функционирования банковской системы путем снижения рисков банковской деятельности, на основе четкого выполнения банками своих функций по кредитованию экономики и соблюдения основных экономических нормативов.

Список использованных источников

1. Винницкая, О. А. Теоретические основы формирования кредитного портфеля банка / О. А. Винницкая, А. И. Шмалюх // Стратегические приоритеты развития экономики, учета, финансов и права в Украине и мире: сборник тезисов докладов международной научно-практической конференции (Полтава, 23 января 2020): в 6 ч. – Полтава: ЦФЕНД, 2020. – Ч. 4. – С. 19–20.
2. Дзюблюк, А. Механизм обеспечения качества кредитного портфеля и управления кредитным риском банка в период кризисных явлений в экономике. / А. Дзюблюк // Журнал европейской экономики. – 2010. – № 1. – С. 108–125.
3. Карагодова, А. А. Проблемы оптимизации структуры кредитного портфеля коммерческого банка / А. Карагодов // Банковское дело. – 2012. – № 2. – С. 40–42.
4. Кокин, А. С. Оценка лимита риска при кредитовании банками промышленных предприятий с учетом отраслевых и региональных особенностей: учебник / А.С. Кокин. – Н. Новгород: НИСОЦ, 2009. – 180 с.

И. А. Бержанир, кандидат экономических наук, доцент
*Уманский государственный педагогический университет
имени Павла Тычины, Умань, Украина*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В УКРАИНЕ

Как показывает зарубежный опыт лизинговых отношений, одним из путей привлечения капитала для предприятий является лизинг. Лизинг – это довольно сложное и многостороннее экономическое явление, которое сочетает в себе операции купли, продажи, аренды, кредитования и инвестирования финансовой и предпринимательской деятельности.

Лизинг положительно влияет на экономику любой страны, поскольку он позволяет ускорить развитие предприятий агропромышленного комплекса, увеличить объемы реализации нового оборудования, улучшить конкурентную среду на финансовом рынке и осуществить техническое и технологическое переоснащение предприятий. Выступая эффективным механизмом

обновления техники и технологий, лизинг одновременно является действенным средством в увеличении объемов реализации продукции производителей техники, способствует развитию производства, внедрению научно-технического прогресса и создания новых рабочих мест.

Рынок лизинговых услуг в Украине находится на стадии развития и требует изучения положительного опыта лизинговых отношений зарубежных стран для повышения конкурентоспособности отечественного бизнеса в странах с развитой рыночной экономикой. Несмотря на целый ряд препятствий на пути осуществления лизинговых операций, в Украине уже сегодня существуют его преимущества по сравнению с другими источниками финансирования:

- возможность использования новых высоких технологий без значительных дополнительных капиталовложений;
- низкие требования к залого, поскольку в лизинге только оборудование является предметом залога без какого-либо дополнительного обеспечения, существенно увеличивает доступность нового оборудования;
- усиливает конкуренцию между банками и лизинговыми компаниями, снижает влияние на ссудный процент, стимулирует приток капиталов в производственную сферу [1].

Итак, лизинг выступает как коммерческий кредит, дает возможность приобрести новое оборудование и технологии, а также наращивать сбыт произведенной продукции и является эффективным рычагом маркетинга для производителей. Для Украины развитие лизинга является особенно актуальным, поскольку предприятия вынуждены финансировать инвестиции преимущественно из собственных средств, поскольку кредиты банков, средства институтов совместного инвестирования и другие источники внешнего финансирования составляют сравнительно небольшой процент от общего объема капитальных вложений в экономике.

Совершенствование законодательства и нормативно-правовые базы по лизингу, позволит ускорить развитие лизинговой отрасли в результате обеспечения большей экономической привлекательности и удешевление лизинговых услуг, расширить доступ к источнику финансирования приобретения оборудования для малых и средних предприятий и сельскохозяйственных предприятий, не имеющих доступа к банковским кредитам, а не пользовались лизингом или для которых лизинг является слишком дорогим в современных условиях.

Украина значительно отстает по показателям лизинга от постсоциалистических стран. Безусловно, при наличии ряда факторов, тормозящих развитие лизинга, а именно: несовершенство правового регулирования, недостаточность развития инфраструктуры рынка лизинга, ограниченность источников финансирования, неблагоприятное налоговое законодательство, финансовый лизинг в стране развивался быстрыми темпами [2].

Итак, лизинговые операции – относительно новый вид деятельности финансовых учреждений в рыночной экономике, но его внедрение и удачное использование является достаточно мощным альтернативным источником пополнения материально-технического обеспечения. Украине нужно уже сегодня создать все условия для использования преимуществ лизинга.

Для ускорения темпов развития лизинга в Украине необходимо:

- провести демонаполизацию производства основных средств;
- предоставлять налоговые льготы по операциям с международного лизинга для ввоза на территорию Украины высокотехнологичного оборудования;
- создать лизинговые центры, которые бы специализировались на обслуживании малых предприятий;
- открывать лизинговые отделы и дочерние компании при машиностроительных заводах;
- предоставлять лизингодателю налоговые льготы при приобретении отечественного оборудования;
- разработать государственную программу поддержки лизинга, которая предусматривала привлечение банковского сектора к развитию лизинговых услуг.

Активное внедрение лизинговых операций будет способствовать обновлению основных средств благодаря увеличению доступа предприятий к внешним источникам финансирования инвестиций, развития малого и среднего бизнеса. Кроме того, развитие лизинга будет стимулировать повышение эффективности кредитной политики банков в результате создания конкурентной среды между источниками финансирования.

Список использованных источников

1. Прокопенко, О. В. Лізинг як інструмент інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств / О. В. Прокопенко, В. А. Омеляненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 2. – С. 150–158.

2. Левченко, Л. В. Фінансовий лізинг у системі забезпечення інвестиційного розвитку в Україні / Л. В. Левченко // Бізнес Інформ: міжнар. наук. екон. журнал. – 2016. – № 10. – С. 112–115.

Е. С. Куколко, кандидат экономических наук, доцент
Белорусский государственный университет, Минск, Беларусь

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

Финансовый сектор является важнейшим элементом и своего рода катализатором развития экономики страны, который характеризуется как совокупность экономических институтов и инструментов, способствующих перераспределению финансовых ресурсов между субъектами воспроизводственного процесса. В ходе развития хозяйственных отношений и по мере трансформации экономической системы первоначально появился реальный сектор экономики, ставший материальной основой и источником существования финансового сектора.

Ограниченность финансовых ресурсов и потребность в них воспроизводственного процесса предопределили необходимость перемещения свободных денежных средств от субъектов хозяйствования, имеющих их избыток, к субъектам хозяйствования испытывающим дефицит средств. Основной функцией финансового сектора и стало обеспечение процесса трансформации сбережений в инвестиции и их распределение между отраслями реального сектора. Здесь финансовый сектор выступает передаточным механизмом осуществляемого взаимодействия.

Механизмы взаимодействия реального и финансового секторов зависят от степени развития инфраструктуры и инструментов банковской системы, фондового и страхового рынков. Их развитие определяется реализуемой государством экономической политикой и сложившейся в ходе ее реализации национальной финансовой системы.

Взаимодействие реального и финансового секторов можно представить в виде нескольких функциональных блоков движения свободных денежных средств (рисунок), основу которых формируют банковская система, фондовый и страховой рынки, коммерческое кредитование.

Финансовая система Республики Беларусь формируется на основе трансформации бюджетной финансовой системы, присущей социалистической системе хозяйствования. Современную национальную экономику отличает обилие государственной собственности на предприятия, централизованный и чрезвычайно разветвленный механизм финансирования разных отраслей жизни общества. Финансы государства остаются определяющим фактором для большинства субъектов хозяйствования. Финансовому рынку присуще доминирование банковского сектора, отсутствие или малая эффективность отдельных финансовых инструментов, а также недостаточное обеспечение частного сектора финансовыми ресурсами [2].

Банковский кредит является самым существенным инструментом финансирования субъектов хозяйствования. Кредитование традиционно является наиболее объемным источником

Реальный сектор								
Банковское кредитование. В т. ч. лизинг, факторинг, форфейтинг								
Привлечение заемного капитала / Расширение материально-технической базы								
Прим депозитов / Формирование ресурсного фонда кредитования								
Размещение временно свободных финансовых средств для получения дополнительной прибыли								
Коммерческое кредитование								
Учет векселей								
Эмиссия акций								
Формирование уставного фонда								
Эмиссия облигаций								
Привлечение заемного капитала								
Страхование рисков								
Выплата страховых возмещений								
Инвестирование средств страховых резервов								
Финансовый сектор								

Взаимодействие финансового и реального секторов

привлечения заемного капитала субъектами хозяйствования и развития материально-технической базы предприятиями реального сектора экономики. В 2019 году только вновь выданные кредиты по своему объему превысили на 3744,3 млн р. стоимость всех акций и облигаций, находящихся в обращении. При этом, их объем относительно ВВП страны составил 34,7 %, что ниже уровня 2010 года более чем на 10 процентных пунктов (таблица).

Показатели развития элементов финансового сектора Республики Беларусь

Годы	ВВП*	Вновь выданные кредиты		Стоимость акций, находящихся в обращении		Объем облигаций, находящихся в обращении	
		сумма,* млрд/млн р.	в % к ВВП	сумма,* млрд/млн р.	в % к ВВП	сумма,* млрд/млн р.	в % к ВВП
2009	142 091,3	54 005,7	38,0	40 625,5	28,6	4547,3	3,2
2010	170 465,8	81 547,4	47,8	58 986,6	34,6	11 726,0	6,9
2011	307 245,0	115 818,5	37,7	88 992,8	29,0	42 781,6	13,9
2012	547 616,7	137 154,4	25,0	137 562,9	25,1	46 964,4	8,8
2013	670 688,5	169 146,5	25,2	186 148,7	27,8	44 094,7	6,6
2014	805 792,7	190 843,7	23,7	224 957,1	27,9	53 010,3	6,6
2015	899 098,1	180 170,9	20,0	262 293,2	29,2	54 571,1	6,1
2016	94 949,0	20 347,5	21,4	29 168,0	30,7	5419,9	5,7
2017	105 748,2	29 648,4	28,0	31 136,8	29,4	6293,1	6,0
2018	122 319,7	40 302,3	32,3	32 709,7	26,7	7086,3	5,8
2019	131 951,7	45 845,4	34,7	33 642,8	25,5	8458,6	6,4

* Начиная с 2016 года, статистические данные приведены с учетом деноминации 01.07.2016.

И с т о ч н и к: собственная разработка на основе [4].

Фондовый рынок, как видно из таблицы, имеет меньшее значение в качестве источника финансовых ресурсов реального сектора экономики. Показатели объемов находящихся в обращении акций и облигаций относительно ВВП страны до сих пор не вышли на уровень кризисного 2011 года, отставая по акциям на 3,5 процентных пункта, а по облигациям – более чем в 2 раза.

Страхование очень важное звено финансовой системы, которое выступает регулятором производственных процессов на макро- и микроуровне.

Однако, доля страхового рынка в ВВП очень низка. Она колеблется в пределах 0,8–1,0 %, в то время как в развитых странах этот показатель составляет 5–10 %.

Перспективы развития взаимодействия реального и финансового секторов зависят от степени рыночных реформ, улучшающих инвестиционный климат страны, качество законодательных норм, регулирующих финансовые отношения и права инвесторов.

Список использованных источников

1. Стратегия развития финансового рынка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/depceen/spravka/programma_razvitiya.pdf.
2. Статистический бюллетень Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/bulletin>. – Дата доступа: 10.03.2020.

Е. М. Шелег, кандидат экономических наук, доцент

Н. А. Кузнецова, магистр экономических наук

Белорусский государственный экономический университет, Минск, Беларусь

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ОЦЕНКА И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Бюджетная политика государства – это совокупность мероприятий в сфере организации бюджетных отношений с целью обеспечения государства денежными средствами для выполнения возложенных на него функций. Она является основой экономической политики государства. От проводимой бюджетной политики зависят и уровень социальной защиты граждан и инвестиционные возможности страны. При ее разработке государство должно стремиться к обеспечению экономической и социальной стабильности.

С целью повышения эффективности и прозрачности национальной системы управления государственными финансами была разработана «Стратегия реформирования системы управления государственными финансами Республики Беларусь». В Стратегии констатируется, что в Республике Беларусь планирование бюджета осуществляется, как правило, с учетом корректировки (индексации) ассигнований прошлых лет в условиях отсутствия действенных механизмов перераспределения бюджетных ресурсов, а исполнение бюджета – с постоянными корректировками в течение года. Так, на протяжении 2016–2018 года эти уточнения показателей бюджета производилось ежегодно, а в 2016 году дважды за год [1]. На стадии исполнения бюджета, несмотря на произведенную ранее корректировку, происходит отставание исполнения расходной части бюджета от доходной, причем это отставание характерно для всех звеньев бюджетной системы и носит систематический характер. При проведении анализа исполнения бюджета было выявлено, что на протяжении ряда лет наблюдается недофинансирование расходов бюджета на фоне превышения поступлений доходов, что не может способствовать выполнению государством его функций в полном объеме. Особенно большая раз-

ница между поступлением доходов и финансированием расходов наблюдается у республиканского бюджета.

Несмотря на перевыполнение показателей по поступлению доходов в местные бюджеты и недофинансированием расходов, местные бюджеты и планируются и, зачастую, исполняются с дефицитом. Наличие дефицита вынуждает местные органы власти привлекать заемные средства для покрытия дефицита своего бюджета, что, в свою очередь приводит к появлению долга местных органов управления и самоуправления. Местные органы власти не всегда имеют возможность погасить в последующий период свои долги за счет собственных средств. В такой ситуации республиканский бюджет вынужден принимать участие в погашении и обслуживании этих долгов. Так, в республиканском бюджете на 2016, 2017, 2018 и 2019 года были предусмотрены субвенции на погашение и обслуживание облигаций, эмитированных областными исполнительными комитетами всех 6 областей республики [1]. Это, в свою очередь, приводило к увеличению расходов республиканского бюджета.

«Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы» предусматривалось постепенное сокращение государственного долга за счет ограничения новых заимствований [2]. В стране происходит постепенное сокращение государственного долга, как внешнего, так и внутреннего, и, одновременно, сокращение расходов по его обслуживанию. Однако это сокращение крайне незначительно и совсем отказаться от новых заимствований не получается. Так, в частности, 16 декабря 2019 года между Республикой Беларусь (в лице Министерства финансов) и Шанхайским филиалом Банка развития Китая было подписано Соглашение о предоставлении срочного кредита на сумму 3,5 млрд китайских юаней. Кредит предназначен на общие цели, в том числе на погашение и обслуживание государственного долга Республики Беларусь [1].

В последние годы государством постепенно осуществляется переход к программно-целевому планированию и финансированию расходов бюджета. Однако этот переход происходит медленнее, чем было запланировано. «Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы» предусматривалось к 2020 году доведение охвата расходов бюджета государственными программами не менее чем до 90 процентов. На 2019 год было запланировано действие 35 программ, что составило только около 53,47 % расходов республиканского бюджета [1].

Таким образом, государственные органы в целом следуют разработанной бюджетной политике, однако для более полного и качественного исполнения разработанных мероприятий необходимо дальнейшее повышение качества управления государственными финансами путем повышения обоснованности прогнозов, усиления контроля за процессом исполнения бюджета, оптимизации межбюджетных отношений, совершенствования механизмов управления государственным долгом, ускорения процесса перехода к программно-целевому планированию и финансированию расходов бюджета.

Предлагаемые меры позволят повысить результативность бюджетной политики Республики Беларусь.

Список использованных источников

1. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by>. – Дата доступа: 10.04.2020.
2. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 12.04.2020.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ БЕЛАРУСИ: СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ

Рост экономического потенциала страны, улучшение перспектив ее развития, в том числе в долгосрочном периоде в большой степени зависит от инвестиций, которые, как правило, связаны с внедрением новых технологий, способствующих увеличению объемов производства и росту экспорта. Инвестиции рассматриваются как важный фактор обеспечения роста конкурентоспособности экономики на инновационной основе.

С целью получения более полной оценки микроуровня инвестиционной сферы ежегодно в четвертом квартале в анкету конъюнктурного теста, проводимого НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь, включается целый блок вопросов, касающихся инвестиционной активности промышленных предприятий. Экспертами, которые отвечают на вопросы анкеты, выступают руководители или представители управленческого звена предприятий, которые полностью осведомлены об основных показателях деятельности и ситуации в промышленной организации [1, с. 268–269].

В 2019 году инвестиционная активность несколько замедлила свой рост по сравнению с 2018 г. Доля респондентов, сообщивших о росте инвестиций, составила 31 %, что на 3 пункта меньше, чем в 2018 г. (34 %). Четверть опрошенных (25 %) сообщили о сокращении инвестиционных вложений (23 % – в 2018 г.) [2, с. 46].

Согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в 2019 г. объем инвестиций в основной капитал составил в сопоставимых ценах 105,7 % к уровню 2018 г. Удельный вес затрат на приобретение машин, оборудования, транспортных средств в общем объеме инвестиций составил 39,8 % (в 2018 году – 40,3 %) [3].

Основные факторы, которые руководители промышленных предприятий указали в качестве препятствий для развития инвестиционной активности в 2019 г., сохранили свою значимость на уровне 2018 г. Самым существенным ограничителем для инвестирования по-прежнему был «недостаток собственных финансовых средств» (его указали 59 % респондентов). На втором месте по-прежнему находятся «высокие цены на оборудование и строительство» (30 %). «Высокий процент по банковскому кредиту» занял третье место (17 %). В 2019 году несколько возросло число руководителей, которые указали на отсутствие проектов, привлекательных для инвесторов, а также на недостаточную прибыльность инвестиционных проектов (14 % и 11 %).

Данные проведенного в ноябре 2019 г. опроса свидетельствуют, что приоритеты в основных направлениях использования возможных инвестиций не изменились. По-прежнему самой острой проблемой в промышленности остается потребность в современном оборудовании, поэтому на первом месте среди основных направлений использования возможных инвестиций – обновление изношенных мощностей (62 %). Ресурсосбережение и расширение производственных мощностей в 2019 г. стали равнозначными по числу ответов (32 %) и заняли второе место. Четверть респондентов (25 %) направили бы инвестиционные средства на автоматизацию и механизацию производства, чтобы снизить трудовые издержки.

Таким образом, сравнительный анализ опросных данных позволил констатировать, что уровень инвестиционной активности промышленных предприятий в 2019 г. изменился незначительно, однако в сторону замедления. Зафиксировано увеличение инвестиционных вложений, причем преимущественно за счет собственных источников. Негативное воздействие основных факторов, препятствующих росту инвестиционных вложений, в 2019 г. сохранилось на уровне 2018 г.: по-прежнему наблюдался «недостаток собственных финансовых средств», высокими для предприятий были «цены на оборудование и строительство». Основные акценты в направ-

лениях использования возможных инвестиций также остались неизменными: «обновление изношенных мощностей» сохранило лидерство, «ресурсосбережение» и «расширение производства» разделили второе место.

Список использованных источников

1. Хмурович, Л. В. Преимущества конъюнктурных опросов как метода исследований поведения предприятий / Л. В. Хмурович // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы : материалы V Междунар. науч.-практ. конф., Полесский государственный университет, г. Пинск, 28–29 апреля 2011 г. – Пинск, ПолесГУ, 2011. – С. 268–270.
2. Проанализировать и подготовить краткосрочный прогноз конъюнктуры на основе обследований деловой активности предприятий промышленности, строительства, розничной торговли, сельского хозяйства Республики Беларусь в 2019 году : отчет о НИР (заключ.) / ГНУ НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь; рук. темы Е.Ю. Морозова. – Минск, 2020. – 158 с. – № ГР 20191334.
3. Данные Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_bulletin/index_16223/. – Дата доступа: 13.04.2020.

Т. В. Пузанова, кандидат технических наук, доцент

А. С. Кодолич

Белорусско-Российский университет, Могилёв, Беларусь

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ

Актуальность инновационной деятельности предприятия заключается в том, что необходимо постоянно совершенствовать его организационную структуру, повышать качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции за счет применения нового оборудования, современных технологий и материалов, тем самым повышая эффективность функционирования предприятия.

Объектом исследования в работе является крупнейший белорусский производитель водопроводных систем ЗАО «Завод полимерных труб», который входит в состав объединения «Группа компаний СМИТ» [1]. Направлением деятельности предприятия является производство теплогидроизолированных трубопроводов в полиэтиленовой и оцинкованной гидрозащитной оболочке, гибких предизолированных трубопроводов модели «Смитфлекс» (ПИ-труб) и гибких труб модели «Смитфлекс-П» (сэндвич-труб). Анализ основных показателей деятельности ЗАО «Завод полимерных труб» за 2016–2018 гг. позволил сделать вывод о росте ее эффективности

Основным источником финансирования инновационных проектов ЗАО «Завод полимерных труб» являются собственные средства предприятия. В соответствии с данными бухгалтерского баланса за 2018 год коэффициент соотношения заемного и собственного капитала в 2016 году составил 0,24, что характеризует обоснованную кредитную политику предприятия для развития производства и учет влияния финансового рычага, когда показатели рентабельности ниже банковских кредитных ставок. У предприятия ЗАО «Завод полимерных труб» нет задолженности перед персоналом по выплате заработной платы и налоговых отчислений в государственный бюджет, что является важным параметром, характеризующим его стабильную работу.

Обоснование путей развития предприятия основано не только на оценке результативности его деятельности, но и требует изучения его инновационного потенциала. Инновационный потенциал предприятия связан с оценкой его технического и организационного уровня, однако на сегодняшний день решение этой задачи остается проблемой в связи с отсутствием единой отраслевой методики такой оценки. Система показателей, которая применялась для оценки и может определять уровень инновационного потенциала предприятия, представлена в таблице.

**Результаты оценки уровня
инновационного потенциала предприятия за 2017–2018 гг.**

Показатель	Формула для расчета	2017 г.	2018 г.	Изменение (+, –)
Доля внутренних затрат на НИОКР и приобретения технологий в общих затратах на производство	$K_1 = \frac{З_{\text{ниокр}} + З_{\text{т}}}{З_{\text{об}}}$	0,82	0,89	0,07
Наукоемкость выпускаемой продукции	$K_2 = \frac{З_{\text{ниокр}}}{V_{\text{пр}}}$	0,048	0,047	–0,001
Доля затрат на приобретение нематериальных активов в общих внутренних затратах на исследования и разработки	$K_3 = \frac{З_{\text{на}}}{З_{\text{ниокр}}}$	0,021	0,039	0,018
Доля занятых исследованиями и разработками в общей численности персонала предприятия	$K_4 = \frac{Ч_{\text{ниокр}}}{Ч_{\text{об}}}$	0,301	0,450	0,149
Обеспеченность кадрами высшей квалификации	$K_5 = \frac{Ч_{\text{вк}}}{Ч_{\text{ниокр}}}$	0,597	0,817	0,220
Прогрессивность оборудования	$K_6 = \frac{O_{\text{пр}}}{O_{\text{об}}}$	0,791	0,956	0,165
Фондоотдача	$K_7 = \frac{V_{\text{тп}}}{C_{\text{опф}}}$	1,116	1,249	0,133

Важнейшим этапом обоснования направления развития предприятия является проведение маркетинговых исследований рынка существующих инноваций в технологиях, материалах, оборудовании и организации бизнес-процессов. Проведенные маркетинговые исследования показали, что наиболее перспективным материалом для производства водопроводных труб является полиэтилен повышенной теплостойкости PE-RT тип II с применением метода экструзии. Далее проводился выбор и разработка технологического процесса и соответствующего технологического оборудования. На основе балльной оценки критериев выбора поставщиков технологического оборудования с применением экспертных оценок были обоснованы инвестиции в основные средства предприятия.

Поскольку любая инновационная деятельность предприятия связана с риском, вызванным результатом влияния множества внутренних и внешних факторов, для проекта анализировались технологические риски, риски, связанные с политикой, риски социального характера, производственные и торговые риски, а также финансовые риски, которые в данном случае имели наиболее высокую вероятность наступления (50–75 %). В результате проведения анализа чувствительности чистого дисконтированного дохода по проекту и оценки устойчивости инновационного проекта к возможному изменению таких факторов, как спрос на сэндвич-трубы, стоимость ПЭ гранул и тарифы на услуги. Анализ разработанных вариантов сценариев возможного одновременного изменения наиболее значимых факторов позволил оценить инновационный проект как низкорисковый [2].

Список использованных источников

1. ЗАО «СМИТ – Завод полимерных труб»: [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: www.zpt.by. – Дата доступа: 15.03.2020.

2. Пузанова, Т. В. Разработка инновационного проекта в условиях неопределенности / Т. В. Пузанова // Материалы, оборудование и ресурсосберегающие технологии: сб. материалов Междунар. науч.-техн. конф. – Могилев, 2020 – С. 476–477.

И. И. Краснова, кандидат экономических наук, доцент
Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь

Ю. А. Осипова

Белорусский национальный технический университет, Минск, Беларусь

ВЛИЯНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Транспорт является одной из ключевых отраслей любого государства, важнейшим фактором эффективного развития экономики, важнейшей составной частью производственной и социальной инфраструктуры. Современное развитие экономики страны и опыт последних лет показывают, что далеко не все отечественные предприятия готовы к ведению конкурентной борьбы.

В настоящее время всё большее значение начинают приобретать вопросы повышения уровня транспортного обслуживания клиентов, которые в рыночных условиях хозяйствования тесно связаны с проблемой сервиса и качества предоставляемых услуг. В рамках Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года главными направлениями развития транспортной системы стало повышение качества и перечня оказываемых услуг.

Необходимо оценивать управление системой показателей качества транспортного обслуживания, не только с позиции качества обслуживания грузовладельца, но и рассматривать качество организации деятельности автотранспортного предприятия. Качество транспортного обслуживания будет оцениваться как средневзвешенное значение совокупности показателей, характеризующих предоставление тех или иных услуг (того или иного вида обслуживания). При формировании системы показателей качества транспортного обслуживания предлагается использовать разработанную автором методику, которая включает ряд последовательных этапов:

- 1) выбор критериев оценки деятельности автотранспортных предприятий;
- 2) группировка критериев: разделение выбранных критериев в целях удобства их дальнейшей обработки (рейлерные, количественные и качественные);
- 3) первичный выбор претендентов среди автотранспортных предприятий;
- 4) формирование показателей, в которых отражены критерии качества, их ранги и интегрированная оценка деятельности транспортного обслуживания конкретных автотранспортных предприятий [1, с.48].

На современном этапе при оценивании качества транспортного обслуживания грузовладельцев традиционными критериями являются: стоимость перевозки; надёжность (своевременность, сохранность, уровень риска, совместимость, имидж); гибкость; комплексность; доступность.

В условиях современной рыночной экономики при оценивании качества работы перевозчика введем такие критерии, как: коэффициент технической готовности; коэффициент выпуска на линию; уровень цифровизации.

Общая расчетная формула оценивания деятельности автотранспортного предприятия в этом случае имеет следующий вид:

$$K_{ТО} = \sum_{i=1}^n a_i \cdot K_i + \sum_{i=1}^n b_i \cdot P_i \quad (1)$$

где $K_{ТО}$ – интегрированная оценка деятельности автотранспортного предприятия; a_i – весовое значение, присвоенное i -му показателю, формирующему оценку качества транспортного обслу-

живания грузовладельца; K_i – i -ый показатель качества транспортного обслуживания; b_i – весовое значение, присвоенное i -му показателю, формирующему оценку качества организации деятельности автотранспортного предприятия; P_i – i -ый показатель качества деятельности автотранспортного предприятия; n – количество показателей, включенных в оценку.

При определении интегрированной оценки деятельности автотранспортного предприятия $K_{ТО}$ весовые значения a_i и b_i устанавливаются экспертной комиссией в процентах, либо относительных единицах по каждому показателю.

При этом должно соблюдаться следующее условие:

$$\sum_{i=1}^n a_i = 1; \sum_{i=1}^n b_i = 1, \text{ отн. ед.} \quad (2)$$

либо

$$\sum_{i=1}^n a_i = 100 \% ; \sum_{i=1}^n b_i = 100 \% . \quad (3)$$

где n – количество рассматриваемых показателей, включенных в оценку.

Для обоснования значимости разработанного показателя интегрированной оценки деятельности автотранспортного предприятия разработаны экономико-математические модели, которые показывают влияние показателей оценки качества транспортного обслуживания на основные экономические показатели деятельности предприятий. В современных условиях каждому автотранспортному предприятию особенно важно правильно оценить создавшуюся рыночную обстановку с тем, чтобы предложить эффективные средства конкуренции, которые, с одной стороны, отвечали бы сложившейся в Республике Беларусь рыночной ситуации и тенденциям ее развития, с другой – особенностям транспортной отрасли или рынка. Наиболее сложными этапами этой работы являются аналитическое осмысление путей достижения конкурентных преимуществ и разработка на этой основе мероприятий по усилению конкурентной позиции предприятия. В связи с этим в рамках фундаментального анализа автотранспортного предприятия весьма удобным является показатель интегральной оценки предприятий. Этот показатель также полезен при принятии стратегических решений руководством самого предприятия. Проблемы применения интегрального показателя оценки деятельности автотранспортного предприятия связаны с методологическими трудностями его количественного расчета, приводящими к очень широкому применению экспертных оценок, в результате чего адекватность реальности самих результатов расчетов вызывает понятные сомнения [2, с.75].

Необходимо отметить, что всякий вычисляемый показатель работы автотранспортного предприятия является показателем, характеризующим его потенциал, который может по тем или иным причинам не реализовываться. Проявленный результат работы предприятия, который поддается наблюдению и измерению, – фактический его результат. С учетом этого замечания вычисленный тем или иным способом показатель интегрированной оценки деятельности автотранспортного предприятия характеризует потенциал качества оказываемых услуг.

В качестве зависимых переменных в данной модели были выбраны следующие экономические показатели: выручка от реализации, рентабельность перевозок, чистая прибыль, производительность труда, грузооборот, общий пробег парка автомобилей, объем перевозок.

К показателям качества транспортного обслуживания, являющимися независимыми переменными, были отнесены следующие разработанные показатели, разделенные на две группы. К первой группе, характеризующей степень удовлетворения клиентов в перевозках груза, можно отнести следующие показатели: стоимость перевозки, своевременность, сохранность, имидж, гибкость, комплексность.

Ко второй группе, характеризующей эффективность работы автотранспортного предприятия, отнесем такие показатели: коэффициент технической готовности, коэффициент выпуска на линию, уровень цифровизации.

При проведении множественного регрессионного анализа стоит задача выявить существенные связи с независимыми переменными. По результатам расчётов предсказанные значения зависимых переменных будут использованы для построения моделей. Чем выше коэффициент вариации, тем больше влияние показателя качества транспортного обслуживания на основные экономические показатели деятельности предприятий, и наоборот. При оценке деятельности автотранспортного предприятия со стороны клиентоориентированного подхода (а он является в условиях современной экономики приоритетным) такие показатели, как доля рынка, объем выполненной транспортной работы, валовый доход, производительность труда следует исключить, так как данные факторы отражают «превосходство в ресурсах», но никак не указывают на качество деятельности автотранспортного предприятия.

По нашему мнению, концепция системного подхода к интегрированной оценке деятельности автотранспортного предприятия наиболее рациональная, поскольку позволяет интегрировать некоторое множество ключевых оценочных показателей и рассчитывать на их базе единое значение, позволяющее наиболее точно оценить характеристики те или иных услуг, включаемых в понятие «транспортное обслуживание».

Разработка и внедрение системы показателей качества транспортных услуг должно способствовать формированию конкурентного транспортного рынка, повышению эффективности управления процессами качества на предприятиях транспорта, а также совершенствованию способов организации доставки грузов, развития сервиса транспортного обслуживания.

Список использованных источников

1. Галабурда, В. Г. Концепция управления качеством транспортного обслуживания / В.Г. Галабурда // Наука и техника управления. – 2003. – № 2. – С. 49–60
2. Ивуть, Р. Б. Экономические основы формирования механизма оценки конкурентоспособности автотранспортных услуг: монография / Р. Б. Ивуть, А. Ф. Зубрицкий. – Минск: БНТУ, 2010. – 308 с.

Л. Ю. Пшебельская, кандидат экономических наук, доцент
Белорусский государственный технологический университет, Минск, Беларусь

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Инновационный потенциал является важнейшим стратегическим фактором устойчивого экономического развития государства. Необходимо создание такой атмосферы, в которой возможна активная работа по созданию интеллектуального продукта и использованию его в производстве. В Республике Беларусь принят ряд законодательных актов, определены приоритетные направления научно-технической деятельности. С учетом этого организуется работа республиканских и местных органов власти, субъектов хозяйствования, подписаны целевые программы инновационного развития, зарегистрирован Указ Президента Республики Беларусь «Об инновационных проектах» (8 августа 2019 г.).

В целом в 2019 г. в рамках Государственной программы инновационного развития осуществлялась реализация 98 проектов 20 заказчиками. Общий объем финансирования по проектам составил 2019,0 млн р., в том числе собственные средства – 5,4 %; средства республиканского бюджета – 3,5 %; кредитные ресурсы – 10,8 процента; иностранные инвестиции – 74,3 % (более 99 % – Российская Федерация); прочие источники – 0,6 %. В распределении инвестиционных затрат по направлениям традиционно преобладают приобретение земельных участков и зданий, машин и оборудования, строительно-монтажные работы – 90 % [1].

С одной стороны, в Республике Беларусь наблюдается рост большинства показателей инновационного развития, что также подтверждается рейтингом глобального инновационного индекса (Беларусь по итогам прошлого года заняла 72 место, улучшив свою позицию за год на 14 пунктов). С другой стороны, не выдерживаются графики ввода объектов в эксплуатацию и выход созданных производств на проектную мощность, финансирование науки из местных инновационных фондов снизилось почти в два раза по сравнению с 2018 годом, есть случаи нецелевого использования данных средств (например, на модернизацию проблемных предприятий в традиционных отраслях экономики). В 2019 г. имелся дефицит республиканского централизованного инновационного фонда более 100 млн р.

В республике соответствующими органами выстроена работа по поиску и отбору финансирования инновационных проектов, известны заинтересованными лицам критерии и возможные объемы финансирования. Механизм финансирования на льготной, но возвратной основе предлагает Белорусский инновационный фонд. Для дополнительно привлечения средств предлагалось увеличение ставки отчисления в инновационные фонды вместо 10 % от налога на прибыль до 15–20 %. Однако новый норматив эффективно вводить, если бы в республике наблюдалось полное освоение средств инновационных фондов, предлагались новые прорывные проекты, соответствующие уровню V–VI укладов. Но в последние годы освоение средств республиканского централизованного инновационного фонда составило чуть более 90 % плановых значений, местных инновационных фондов – 70 %. Так в 2017 году при 100-процентном освоении средств республиканского централизованного инновационного фонда не полностью использованными остались средства местных инновационных фондов (освоение составило 68,5 %). Наиболее проблемными в данном вопросе являются Гродненская (освоение составило 33,6 %), Минская (26,1 %) и Брестская (63,5 %) области. По остальным регионам освоение средств составило от 80 % до 93 % [2].

Внедренческие проблемы инноваций во многом вызываются экономическими факторами. Анализ показывает, что такими факторами являются: недостаток собственных денежных средств, финансовой поддержки со стороны государства, часто значительная стоимость нововведений, длительные сроки их окупаемости. Одним из рычагов воздействия на повышение инновационной восприимчивости должен стать финансовый стимул. Предприятия должны оптимизировать объем и структуру инвестиций (собственные инвестиции, кредиты финансовых компаний, средства из бюджета, иностранные кредитные линии). Кроме того, могут привлекаться и другие источники финансирования, задействовать иные стимулы: инвестиционные и амортизационные фонды, режим благоприятствования для производителей импортозамещающей, высокотехнологичной продукции и многое другое.

При этом инновационные проекты характеризуются высоким риском, уровнем неопределенности результатов. Уже на начальных этапах проектирования руководители организаций-заказчиков хотят видеть материализованный результат в виде, например, опытного образца с разработанной технологией. Однако ученые, не обладая производственными площадями, не могут их представить. В настоящее время наиболее актуальными в промышленности вопросами являются: эффективность, энергосбережение, режим экономии в использовании всех ресурсов и в целом затрат, а не активизация инновационной деятельности.

Для создания благоприятной среды в сфере финансирования инновационных проектов необходима системная работа всех органов власти, комплексный подход. Необходимо и дальше совершенствовать инновационную политику в области принятия новых организационных решений. Однако и предприятия различных сфер должны более активно реагировать на быстрое изменение рыночных условий. Вовлечению научных разработок в хозяйственный оборот помогла бы кооперация ученых и практиков. Решение проблемы видится в том, чтобы создавать на предприятиях инновационно-технологические комплексы с привлечением ведущих НИИ, можно в режиме онлайн с помощью современных Интернет-технологий.

Список использованных источников

1. Отчет о ходе реализации Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы за январь–декабрь 2019 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by/>. – Дата доступа: 08.04.2020.
2. Отчисления в инновационные фонды могут быть увеличены до 15–20 % [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.tut.by/economics/578122.html>. – Дата доступа: 09.04.2020.

Е. Г. Кобзик, кандидат экономических наук, доцент
Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БЕЛОРУССКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКИ УЧЕТА И ОЦЕНКИ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) представляют собой обобщение мирового опыта ведения бухгалтерского учета и составления отчетности и являются базой для формирования национальных стандартов многих стран. В Республике Беларусь международные стандарты выбраны ориентиром для трансформации существующего бухгалтерского учета и отчетности. Многие финансовые институты уже сейчас осуществляют кредитование организаций только при предоставлении отчётности, составленной по МСФО, например, Европейский банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд и Всемирный банк.

В отечественной и зарубежной практике бухгалтерского учета материальные запасы являются одними из значимых активов организации и одним из основных источников выручки. Учёт и оценка материальных запасов существенно воздействуют на баланс и финансовую отчетность.

Следует отметить, что МСФО представляют собой свод достаточно общих вариантов ведения учета, которые не являются нормативными документами, регламентирующими конкретные способы ведения бухгалтерского учета и составления отчетности. На их основе в национальных учетных системах могут быть разработаны национальные стандарты с более детализированной регламентацией учета определенных объектов. В отличие от МСФО, постановления Министерства финансов Республики Беларусь содержат не рекомендательный, а обязательный характер. Большая часть нормативных документов предполагает разные варианты учёта определённых объектов.

Отражение запасов в международной финансовой отчетности регулируется МСФО (IAS) 2 «Запасы», в отчетности Республики Беларусь – постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12 ноября 2010 г. № 133 «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету запасов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов». Их сравнение позволяет выделить ряд различий при учете и оценке материальных запасов.

Некоторые аспекты учёта материальных запасов в международной и белорусской практике совпадают, что упрощает задачу бухгалтера, другие имеют существенные различия, что требует запоминания, третьи отличаются только в нюансах, что вызывает путаницу.

По составу запасов в МСФО (IAS) 2 «Запасы» и в постановлении Минфина Республики Беларусь от 12 ноября 2010 г. № 133 различий не наблюдается. В структуре запасов выделяются сырье, материалы, незавершенное производство, готовая продукция, товары для перепродажи.

Основное различие касается оценки материальных запасов. Инструкция по бухгалтерскому учету запасов предписывает оценивать их по фактической себестоимости. Оценка запасов на конец отчетного производится в зависимости от принятого способа оценки запасов при их выбытии. Материальные запасы, которые морально устарели, повреждены, т. е. полностью или ча-

стично потеряли свое первоначальное качество, или цена реализации которых снизилась, отражаются в бухгалтерском балансе на конец отчетного периода за вычетом резерва под снижение стоимости материальных ценностей. Данное требование не разъясняет, как должны оцениваться запасы, цена возможной реализации которых в одном отчетном периоде была ниже фактической себестоимости, а в следующем отчетном периоде превысила фактическую себестоимость.

МСФО (IAS) 2 предусматривает оценку запасов по наименьшей из двух величин: себестоимости и возможной чистой стоимости реализации. В соответствии с данным стандартом возможная цена реализации рассчитывается за вычетом расходов, связанных с реализацией, что не предусмотрено Инструкцией по бухгалтерскому учету запасов. Применяемое в МСФО правило наименьшей оценки позволяет лучше реализовать принцип осмотрительности, при котором работник учета должен быть в большей степени готов к признанию убытков, чем к ожиданию потенциальной прибыли.

Имеют место незначительные различия и в способах оценки материальных запасов при их использовании. В соответствии с Инструкцией по бухгалтерскому учету запасов, при их отпуске в производство и ином выбытии их оценка производится одним из следующих способов: по себестоимости каждой единицы; по средней себестоимости; по себестоимости первых по времени приобретения запасов (способ ФИФО). МСФО (IAS) 2 предусматривает оценку по себестоимости каждой единицы, по средневзвешенной стоимости и по методу ФИФО.

Основные проблемы учёта материальных запасов в Республике Беларусь обусловлены тем, что бухгалтерский учёт в значительной степени является учётом административной экономики, который осуществляет функцию расчёта налогооблагаемой базы (имущества, затрат, прибыли). Применение международных стандартов учёта ориентировано на обеспечение полезности информации для заинтересованных пользователей (инвесторов) с целью принятия ими обоснованных экономических решений. Исходя из условий современного экономического развития в Республике Беларусь нужно сформировать новую систему учёта, которая была бы приспособлена к требованиям рынка.

Список использованных источников

1. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету запасов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов: Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12 ноября 2010 г. N 133 (в ред. постановлений Минфина от 30.04.2012 N 26) [Электронный ресурс]. – Минск, 2020. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/acts/postmf_121110_133.pdf. – Дата доступа: 25.04.2020.

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» [Электронный ресурс]. – Минск, 2020. – Режим доступа <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=329872#10>. – Дата доступа: 25.04.2020.

3. Международные стандарты финансовой отчетности. Теория и практика: учебник / О. А. Агеева, А. Л. Ребизова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 447 с.

А. Б. Данильчук, кандидат экономических наук

Черкасский национальный университет имени Богдана Хмельницкого, Черкассы, Украина

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ РЫНКА НЕФТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭНТРОПИИ ПЕРЕСТАНОВОК

После глобального экономического кризиса 2008 г., когда цена за баррель нефти опустилась ниже 67 долларов США, потребовался год для восстановления рыночной стоимости до уровня 60–80 долларов США. В 2011–2013 годах цена нефти выросла до 100–125 долларов США. Однако

в последующие годы наблюдалось снижение стоимости, что является отражением влияния комплекса факторов, например, переизбыток добычи – снижение потребления. В 2016 году происходит сильнейшее снижение стоимости нефти марки Brent – до 27,72 долларов США [1]. Кроме того, влияние на рынок нефти оказывают политические события, введение санкций. Да и деятельность ОПЕК не всегда задает нужный вектор развития рынка. Опыт нынешнего сложного 2020 года показывает, что ОПЕК+ пытается инициировать на уровне стран G20 снижение добычи нефти, что может помочь стабилизировать рынок. Остановка экономик всех стран, связанная с COVID-19, привела к снижению потребления нефти, что неизбежно влечет глубокую рецессию рынка. Даже при условии увеличения потребления нефти, потребуется достаточно много времени (по некоторым экспертным оценкам до 4-х лет), чтобы уменьшить излишки нефти, выйти на уровень начала 2020 года по добыче и только тогда можно будет говорить о рыночной стоимости нефти. На сегодняшний день ситуация на мировых рынках продолжает ухудшаться, что подчеркивают эксперты. Поэтому остается открытым вопрос о дальнейших сценариях развития событий на рынке нефти.

В работе предлагаются результаты исследования рынка нефти на примере двух марок Brent и WTI с использованием энтропии перестановок (PermEn).

Нефть марки Brent является эталонной или маркерной, на ее основе рассчитываются цены для приблизительно 40 % всех мировых сортов нефти и используют в основном на рынках Европы и стран ОПЕК. Также эталонной считается и нефть марки WTI, добываемая в США и используемая для производства бензина, торги которой происходят в основном в США и Китае. Рассматривается период с 01.07.2014 г. по 10.04.2020 г. На рис. 1 показано динамику изменения цен на нефть эталонных марок Brent и WTI.

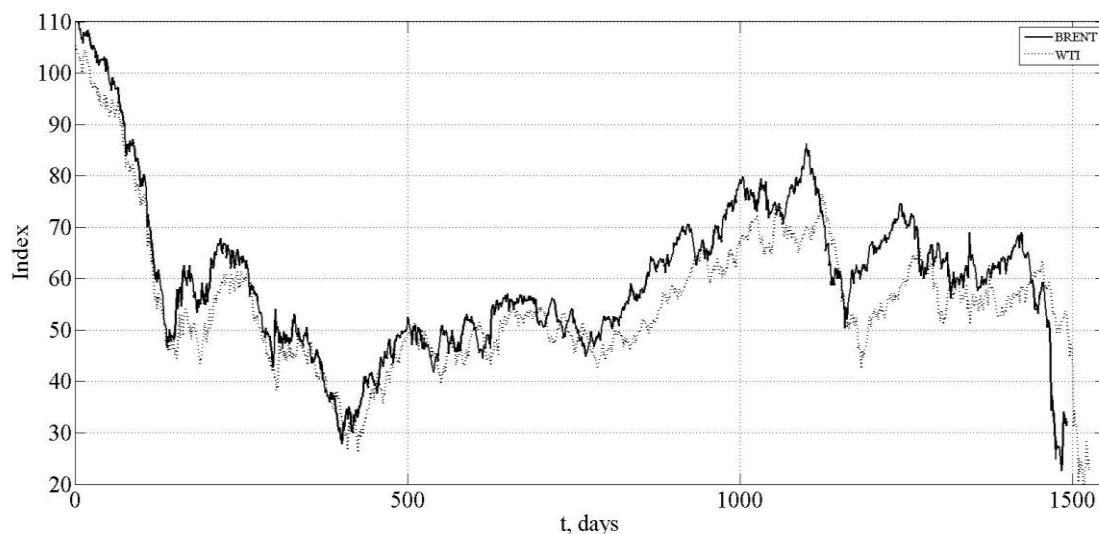


Рис. 1. Динамика цен на нефть марок Brent и WTI

И с т о ч н и к: построено автором по данным [3].

Энтропия перестановок используется в качестве индикатора-предвестника кризисных явлений в сложных системах различной природы. Характерной особенностью данного показателя является стремительное падение значений в преддверии кризиса. Описание методики расчета энтропии перестановок, особенности выбора параметров представлены в работе [2]. Расчеты проводились в среде MatLab с использованием процедуры скользящего окна. Параметры расчета – ширина окна 500 точек, шаг 5 точек, $m = 8$, $L = 1$. Результаты расчетов представлены на рис. 2.

Анализ рис. 2 позволяет сделать ряд выводов. Для нефти марки Brent практически весь рассматриваемый период, не смотря на цену нефти, можно охарактеризовать как неустойчивый.

Значения энтропии колеблются в пределах 0.5, а это значит, что вероятность как падения, так и повышения цены, приблизительно одинаковы.

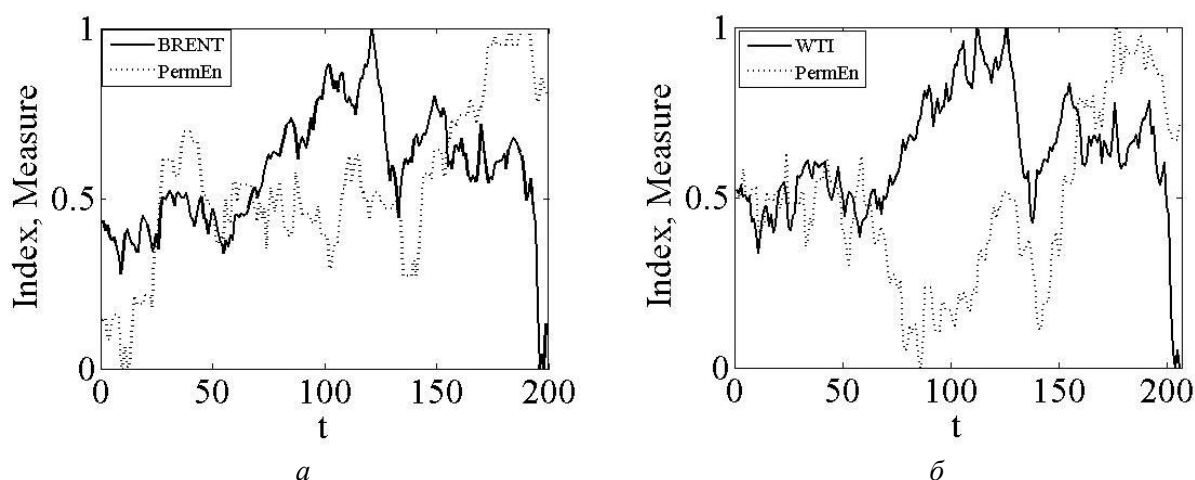


Рис. 2. Сравнительная динамика индекса стоимости нефти и значений энтропии перестановок для:
a – нефти марки Brent; *б* – нефти марки WTI

И с т о ч н и к: рассчитано автором по данными [3].

Отметим, что за этот период значения энтропии часто стремительно падали, сигнализируя о кризисном явлении. При этом достаточно быстро восстанавливались, что свидетельствует о регуляторной политике ОПЕК. Динамика индексов цен для нефти марки WTI сходна с динамикой цен для нефти марки Brent, но показатель энтропии перестановок показывает совершенно иное. До 2019 г. рынок нефти находился в кризисном состоянии, что могло быть отголоском рыночной войны между США и Китаем. Общим прогнозом для рынка нефти на ближайшее будущее, учитывая поведение энтропии перестановок, является глубокий кризис.

Список использованных источников

1. Официальный сайт Minfin.com.ua [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://index.minfin.com.ua/>. – Дата доступа: 11.04.2020
2. Данильчук, Г. Б. Використання ентропії перестановок для передпрогнозного аналізу кризових явищ на фондовому ринку / Г. Б. Данильчук, В. В. Соловйова // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 3. – 2016. – С. 127–134.
3. Официальный сайт Investing.com [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.investing.com/commodities/crude-oil-historical-data>. – Дата доступа: 11.04.2020.

T. Demchenko, PhD in Economic sciences, Associate Professor
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University, Uman, Ukraine

FIXED ASSETS VALUATION IN THE ECONOMIC ACTIVITY OF AN ENTERPRISE

It should be noted that non-current assets, in particular fixed assets, play an important role in the capital formation. Therefore, in the process of managing non-current assets in the enterprise, such managerial tasks as substantiation of possible forms of renewal of fixed assets, determination of the need for their growth and possible ways of expansion, formation of necessary financial resources for acquisition, increase of efficiency of using fixed assets.

Correct and substantiated construction of accounting non-current assets in the enterprise has a significant impact on the quality of accounting and control in general.

A skilled specialist immediately sees that without the ability to assess the value of any business properly and quickly it is impossible to get a middle class of owners, sustainable and dynamic development of market conditions, prevention of financial pyramids, economic lawlessness, mistrust of investor partners and, ultimately, creation of a legitimate and honest economic micro – and macroclimate. Functioning of the economy of Germany, France, the United States, Japan and other developed countries is based on this skill.

It is worthwhile to note that reliability of financial statements of the enterprise should be achieved by systematizing the valuation of assets of the enterprise, in particular, fixed assets provided by current rules and regulatory framework of the state.

From our point of view, the method of evaluation should be chosen depending on tasks that the company solves and priorities of its development, the choice of objective methods of evaluation, possibilities of converting the object of valuation into cash and others.

Economists have always paid a lot of attention to problems associated with the definition and application of valuation of assets, in particular fixed assets. Today, these issues still do not have a single solution, and therefore remain so relevant.

That is why it is expedient to investigate and analyze correctness of the choice of valuation of non-current assets of enterprises that is possible only when creating a system of practical tools. Their use will ensure the disclosure of information on effective functioning of fixed assets and development of directions of attraction or redistribution of resources of the enterprise in favor of more effective its activities on its basis.

The system of indicators which can finally characterize the efficiency of fixed assets covers two components:

1. Indicators of the reproduction efficiency of certain types and the whole set of labor means.
2. Indicators of the use level of fixed assets in general and their individual types.

There are many methods for evaluating a functioning enterprise for modeling. Modeling means the reproduction of characteristics of an object that is being studied and not available for direct study on another object, specially created for the research [2, p. 127].

The concept of modeling should rely mainly on scientific positions, rather than on practice that does not have a positive practical experience in the market environment [2, p. 132].

Particular attention is paid to the findings of S. Fatica's study [3, p. 19] that used models for analyzing capital formation in the enterprise in which the distribution by type of assets and sectors was used, in particular to assess the sensitivity of investment to consumer spending on capital.

We consider it expedient for choosing the right capital formation of the enterprise to analyze the effective use of fixed assets in the enterprise and study the impact of fixed assets on the volume of gross product. To do this, the integral method of deterministic factor analysis is used.

Therefore, a multiplicative model is proposed:

$$BII = KB \cdot KO3 \cdot \varphi, \quad (1)$$

In which BII is gross output; KB is capital productivity ratio; $KO3$ is capital-labor ratio; φ is an average number of employees.

The integral method allows us to achieve the complete decomposition of the effective indicator by factors and is universal, that is, it can be applied to the multiplicative model [1, p. 115].

The algorithm for calculating the influence of factors was as follows:

1) $\Delta BII = BII_1 - BII_0$;

2) $\Delta BII(KB) = 1/2 \cdot \Delta KB \cdot (KO3_0 \cdot \varphi_1 + KO3_1 \cdot \varphi_0) + 1/3 \cdot \Delta KB \cdot \Delta KO3 \cdot \Delta \varphi$ is impact of changes in capital productivity ratio on the volume of gross output;

3) $\Delta BП(KOЗ) = 1/2 \cdot \Delta KOЗ \cdot (KB_0 \cdot Ч_1 + KB_1 \cdot Ч_0) + 1/3 \cdot \Delta KB \cdot \Delta KOЗ \cdot \Delta Ч$ is the impact of changes in capital-labor ratio on the volume of gross output;

4) $\Delta BП(Ч) = 1/2 \cdot \Delta Ч \cdot (KB_0 \cdot KOЗ_1 + KB_1 \cdot KOЗ_0) + 1/3 \cdot \Delta KB \cdot \Delta KOЗ \cdot \Delta Ч$ is the impact of changes in the average number of employees on the volume of gross output (index 1 factors refer to the reporting year and index 0 factors refer to the previous year).

Certain rates of development and increase of production efficiency in the Ukrainian enterprises are possible provided the intensification of reproduction and better use of existing fixed assets of the enterprise. On the one hand, these processes will contribute to the continuous maintenance of the appropriate technical level of enterprises, and on the other hand, they will provide an opportunity to increase the volume of production without additional investment resources, reduce the production cost by reducing the cost of servicing production and its management, increase the capital productivity ratio and profitability [4, p. 203].

As a result of the factorial analysis, we can say that the enterprise has internal reserves for increasing the efficiency of production, for example, optimizing the structure of assets and the number of employees.

More detailed recommendations on increasing the efficiency of production in the enterprise require further detailed analysis of both internal and external factors.

References

1. Демченко, Т. А. Економіко-математичне моделювання активів фармацевтичних промислових підприємств / Т. А. Демченко // Актуальні проблеми економіки, 2006. – С. 196–205.
2. Кожанова, Є. Економічний аналіз: Навчальний посібник/ Є. Кожанова, І. Отенко// Харківський нац. екон. ун-т. [2-е вид., допрац. і доп.]. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 340 с.
3. Янковий, О. Г. Детерміновані моделі факторного економічного аналізу. Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону [Текст] : моногр. / О. Г. Янковий [за заг. ред. А. З. Підгорного]. – О. : Атлант, 2012. – С. 125–143.
4. Fatica, S. Business capital and the user cost Is there a heterogeneity bias / S. Fatica // Journal of Macroeconomics. 2018. – Vol. 56. – P. 15–34.

Секция 4
МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

E. Bombiak, doktor nauk ekonomicznych
Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach, Siedlce, Polska

CYFROWE ZARZĄDZANIE ZASOBAMI
LUDZKIMI W ERZE DIGITALIZACJI

Cyfryzacja gospodarki i społeczeństwa jest jedną z najbardziej dynamicznych zmian naszych czasów. Współczesne przedsiębiorstwa, aby optymalnie zarządzać czynnikiem ludzki w globalnej gospodarce potrzebują zaawansowanych rozwiązań informatycznych. Prowadzi to popularyzacji modelu e-HRM. Electronic HRM (e-HRM) to nowe podejście do realizacji funkcji personalnej [1, p. 215–234], którego istotę stanowi wykorzystanie technologii internetowych do świadczenia usług związanych z zarządzaniem zasobami ludzkimi w organizacji, z uwzględnieniem szerokiego dostępu interesariuszy – kierowników działów HR, menedżerów, jak też pracowników [3, p. 22–32]. Polega ono na przeniesieniu procesu zarządzania zasobami ludzkimi do wirtualnej rzeczywistości, co sprzyja przyspieszeniu i uelastycznianiu poszczególnych jego etapów. Do kluczowych obszarów objętych wirtualizacją w ramach e-HRM należą [4, p. 277–294]:

- planowanie zatrudnienia;
- pozyskiwanie zasobów ludzkich (rekrutacja i selekcja);
- ocena okresowa, w tym ocena wydajności;
- komunikacja;
- wynagradzanie ;
- rozwój zasobów ludzkich (szkolenia i zarządzanie karierą).

Do zasadniczych korzyści związanych z wdrożeniem systemu e-HRM należą [2, p. 887–902; 5, p. 215–234; 6, p. 364–380; 7, p. 201–222; 8, p. 305–316; 9, p. 1281–1301]:

- odciążenie działu HR od prac administracyjnych,
- automatyzacja rutynowych zadań HR,
- zwiększenie efektywność polityk i procedur HR,
- poprawa komunikacji z pracownikami
- podniesienie jakości oferowanych usług;
- wzmocnienie roli HR jako strategicznego partnera i agenta zmiany.

E-HRM to ważny element tworzenia inteligentnych systemów doradczych oferujących możliwość prezentowania danych z różnych perspektyw i w przełożeniu na różnorodne wskaźniki. Dzięki temu specjaliści HR mogą dokonywać analiz i optymalizować inwestycje w kapitał ludzki [10, p.17]. Ponadto dzięki redukcja obiegu dokumentów papierowych wpisuje się w nowy nurt proekologicznego zarządzania zasobami ludzkimi określanego mianem Green HRM [11, p. 1647–1662] wspierając budowanie zrównoważonych organizacji.

Podsumowując, wdrożenie e-HRM to istotny etap w procesie ewolucji funkcji personalnej, gdyż pozwala na zautomatyzowanie wszystkich procesów związanych z zarządzaniem kapitałem ludzkim. Sprzyja to uproszczeniu i przyspieszeniu wewnętrznych procedur oraz przyczynia się do wzrostu oszczędzić czasu i **zasobów**. E-HRM to także szansa dla działów i specjalistów HR, by podnieść rangę swoich zadań w organizacji i awansować do pozycji strategicznego partnera.

Bibliografia

1. Lepak, D. P., Snell, S. A. Virtual HR: Strategic human resource management in the 21st century / Human Resource Management Review. – 1998. – No. 8. – pp. 215–234.
2. Voermans, M., M. Van Veldhoven, M. 2007. «Attitude towards E-HRM: an empirical study at Philips», *Personnel Review*. – 2007. – Vol. 36. – Issue 6. – pp. 887–902.
3. Berber, N., Đorđević, B., Sandra Milanović, S. Electronic Human Resource Management (e-HRM): A New Concept for Digital Age / Strategic Management. – 2018. – Vol. 23. – No. 2. – pp. 22–32.
4. Panayotopoulou, L., Vakola, M. and Galanaki, E. (2007), «E-HR adoption and the role of HRM: evidence from Greece», *Personnel Review*, – 2007. – Vol. 36. – No. 2. – pp. 277–294.
5. Lepak, D. P., Snell, S. A. Virtual HR: Strategic human resource management in the 21st century / Human Resource Management Review. – 1998. – No. 8. – pp. 215–234.
6. Ruël, H. J. M., Bondarouk, T. V., Looise, J. C. E-HRM: innovation or irritation. An exploration of web-based Human Resource Management in large companies. – Utrecht: Lemma Publishers, 2004. – p. 364–380.
7. Shrivastava, S., Shaw, J. B. (2004). Liberating HR through technology. *Human Resource Management*. – 2004. – No. 42. – pp. 201–222.
8. Martinsons, M. G. Benchmarking human resource information systems in Canada and Hong Kong / *Information & Management*, 1994. – No. 26 (6). – pp. 305–316.
9. Obeidat, S. M. The link between e-HRM use and HRM effectiveness: an empirical study/ *Personnel Review*. – 2016. – No. 45 (6). – pp. 1281–1301.
10. E. Bombiak, E. Funkcja personalna w chmurze / *Marketing i Rynek*. – 2017. – No.4. – pp. 12–20.
11. Bombiak, E. Green human resource management – the latest trend or strategic necessity? / *Entrepreneurship and Sustainability Issues*. – 2019. – Vol. 6. – No 4. – pp. 1647–1662.

Л. П. Ермалович, кандидат экономических наук, доцент
Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ HR-МЕНЕДЖМЕНТА

Развитие цифровой экономики относится к приоритетным задачам экономической политики государства. Происходящие в связи с этим изменения предполагают и изменение роли человеческого фактора. Источником основных ценностей цифровой экономики, таких как информация и знания является человек. Соответственно в системе управления цифровой организацией возрастает роль управления персоналом. Необходимо развивать новые компетенции, обеспечивать вовлеченность в процесс изменений в целом, способствовать адаптации к новым условиям, к использованию современных информационно-коммуникативных технологий в управлении HR-процессами. Ведущая роль в формировании цифровой организационной культуры принадлежит HR-специалистам. Их знание современных тенденций развития организации и способность найти и удержать профессионалов, позволяют повысить вовлеченность персонала. Используя современные HR-методики и успешные HR-практики, они смогут влиять на рабочие задачи и потребности персонала, на развитие талантов и привлечение специалистов для решения конкретных задач [1].

Происходящие изменения усложняют задачи, стоящие перед HR-специалистами. Так, для работы в новых условиях необходимы кросс-функциональные навыки, умения, позволяющие

взаимодействовать с автоматизированными системами, что необходимо учитывать при подборе персонала. Сегодня следует уделять внимания не столько проверке знаний и навыков кандидатов, сколько на анализ возможностей развития личности, ее способность осваивать новые функциональные обязанности, готовность к автоматизации бизнес-процессов.

Новые технологии позволяют учитывать персональную производительность сотрудников, что способствует персонализации систем мотивации, повышению ее гибкости. Многие компании уходят от КРІ к мелким формам компенсации, зависящим от продуктивности текущей деятельности. Цифровизация дает доступ к большим массивам данных и быстрой их обработке. Такой анализ позволяет учитывать дополнительную активность сотрудников, а также ответить на вопросы об уровне соответствия ценностей персонала и ценностей организации. В случае их несовпадения некоторые организации предоставляют работникам возможность выбирать между получением премий и специальными акциями компании, например, большей продолжительностью отпуска и др.

Современный бизнес динамичен, и редко когда сотрудники работают исключительно из офиса. Организации меняют свои организационные структуры и процессы. HR-специалисты осваивают навыки работы с удаленными сотрудниками, доля которых становится все больше. Так, в США и Японии этот показатель составляет 37 % и 32 % соответственно, а в Евросоюзе – 17 % сотрудников работают удаленно [2]. Довольно трудоемким, рутинным и напряженным занятием является учет рабочего времени особенно при работе с удаленными сотрудниками. Приходится менять программы адаптации и вовлеченности. Автоматизация значительно разгружает HR-менеджеров. Базирующиеся в облаке системы доступны в любое время из любой точки мира и с любого устройства, что обеспечивает простую и надежную коммуникацию между HR-менеджерами и удаленными сотрудниками.

Кросс-функциональная специализация приводит к повышению спроса на специалистов с опытом работы в различных подразделениях. Это ставит перед HR задачу использования новых подходов к обучению персонала, способных развивать гибкость, нестандартность и системность мышления, что требует формирования культуры постоянного обучения внутри организации. Карьерный рост меняет свою направленность с иерархического продвижения на горизонтальную карьеру, позволяющую реализовать свои способности в разных областях знаний. Цифровые технологии способны изучить и проанализировать навыки, поведение и действия самых высокоэффективных сотрудников, на основании чего предложить алгоритм обучения, проводить его с учетом индивидуальных потребностей.

Современная рабочая сила отличается большим разнообразием. Все больше женщин участвует в управлении организациями, больше специалистов с опытом, с высокой квалификацией и т. п. Увеличение продолжительности жизни, трудоспособного возраста влияют на то, как люди работают. Отношение работников и руководства к старению, изменение темпов обновления организации молодыми специалистами, может усилить конкуренцию между поколениями за рабочие места. Ценность пожилых работников возрастает т. к. они передают рабочие и карьерные навыки межличностного общения и лидерства, которые часто развиваются с опытом [3].

Эффективность работы организации зависит от знания особенностей работы с представителями разных поколений, использования сильных сторон каждого поколения. Работая с персоналом современной компании, необходимо понимать, что у людей, принадлежащих к разным поколениям, будут и разные потребности. Наиболее активными в экономическом плане на сегодняшний день являются представители поколения X. Лучшая работа для них та, которая позволяет проявить свои способности и знания в полной мере, но работа не всегда встает на первое место, скорее, она является инструментом для создания комфортной жизни. На рынке труда все больше появляется представителей поколения Y. Для них важно, чтобы работа приносила удовольствие, рабочее место было оснащено высокотехническим оборудованием, было мало ограни-

чений и запретов. Представители поколения Z тесно связаны с миром цифровых технологий, по мнению этого поколения можно работать там, где есть компьютер и интернет. Их привлекает свободный график работы, самореализация, лидерство, амбициозность.

Таким образом, цифровизация приводит к масштабным переменам, которые меняют ценности сотрудников, отношение к работе. Организации больше внимания уделяют интересам работников. Несмотря на необратимость новой реальности, роботы пока не могут взять на себя всю работу. Пока существует потребность в человеческих и устойчивых навыках, которыми в настоящее время не обладают роботы. Для выполнения очень сложных, индивидуальных и непредсказуемых задач, ценность человеческого труда возрастает.

Список использованных источников

1. Саликов, Ю. А. Тенденции изменений в управлении человеческими ресурсами предприятия в условиях цифровой экономики / Ю. А. Саликов, И. В. Логунова, И. В. Каблашова // Вестник ВГУИТ. – 2019. Т. 81. – № 2. – С. 393–399. doi:10.20914/2310–1202–2019–2–393–399.
2. Саматоев, А. Т. HR-технологии в цифровой экономике и менеджменте. / А. Т. Саматоев, М. В. Красностанова // Менеджмент сегодня. – 2019. – № 3. – С. 172–184.
3. Стоктон, Х. Эволюция работы: новые реальности, с которыми сталкиваются сегодняшние лидеры / Х. Стоктон, М. Филипова, К. Монахан // Экономика, финансы, управление. – 2019. – Май – С. 65–70.

R. Demianiuk, doktor nauk ekonomicznych, adiunkt
Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach, Siedlce, Polska

ROZWÓJ USŁUG E-COMMERCE W DZIAŁALNOŚCI LIDERÓW POLSKIEJ BRANŻY TSL NA PRZYKŁADZIE GRUPY RABEN

Polska branża TSL (Transport – Spedycja – Logistyka) działa w środowisku podlegającym dynamicznym zmianom, funkcjonuje w warunkach coraz silniejszej konkurencji, ma coraz bardziej wymagających klientów. Cyfryzacja polskiej gospodarki jest jedną z najbardziej intensywnych zmian naszych czasów. Proces ten rozwija się w tempie 7 proc. rocznie. Trzy lata temu 6,2 proc. PKB pochodziło z usług cyfrowych. W 2020 roku wpływ cyfryzacji na PKB może być dwukrotnie większy. Już dziś około 50 proc. polskiego PKB zależy od przepływu danych elektronicznych. Zmiany cyfrowe są nieuniknione i w pierwszej kolejności wpływają na przemysł i szeroko rozumianą branżę TSL [8, s. 32–34].

Dynamicznie rozwijający się internet i szybko postępująca cyfryzacja łańcuchów dostaw, automatyzacja, obok handlu on-line w dużej mierze determinują zmiany na rynku usług logistycznych w Polsce. W kraju coraz częściej wykorzystywany jest handel internetowy i platformy pośredniczące, co wpływa na kształt łańcucha logistycznego. Coraz więcej działających na polskim rynku firm zastanawia się nad przeniesieniem bądź już przeniosła/przenosi sprzedaż do internetu. Zatem przedsiębiorstwa TSL coraz częściej zaczynają uwzględniać obsługę sektora e-commerce w swojej strategii działania. E-commerce (ang. *electronic commerce*) w języku polskim używa się na określenie handlu elektronicznego. A. Według Bartelsa pojęcie e-commerce odnosi się do procesów zewnętrznych związanych z kontaktem przedsiębiorstwa z klientami, dostawcami, zewnętrznymi partnerami. Są to procesy takie jak: sprzedaż, marketing, przyjmowanie zamówień, dostawy, obsługa klienta, zakupy surowców do produkcji i zaopatrzenie biura [1, s. 80]. E-commerce to stosunkowo młody i bardzo wygodny sposób sprzedaży i zakupów, który kształtuje się i rozwija wraz z obecnym

pokoleniem. Można zamówić produkty z dowolnego miejsca, wykorzystując odpowiednie środki porozumiewania się na odległość wprost do drzwi klienta.

Jak podaje raport Instytutu Logistyki i Magazynowania z Poznania «Logistyka w Polsce» z 2017 roku w zakresie e-commerce Polska jest jednym z najszybciej rozwijających się rynków w Europie. **Według raportu Statista Digital Market Outlook Polska zajmuje 13. miejsce wśród najszybciej rozwijających się rynków e-commerce na świecie.** Dziś zakupy w Internecie robi w Polsce 15 mln osób, co stanowi około 56 proc. polskich internautów [6, s. 10–11]. Zakaz handlu w niedzielę jak i możliwość robienia zakupów z urządzeń mobilnych wpływa stymulująco na rozwój e-commerce w kraju. Firmy logistyczne starają się zaspokoić potrzeby klientów indywidualnych, którzy oczekują przejrzystości dostaw, jak i szybkiego reagowania na wszelkie niestandardowe sytuacje w czasie rzeczywistym. Podmioty rynku TSL tworzą i wykorzystują rozległe sieci punktów dostaw przesyłek, oferują także oprogramowanie dla sklepów internetowych i zarządzania magazynem. W polskich miastach pojawia się coraz więcej paczkomatów. Szacuje się, że w 2017 roku odbiorcom w Polsce dostarczono około 400 mln paczek (2,6 % europejskiego rynku) [4, s. 22–23].

Do identyfikacji firm liderów branży TSL w Polsce wykorzystano Ranking firm według przychodów z działalności TSL w 2018 roku, przygotowywany pod kierownictwem merytorycznym Pani prof. dr hab. Haliny Brdulak ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie [2]. Pierwszą dziesiątkę firm przedstawia poniższa tabela.

Top 10 firm według wartości przychodów z działalności TSL w 2018 roku

Nr	Nazwa firmy	Pochodzenie kapitału	Przychody z TSL w PLN	
			2018	2017
1	Grupa Raben	Holandia	2 498 826 000	2 282 417 000
2	Grupa Kapitałowa DPD Polska	Francja, Niemcy	1 892 047 759	1 605 224 680
3	DB Schenker	Polska	1 648 524 000	1 570 685 534
4	FM Logistic	Francja	1 043 908 905	960 839 883
5	ROHLIG SUUS Logistics SA	Polska	910 777 053	855 139 097
6	DSV	Dania	894 311 000	814 933 000
7	Kuehne+Nagel	Austria	817 270 000	694 327 000
8	GRUPA PEKAES	Luksemburg	802 075 000	724 239 000
9	GEFCO Polska	Rosja, Francja	763 064 000	702 531 000
10	LOTOS Kolej Sp. z o.o.	Polska	711 989 750	739 362 832

Źródło: Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2018, 24.edycja rankingu firm TSL, Dziennik Gazeta Prawna, 14–16 czerwca 2019 nr 115 (5017), D4, https://g.gazetaprawna.pl/p/_wspolne/pliki/4242000/4242674-tsl-tabele.pdf, (12.07.2020).

Siedem firm z pierwszej dziesiątki rankingu: Grupa Raben, Grupa Kapitałowa DPD Polska, DB Schenker, FM Logistic, ROHLIG SUUS Logistics SA, DSV, Kuehne+Nagel jako główne źródło swoich przychodów wskazało usługi logistyczne. Wielokanałowa dystrybucja i e-commerce napędzają zapotrzebowanie na profesjonalną obsługę logistyczną, więc każda z tych firm wzmacnia obsługę e-handlu, proponując różnorodne rozwiązania dedykowane dla sklepów internetowych.

Od lat liderem branży TSL w Polsce jest Grupa Raben, która świadczy kompleksowe usługi logistyczne i jest obecna na rynku europejskim już od ponad 85 lat. Grupa Raben jest wysoko

конкуренциjnym graczem na rynku TSL, posiada bardzo szerokie doświadczenie we współpracy z klientami z branży FMCG non food, FMCG food, przemysłu motoryzacyjnego, chemicznego, handlu detalicznego, e-commerce. Grupa Raben przygotowała dla e-sprzedawców ofertę usługową od przyjęcia towaru do magazynu, przez proces kompletowania wysyłek i przesyłek, po reklamację/zwrot produktu, zarządzanie płatnościami, pomoc dotyczącą platform e-sklepowych. Firma buduje markę Raben e-Commerce. Obsługuje wielkie sklepy internetowe jak i mniejszych sprzedawców (portale ofertowe, aukcyjne). W magazynach w Gądkach, Gdańsku, Strykowie, Grodzisku Mazowieckim, Piasecznie i Chorzowie pracownicy Grupy Raben przygotowują przesyłki dla e-commerce, tak aby już następnego dnia roboczego towar był u klienta [3].

Rozwój rynku e-commerce w Polsce jest sporym wyzwaniem dla firm TSL. Stwarza też możliwość intensywnego rozwoju całej branży, bowiem sprawna logistyka ma ogromne znaczenie dla e-commerce. Rozkwit handlu internetowego przyczynił się do wypracowania oferty opartej na outsourcingu usług (fullfilment), polegającej na przekazaniu pełnej obsługi logistycznej wyspecjalizowanym podmiotom, operatorom logistycznym [5]. Kwestia świadomego zarządzania usługą e-commerce nabiera coraz większego znaczenia wśród podmiotów TSL w Polsce, a klienci chętniej wybierają zakupy internetowe wiedząc, że obsługa będzie na najwyższym poziomie. Grupa Raben stanowi udany przykład, jak operator logistyczny potrafi w ramach e-commerce obsługiwać tak wiele kontaktów w sposób elastyczny, zapewniający przewagę konkurencyjną na rynku.

Bibliografia

1. Bartels A. The Difference Between E-Business and e-Commerce, Computer World 2000, nr 41, za: B. Stęplewski, Podstawy logistyki bezpieczeństwa, Difin, Warszawa 2016.
2. Dziennik Gazeta Prawna, <https://www.gazetaprawna.pl/konferencje/rankingTSL2019/>, (12.07.2020).
3. E-commerce, Grupa Raben, <https://polska.raben-group.com/branze/e-commerce/>, (13.07.2020).
4. Fechner I., Szyszka G. (red.), Logistyka w Polsce, Raport 2017, Biblioteka Logistyka, Poznań 2018.
5. Logistyka i e-commerce, wzajemne zależności, Grupa Raben, <https://polska.raben-group.com/magazyn-wiedzy/magazyn-wiedzy-artykul/news/logistyka-i-e-commerce-wzajemne-zaleznosci/>, (13.07.2020).
6. Poradnik E-commerce, IAB Polska, <https://www.iab.org.pl/wp-content/uploads/2019/09/Poradnik-E-Commerce-2019.pdf>, (10.07.2020).
7. Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2018, 24.edycja rankingu firm TSL, Dziennik Gazeta Prawna, 14–16 czerwca 2019 nr 115 (5017), D4, https://g.gazetaprawna.pl/p/_wspolne/pliki/4242000/4242674-tsl-tabele.pdf, (12.07.2020).
8. Report technological revolution. Directions in the development of the transport forwarding logistics sector, October 2019, Polski Instytut Transportu Drogowego, <https://pitd.org.pl/wp-content/uploads/2020/01/PITD-Report-technological-revolution-directions-in-the-development-of-the-transport-forwarding-logistics-sector.pdf> (10.07.2020).

Е. М. Воробьёва, кандидат экономических наук, доцент

А. Р. Трушкевич

Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь

HR-MENEDŻMENT I POLITYKA TRUDOWOJ NEDISKRIMINACII ŻENICIN W USŁOWIACH COVID-19

Одной из важнейших функций HR-менеджера в современной организации является формирование корпоративной культуры, в наибольшей степени соответствующей реализации миссии организации и ее ценностных установок. В большинстве организаций в качестве таких установок декларируется равенство, взаимное уважение, взаимопомощь, отсутствие дискриминации

во всех ее проявлениях. Однако, эти установки далеко не всегда реализуются на практике, особенно в отношении наиболее уязвимых групп, к которым относятся, прежде всего, женщины. Согласно исследованиям, женщины в значительной степени подвергаются дискриминации на рынке труда в Республике Беларусь в связи со своим статусом жены и матери. С дискриминацией на рынке труда сталкивались 89,6 % женщин, причем, четвертая часть из них не считала эти ситуации дискриминацией [1, с. 4].

Под дискриминацией понимают любое различие, исключение, предпочтение, ограничение или иное различное обращение, в зависимости от одного из запрещенных оснований (в данном контексте – пола), целью и (или) результатом которого является умаление человеческого достоинства и отрицание того, что дискриминируемый человек имеет равные с другими права и имеет право реализовывать их наравне с другими [2, с. 37]. Различают прямую и косвенную дискриминацию. В трудовых отношениях чаще встречается как раз косвенная, когда лицу формально не запрещается осуществлять свои права по причине принадлежности к определенной группе, однако, возможности этой конкретной группы не являются равноценными с возможностями других групп. Одной из разновидностей дискриминации является харрасмент (harassment), когда человек подвергается нежелательному действию, цель или результат которого задевает его достоинство или создает запугивающую, враждебную или унижительную среду [1, с. 3].

В экстремальных ситуациях, в частности, в ситуации пандемии Covid-19, как отмечают эксперты, женщины становятся еще более уязвимыми на рынке труда по следующим причинам: 1) они составляют большую часть персонала отраслей, которые пострадали от пандемии в значительной степени (общественное питание, медицина, торговля, ивент и фитнес); 2) в силу распределения гендерных ролей в белорусском обществе, даже при официально введенном карантине, чаще всего остаться дома с ребенком или пожилым родственником, инвалидом вынуждена будет женщина, а при отсутствии социальных гарантий ее положение окажется более уязвимым; 3) при потере работы женщине с ребенком дошкольного или школьного возраста труднее будет устроиться на работу, чем мужчине [3].

В РБ на законодательном уровне не закреплен надлежащий понятийно-категориальный аппарат в сфере недискриминации, в принципе отсутствует комплексное антидискриминационное законодательство, отсутствуют эффективные средства правовой защиты [4, с. 77].

В этой ситуации особую роль играют неправовые регуляторы. В частности чрезвычайно важным является преломление проблемы дискриминации через призму корпоративной культуры, что значительно повышает роль HR-менеджера, как ее создателя и проводника.

Экстремальная ситуация зачастую проверяет «на прочность» организацию, определяет существуют ли нематериальные, ценностные связи между людьми, которые выходят на первый план. Пандемия Covid-19 – экзистенциальная ситуация, которая помогает формировать ценностные приоритеты. Если в организации есть социальный капитал (капитал доверия), т. е., если он создан и постоянно укреплялся и в докризисное время, то в сегодняшней ситуации организация выживет и получит новый импульс своего развития. Если же нет, то существующая экстремальная ситуация становится хорошей платформой для создания и определения значимости капитала доверия.

Безусловно, проблема дискриминации женщин имеет ярко выраженный правовой аспект, однако, нам хотелось привлечь внимание научной общественности к ее социально-экономическому аспекту, принимая во внимание возрастающее значение социально-экономических прав человека, связанных с развитием и формированием личности как цели и ресурса любой экономики.

Список использованных источников

1. Гендерная дискриминация на рынке труда: исследование ситуации в сфере гендерной дискриминации на рынке труда и при приеме на работу [Электронный ресурс] / Е. Артеменко. – Минск:

МОО «Гендерные перспективы», 2019 г. – Режим доступа: https://www.genderperspectives.by/images/PolNePotolok/_----_2019.pdf. – Дата доступа: 12.04.2020.

2. Дискриминация отдельных уязвимых групп в Беларуси: доклад / Д. Черных, О. Гулак. – Минск: РПОО «Белорусский Хельсинкский Комитет», 2018. – 40 с.

3. COVID-19, бизнес и права человека: вызовы и стратегия поведения: аналитическая записка, 30 марта 2020 г. [Электронный ресурс] / Е. Дейкало, О. Гулак [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belhelcom.org/sites/default/files/covid-19_businesshuman_rights_5.0_0.pdf. – Дата доступа: 13. 04.2020.

4. Дейкало, Е. А. Беларусь: права человека и бизнес (руководство для бизнеса, государства, гражданского общества) / Е. А. Дейкало. – Минск : Регистр, 2019. – 214 с.

А. Л. Бержанир, кандидат социологических наук, доцент
*Уманский государственный педагогический университет
имени Павла Тычины, Умань, Украина*

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Начало процесса становления социальной ответственности бизнеса (СОБ) в Украине характеризовалось доминирующей ролью государства как направляющей силы социальной деятельности предпринимательства. Требования, которые ставит общество к бизнесу, предусматривает активизацию деятельности государственных структур по созданию благоприятной институциональной среды для развития бизнеса и обуславливают формирование новых подходов к взаимодействию власти и бизнеса как равноправных партнеров.

Главное звено в решении этой проблемы связано с процессом институционализации, то есть созданием фундаментальных основ обеспечения эффективной социально-экономической деятельности хозяйствующих субъектов. Функционирование и развитие социально ответственного бизнеса в институциональных формах обеспечивает его трансформацию в интегрированный процесс, содействующий развитию социальной сферы жизнедеятельности общества.

Развитие СОБ в Украине консолидировалось вокруг международных организаций и проектов, в частности, Представительства ООН в Украине, в 2006 году начало и поддерживает деятельность украинской сети Глобального договора ООН, охватывающей более 140 организаций. Вместе с тем, в Украине все еще отсутствуют профессиональные бизнес-ассоциации с СОБ. В Украине большинство компаний (как крупных, так и средних) не имеют определенной стратегии СОБ, находятся на этапе соблюдения законодательства и точечных благотворительных проектов. Лидеры украинского бизнеса осуществляют активную благотворительную деятельность и используют инструментарий связей с общественностью (PR). Почти все крупные компании проводят проекты повышения эффективности бизнес-процессов с определенными социальными или экологическими результатами [1].

В течение 2012–2013 гг., по исследованиям Центра «Развитие КСО в Украине», появились определенные положительные сдвиги по социальной ответственности отечественных компаний. В 2012 г. 41 украинская компания позиционировала себя как социально ответственная. Из них 92 % направляют социальные инвестиции на развитие персонала; 89,5 % – на охрану труда и здоровья персонала; 86,8 % – на благотворительность. Растет осознание компаниями необходимости корпоративной социальной ответственности и использование международных стандартов в сфере нефинансовой отчетности: 68 % компаний-участниц рейтинга опубликовали социальную отчетность, из них почти треть подготовили отчет о прогрессе по стандартам ГД ООН или отчет по внутренним стандартам компании, а 8,5 % имеют отчет, подготовленный на

базе GRI 3 (уровень B) и 4,9 % – на базе GRI 3. Вместе с социальной отчетностью растет прозрачность и открытость бизнеса: 59 % компаний предоставили информацию о размерах социальных инвестиций [2].

Анализ результатов репрезентативного исследования, проведенного по заказу Центра «Развитие КСО» в 2018 году в рамках проекта «Развитие потенциала Национального контактного пункта с ответственного бизнес-поведения», который реализуется при поддержке Посольства Королевства Нидерландов в Украине показал, что большинство респондентов (75 %) понимает социальную ответственность как политику развития и улучшения условий труда персонала. Треть опрошенных – как инвестиции в развитие региона и защиту и поддержку потребителей. Чуть более, чем четверть опрошенных отнесли к КСО помощь воинам АТО и жителям зоны АТО, благотворительную помощь и охрану окружающей среды. Меньше украинские компании воспринимают социальную ответственность как борьбу с коррупцией и помощь переселенцам [3, с. 17].

На протяжении последних лет лидерами отечественного социально ответственного бизнеса являются компании: ДТЭК, ПАО «Мироновский хлебопродукт», ООО СП «НИБУЛОН», ЧАО «Оболонь», АрселорМиттал Кривой Рог, Астарта-Киев, НАК «Нафтогаз Украины», Кока-Кола Бевериджиз Украина, Кернел, ГП «НАЭК «Укрэнерго», ООО «Лайфселл», ГП «НАЭК «Энергоатом», ООО «Новая почта», ПАО «Укрсоцбанк», ЧАО «Галнефтехим», ОАО «Креди Агриколь Банк», ООО «САВ-Дистрибьюшн», ООО «Метинвест Холдинг», ЗАО «Футбольный клуб «Шахтер» (Донецк)», ОАО «Райффайзен Банк Аваль», ОАО Акционерный банк «Укргазбанк» и другие.

К наиболее распространенным практикам внедрения бизнес-структурами социальной ответственности относятся: трудовые отношения и развитие персонала, политика ответственного маркетинга, отношения с потребителями, антикоррупционные практики, развитие и поддержка местных сообществ, охрана окружающей среды.

Таким образом, в Украине проходит процесс постепенного внедрения и расширения направлений и объемов социальной ответственности бизнеса, что способствует решению различных социальных проблем и повышению эффективности ведения предпринимательской деятельности.

Список использованных источников

1. Воробей, В. Социальная ответственность бизнеса. Украинские реалии и перспективы / В. Воробей, И. Журовская [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.svb.ua/sites/default/files/Analitichniy_Material.pdf. – Дата доступа: 25.03.2020.
2. Центр развития КСО в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.csrukraine.org/>. – Дата доступа: 24.03.2020.
3. Развитие КСО в Украине: 2010–2018 / А. Зинченко, М. Сапрыкина. – Киев: Юстон, 2017. – 52 с.

Е. М. Бурак, магистр управления и экономики
Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь

КОНКУРЕНТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ

В условиях современного рынка любая организация стремится к повышению результативности своей деятельности (в социальной, производственной и инновационной формах), которая, в конечном итоге, отражается на повышении экономической эффективности.

Для взаимодействия экономических субъектов используется рынок. В литературе присутствуют различные определения данного понятия. Например, экономическая интерпретация понятия рынок заключается в следующем: рынок является сферой потенциальных обменов,

совершаемых в соответствии с объективно обусловленными законами развития общества. В данном определении становление и развитие рынка связано с общественным разделением труда и предоставлением свободы действий производителям и потребителям (покупателям) в процессе осуществляемых ими обменов.

Для управленческой литературы такое абстрактное определение рынка практически не применяется. Рынок должен быть конкретен и иметь вполне определенные характеризующие его параметры, такие, например, как месторасположение, размер, емкость. В свете сказанного, рынок – совокупность существующих или потенциальных покупателей, объединенных либо географическим положением, либо потребностями, породившими соответствующий спрос.

Например, говоря о белорусском рынке, следует иметь в виду всех потребителей республики независимо от того, какие товары они приобретают и как их используют. Если же рассматривать совокупность существующих и потенциальных покупателей соответствующего товара, то тем самым следует иметь в виду рынок определенного товара, например рынок ценных бумаг, рынок труда, рынок образовательных услуг, рынок автомобилей Республики Беларусь и т. д.

Конъюнктура рынка определяет конкурентоспособность товаров и услуг организаций, т. е. это определённая, конкретная экономическая ситуация сложившаяся на рынке. Она определяет соотношение спроса и предложения на товар или услугу и отражает сформировавшийся уровень цен.

Современный рынок – конкурентный рынок. Совсем небольшое количество организаций, предприятий могут похвастаться тем, что являются единственным производителем, удовлетворяющим потребности потребителей на данном рынке. Все остальные вынуждены придумывать способы отличиться и выделиться среди множества организаций удовлетворяющих определённые потребности потребителей. Эти организации конкурируют друг с другом вне зависимости от типа конкуренции (прямой, косвенной или фантомной). Конкуренция выполняет следующие функции: определение и установление рыночной стоимости товара; выравнивание индивидуальных стоимостей и распределение прибыли, зависящее от затрат организации; регулирование перелива различных средств между отраслями и производствами.

Технология является совокупностью методов и принципов достижения желаемого результата.

Конкурентные технологии также можно определить как совокупность методов работы организации с рынком, субъектами рынка (поставщиками, посредниками, конкурентами и потребителями), а также принципов достижения желаемого организацией результата.

Метод конкуренции – способ борьбы с другими субъектами рынка, которые позволяют организации завоевывать и удерживать внимание потребителей, а также развивать деятельность и продолжать успешное существование.

В традиционном понимании методы конкурентной борьбы делятся на два вида: экономические методы (основаны на реализации поведенческих моделей); условно экономические методы, выражающиеся в попытках оказания влияние на положение, занимаемое организацией в определенный момент времени.

Применение экономических методов конкуренции предполагает работу с ценой или работу с затратами. Конкуренция ценой связана с поиском возможностей снижения цены. Работа с затратами в первую очередь направлена на поиск возможностей сокращения себестоимости продукции до минимального уровня, в результате чего организация получает определенную свободу в ценообразовании.

Условно экономические методы направлены не на конкурента, а ориентированы, прежде всего, на потребителя. Организация старается привлечь как можно больше потребителей, что является легальным, корректным и не влияющим на качество товаров и услуг методом конкуренции.

Принципы конкуренции представлены выбранной организацией правилами работы с рыночными субъектами. Они могут быть различными, так как различными являются условия

работы той или иной организации, её цели и внешние и внутренние её возможности. Перечислим возможные принципы конкуренции: нельзя причинять вред рынку, на котором находится организация (может привести к снижению ёмкости рынка); действия организации не должны причинять ей самой вред (т. е. вести к снижению долгосрочной прибыли); необходимо осуществлять конкурентные действия строго следуя законам.

Процесс применения конкурентных технологий в современном бизнесе неразрывно связан с выбором и применением конкурентной стратегии. Важным этапом в системе управления является выбор конкретного вида бизнес-стратегии, обеспечивающей наилучшие показатели развития и конкуренции на основе использования внутреннего потенциала и возможностей организации.

Е. М. Анципович

Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

Мировой опыт показывает, что за последние десятилетия в экономическом развитии наибольших результатов добились страны, ставшие на инновационный путь развития. Поэтому необходимым условием достижения качественного экономического роста и международной конкурентоспособности экономики Республики Беларусь становится создание и широкое использование инноваций. О необходимости активизации инновационной деятельности сказано и в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года.

Следует отметить, происходящие в настоящее время инновационные преобразования не только трансформируют производительные силы общества, но и представляют собой центральное звено в системе социально-экономических процессов. Эффективность инновационной деятельности социальных субъектов во многом определяется состоянием так называемого инновационного климата общества, который, в свою очередь, во многом зависит от характера отношения к нововведениям со стороны основных социальных групп, экономических субъектов, со стороны различных поколений, т. е. от их степени восприимчивости инноваций. Процесс формирования инновационно-восприимчивой среды чрезвычайно сложен. По мнению К. Циолковского, изложенному в его статье «Двигатели прогресса», где он специально рассматривает проблему использования новшеств, причина неправильного отношения к открытиям и изобретениям кроется в человеческих слабостях. Он вывел целую систему факторов, стоящих на пути реализации новшеств: инертность, косность, консерватизм; недоверие к неизвестным именам, себялюбие, узкий эгоизм, непонимание общечеловеческого и собственного блага; временные убытки, противодействие непривычному со стороны работников, нежелание переучиваться, корпоративные интересы, профессиональная зависть. Представляется, что вывод Циолковского, сделанный более 90 лет назад, является первой попыткой постановки проблемы инновационной культуры.

Инновационную культуру, как одну из форм общечеловеческой культуры, определяют как область общекультурного процесса, «характеризующую степень восприимчивости личностью, группой, обществом различных новшеств в диапазоне от толерантного отношения до готовности и способности к превращению их в инновации» [1]. Обращает внимание на себя точка зрения китайского философа Шан-кан Хе: «Основа инновационной культуры – это инновационное моделирование человеческой жизни, поведения и мысли. Кроме того, инновационная культура – это своего рода инновационный дух, идеология и окружение человека» [2]. Являясь средством самореализации личности, инновация предполагает развитие инновационных способно-

стей человека: он может по-новому взглянуть на обыденные, привычные вещи, самостоятельно сгенерировать идею, наметить пути её внедрения и дойти до конца в достижении поставленной цели. Развитие инновационной культуры личности может рассматриваться как развитие её индивидуальных креативных способностей и творческого потенциала. Инновационная культура помогает создать в обществе атмосферу, при которой новая идея воспринимается как ценность, принимаемая этим обществом и поддерживаемая им.

Существует неограниченный диапазон проявления инновационной культуры – от создания условий эффективного использования инновационного потенциала (личности, предприятия, организации) в интересах развития общества до обеспечения максимальной взвешенности в его реформировании. С участием инновационной культуры можно реально добиться в сфере конкретной экономики – ускорения и повышения эффективности внедрения новых технологий и изобретений, в сфере управления – реального противодействия бюрократическим тенденциям, в сфере образования – содействия раскрытию инновационного потенциала личности и его реализации, в сфере культуры – оптимизации соотношения между традициями и обновлением, различными типами и видами культур. Конечно, нельзя сводить все эти процессы только к влиянию инновационной культуры, наряду с ней существуют мощные политические, экономические, социальные и другие факторы. Однако они детерминируются состоянием культуры в целом и прежде всего ее инновационной составляющей.

Приведенные характеристики инновационной культуры позволяют сделать вывод, что формирование инновационной культуры личности и общества, адекватной условиям и требованиям цифровой экономики, является одной из самых актуальных проблем современности. Отражением инновационной культуры являются инновационная стратегия и технологические приоритеты, поддерживаемые соответствующими организационными структурами, а также населением, и учитывающие творчество и новаторство народа.

Список использованных источников

1. Лиси, Б. К. Инновационная культура / Б. К. Лиси // Инновации. – 2008. – № 10.
2. Shan-kan He. Culture, Innovation Culture, Innovation on Selves / Shan-kan He // XXII World Congress of Rethinking Philosophy Today. July 30. August 5. – Seoul, 2008. – P. 209.

Е. А. Богдашиц, кандидат экономических наук, доцент
Белорусский государственный экономический университет, Минск, Беларусь

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КОМАНДНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Современный этап развития общества характеризуется высокой скоростью преобразований. Гибкость как способность реагировать на изменения выступает предпосылкой инновационной компетентности организации. Кук П. подчеркивает особую роль коллективного интеллекта в инновационной деятельности в современных условиях, обеспечивающих расширение разнообразия индивидуальных способностей личности, прежде всего интерсоциальных, и их объединение с новейшими технологиями [1]. Коллективный интеллект понимается как свойство коллектива, возникающее в результате взаимодействия между, во-первых, данными-информационными знаниями, во-вторых, программным и аппаратным обеспечением, в-третьих, носителями идей, и заключающееся в способности постоянно учиться, используя обратную связь, и вырабатывать информацию, необходимую в данный момент для принятия лучших решений.

Расширяется спектр требований к работникам, вовлекаемым в инновационную деятельность. Наряду с экспертностью в функциональной области, актуальными становятся обладание

системным мышлением; умение работать в условиях неопределенности и выходить за рамки стандартного; умение налаживать межотраслевые коммуникации; готовность работать в формате взаимовыгодной стратегии (win-win).

Наиболее полно коллективный интеллект развивается в рамках организации командной работы и при условии, что команда предоставляет своим членам безопасное психологическое пространство. Эффективность взаимодействия определяется уровнем командной идентичности. Важное значение имеет когнитивное разнообразие команды как различие во взглядах и способах обработки информации. Интеллектуальная однородность команды сужает разнообразие используемых логических приемов творческого поиска и обоснования решения, не позволяет использовать преимущества альтернативных подходов [2]. Решающими факторами успеха в командной инновационной работе являются не аналитические методы, а экспериментирование и способность членов команды убедить в эффективности и большем потенциале новой идеи.

Существенные возможности создания пространства, мотивирующего инновационное поведение персонала, предоставляет встраивание дизайн-мышления в корпоративные бизнес-процессы. Оно опирается на отличный от традиционных правил принцип делового взаимодействия, основанный на открытости для идей своих коллег и восприятию их как полноправных потенциальных альтернатив решения задачи [3, с. 118]. Дополнительные возможности могут быть реализованы в рамках развития Agile-культуры, декларирующей приоритет людей и их взаимодействия над процессом, работающего продукта над документацией, изменений над следованием плану. В основе ее реализации лежит вовлеченность работников и их уважение: к дисциплине, персональной ответственности, срокам и критериям качества выполняемой работы, личному времени исполнителя [4, с. 227]. Agile представляет собой философию управления, фокусирующую команду на нуждах и целях клиентов, упрощающую структуры и процессы, предлагающую работу короткими циклами, активно использующую обратную связь, ориентированную на повышение полномочий сотрудников, имеющую в своей основе гуманистический подход.

В современной практике особый интерес представляет интегрирование в инновационные процессы молодежи, легче относящейся к изменениям, отдающей приоритет действиям под девизом «хочу» и чаще воспринимающей регламенты как форму давления над личностью. У данной группы работников четко прослеживается более высокий уровень рационализма при одновременном снижении уровня эмпатии, в большей степени развита ориентация на быстрый результат, клиповое мышление, они легко вовлекаются в процесс, но в меньшей степени готовы терпеливо достигать долгосрочных целей, склонны к более активному и открытому проявлению несогласия в случае несправедливости. В этой связи их вовлечение предполагает:

- максимально возможную конкретизацию задач с указанием четких критериев их выполнения;
- обогащение труда за счет предоставления большей свободы интеллектуального поиска и выбора способов получения требуемого результата;
- приоритет опережающих форм стимулирования;
- разбивка крупных, масштабных проектов на систему последовательных действий, выступающих ориентирами и позволяющих поддерживать атмосферу успеха (своего рода заимствованная в реальную жизнь форма обратной связи, подтверждающая успешность прохождения уровня в видеоигре);
- активизацию неформальных рабочих коммуникаций в корпоративных социальных сетях, через мессенджеры, сокращение бюрократизации внутриорганизационных связей;
- изменение роли руководителя в межличностном взаимодействии в сторону партнерско-наставнической;
- внедрение договорного принципа системы контроля;

– активизация использования развивающей обратной связи, основанной на положительной оценке достигнутых промежуточных и конечных результатов, и формулировке конкретных рекомендаций по совершенствованию;

– использование более прозрачных схем в организации материального стимулирования, обеспечивающих демонстрацию справедливости распределения вознаграждения с учетом затраченных усилий, а также предоставление работнику свободы выбора предпочтительной формы стимулирования (например, принцип кафетерия).

Список использованных источников

1. Cook, P. *Brain Based Enterprises: Harmonising the Head, Heart and Soul of Bussiness* / P. Cook. – Abingdon: Routledge, 2018.

2. Reynolds, A. *Teams Solve Problems Faster When They're More Cognitively Diverse* – [Electronic resource] / Reynolds A., Lewis D. – 2017. – Mode of access: <https://hbr.org/2017/03/teams-solve-problems-faster-when-theyre-more-cognitively-diverse>. – Date of access: 25.11.2019.

3. Хомутский, Д. Ю. Дизайн-мышление как инструмент профессионального обучения персонала компании / Д. Ю. Хомутский, Г. С. Андреев // *Управление развитием персонала*. – 2016. – № 2(46). – С. 116–120.

4. Яхонтова, Е. С. Культура Agile как тренд в управлении человеческими ресурсами / Е.С. Яхонтова // *Управление развитием персонала*. – 2017. – № 03(51). – С. 226–229.

Ю. Ю. Шинкарь, магистр управления и экономики
Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь

ОСОБЕННОСТИ ЛИДЕРСТВА В ИНТЕРАКТИВНОЙ КОМАНДЕ

В современных условиях практически все управленцы понимают, что командная работа в организации имеет положительный эффект и актуальна для любой организации. Важным признаком инновационного управления является ориентация на формирование интерактивных команд. В мире технологических решений лидеры организаций для получения конкурентного преимущества стали внедрять более гибкие структуры. Как форма профессиональной деятельности, командная работа получила свое распространение в организациях, однако учитывая то, что число сотрудников работающих удаленно – растет, создаются и новые формы командной работы. На смену традиционным командам приходят – интерактивные.

Интерактивная команда – это команда, члены которой географически разделены, ей свойственно поликультурное взаимодействие, виртуальные рабочие места, а командная деятельность отличается своими особенностями [1, с.100].

Командообразование представляет собой достаточно сложный процесс, направленный на формирование команды, в ходе которого в группе должен быть выделен лидер, и должны быть сформированы отношения доверия к нему со стороны других его членов [2, с. 327]. Проблемой командообразования в организации занимались такие ученые как В.В. Авдеев, А.Я. Кибанов, А. П. Смирнов, Т. Ю. Базаров, В. А. Спивак и др. Социально-психологические детерминанты формирования команд, у этих авторов, как правило, рассматриваются в контексте трех уровней: личности руководителя, группы, организации.

В чем же особенность лидерства в интерактивных командах?

1. Постановка целей и задач. Для интерактивных команд цели и задачи отличаются высоким уровнем конкретизации результата, сроков выполнения и условий. Чтобы обеспечить эффективную постановку целей и задач, необходимы особые компетенции лидера, к которым относятся: навыки письменной коммуникации; способность постоянно контролировать ход работы; пони-

мать особенности технологического процесса; оперировать большими объемами информации; способность соблюдать баланс работы и отдыха в режиме «24/7», обеспечивая постоянную связь.

2. Уровень квалификации членов команды. Интерактивная команда должна состоять из профессионалов. Основная проблема лидера – подбор членов команды, которые могут выработать единую стратегию и подход к выполнению поставленных задач. Лидер интерактивной команды должен обладать более широким набором навыков, в частности переключаться между разными моделями поведения, в зависимости от состава своих подчиненных.

3. Долговечность команды. Интерактивная команда как правило не долговечна. Так как состав участников может изменяться, лидеру приходится формировать другую комбинацию ресурсов и компетенций. В этой ситуации этапы командообразования и групповая динамика в каждом проекте выстраивается заново.

4. Коммуникации в интерактивной команде. Общаясь на расстоянии, лидер команды имеет меньше рычагов управления и влияния на своих подчиненных, чем в непосредственном общении. Такие методы как убеждение, внушение, заражение, передача эмоционального настроя и разъяснение, в интерактивной команде ограничены. Самое главное при построении виртуальной коммуникации – передача важной информации таким образом, чтобы все сообщения интерпретировались верно и не возникало культурных и психологических барьеров. В интерактивной команде единственной мерой доверия становится исполнительская надежность и качество работы.

5. Мотивация команды. Арсенал методов мотивации также ограничен. Если в традиционной команде нематериальная мотивация выходит на первый план в виртуальной среде политика в области стимулирования более индивидуализированная и материальная.

6. Процесс принятия решений. Процесс принятия решений может основываться на вовлечении подчинённых в этот процесс или их исключения из него. Вовлечённость может осуществляться разными путями. Руководитель может консультироваться с подчинёнными или передавать им полномочия по принятию решения. При сравнительном анализе различных систем принятия решений необходимо иметь в виду, что чисто механическое применение той или иной системы еще не гарантирует высокой эффективности. Каждая система имеет свои особенности, связанные, в том числе с национальными особенностями.

Таким образом, можно сделать вывод, что интерактивные команды могут быть эффективными только в том случае, если лидер такой команды обладает более широким набором навыков и подходов к управлению.

Список использованных источников

1. Картушина, Е. Н. Командообразование как потребность в современном процессе управления персоналом / Е. Н. Картушина // Социально-экономические явления и процессы. – № 5 (051). – 2013. – С. 99–102.
2. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации : учебник / А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, Л. В. Ивановская ; под ред. А. Я. Кибанова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 695 с.
3. Мамедова, А. А. Эффективность командной работы в зависимости от реализуемых членами команды стилей реагирования на изменения/ А. А. Мамедова, Т. Ю. Базаров // Вестник Евразийской науки. – 2018. – Т. 10. – № 1. – С. 21–28.

Е. П. Пархимчик, кандидат исторических наук
Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь

КАДРОВЫЕ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОРЯДОК РАЗРАБОТКИ

Частью кадровой политики являются кадровые стратегии (далее – стратегии). По мнению автора, стратегии есть единство направлений работы, их планов, ресурсов, средств, при помощи

которых решаются конкретные задачи по оптимизации управления персоналом, вытекающие из целей, и принципов кадровой политики на определенном этапе развития организации. Стратегии направлены на решение конкретных задач по эффективному управлению персоналом, возникающих на том или ином этапе развития организации.

Стратегии определяются топ-менеджментом на основе всестороннего анализа и контроллинга персонала. Стратегии, к примеру, могут формулироваться следующим образом:

- стратегия омоложения руководящих кадров;
- стратегия перманентного развития персонала и управления его знаниями;
- стратегия повышения статуса и роли кадровой службы в управлении персоналом;
- стратегия регулярной, комплексной оценки персонала на основе современных инновационных технологий для поддержания эффективной мотивации каждого работника;
- стратегия повышения качества подготовки и повышения квалификации кадров и т. д.

Автором представлен пример поэтапного процесса разработки стратегии омоложения руководящих кадров организации.

Этап 1. Формулируем на основе анализа кадровой ситуации новую стратегию.

Этап 2. Анализируем внутриорганизационные и внешние факторы для успешной реализации стратегии.

Этап 3. Определяем цели, задачи, принципы, особенности, примерные сроки реализации стратегии.

Этап 4. Разрабатываем планы, программы, сценарии, положения, процедуры, направленные на реализацию стратегии.

Этап 5. Проводим контроллинг реализуемой стратегии.

Этап 6. Корректируем (при необходимости) стратегию.

Непеременным условием реализации стратегии является организация системной деятельности по ее воплощению. Стратегия успешно реализуется при обеспечении управленческих, организационных, экономических, информационных, правовых, психологических и других условий. Во-первых, целесообразно оформлять реализацию стратегии задокументированным решением руководителя организации (приказом или изменением внутриорганизационных локальных нормативных правовых актов, касающихся кадровой политики), запускающим, к примеру, в действие обновленное положение о работе с резервом руководящих кадров. Во-вторых, ядром реализации стратегии станет системообразующее положение о работе с резервом руководящих кадров (далее – положение). Представляется, что структура положения может состоять из следующих 10 разделов.

1. Общие положения
2. Система работы с резервом
3. Кадровая служба и ее обязанности по работе с резервом
4. Структура, состав и источники резерва
5. Подготовка резерва
6. Конкурсная комиссия и ее обязанности по работе с резервом
7. Права резервиста
8. Система контроля над работой с резервом
9. Документационное обеспечение работы с резервом
10. Приложения.

Приложениями станут различные документы, помогающие наполнить каждый раздел положения живым содержанием: протоколы действий, дорожные карты, сценарии, методики действий на каждом этапе работы с резервом. Например, дорожная карта замещения руководителя

организации резервистом – «Смена», протокол подбора кандидатов в состав резерва на руководящие должности различных уровней – «Поиск резервистов», сценарий собеседования с кандидатами в резерв – «Интервью с будущим», пакеты методов и методик, предназначенных для отбора различных категорий резервистов (методика «360, 450, 540 градусов»).

В-третьих, реализация стратегии предполагает обязательные информационную и методическую подготовку руководителей структурных подразделений для обеспечения единого ее видения. В-четвертых, лидером организации эффективной работы по реализации стратегии является компетентная кадровая служба и ее руководитель.

Кадровые стратегии в практике управления персоналом, по мнению автора, еще не заняли приоритетного положения. Такое положение следует изменять. Контроллинг и всесторонний анализ внутриорганизационных процессов в кадровой сфере позволяют своевременно диагностировать проблемы. Их успешному разрешению способствуют тщательно проработанные и обеспеченные стратегии, которые должны смелее использоваться в практике оптимизации работы с персоналом.

Список использованных источников

1. Исследовать работу кадровых служб по обеспечению соблюдения прав работников в сфере трудовых и связанных с ними отношений и разработать предложения по ее совершенствованию : отчет о НИР. / Научно-исследовательский институт труда ; рук. темы В. Н. Пинязик. – Минск, 2007. – 116 с. – № ГР 20071096.

Н. О. Пачева, кандидат економічних наук, доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань, Україна

АУТСТАФІНГ ЯК НОВА ФОРМА ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ

На сьогоднішній день будь-який вид бізнесу в своїй практичній діяльності на кожному кроці зустрічається з новими поняттями, серед них часто зустрічаються назви іншомовного походження, серед них і аутстафінг. Дедалі частіше цей термін зустрічається, коли справа йде про набір персоналу, формування колективу та регулювання трудових відносин.

Що ж таке «аутстафінг»? Простими словами це найм робочої сили. Призначення цієї послуги поширюється в галузі кадрового адміністрування з виведення персоналу за штат компанії-замовника та оформлення його в штат компанії-провайдера. Тобто, роботодавець наймає спеціаліста у певній сфері, який фактично працюватиме на території його «клієнта», тобто замовника. Провайдер бере на себе повну юридичну відповідальність за персонал, а також за кадрове діловодство та бухгалтерію, виплату заробітної плати з відрахуванням зарплатних зборів до соціальних фондів, та відповідають за виконання норм трудового законодавства України, включаючи прийом на роботу, звільнення, рішення трудових спорів, оформлення щорічних відпусток, лікарняних листів та відряджень, здійснення соціального і медичного страхування. Можна виокремити такі передумови для використання аутстафінгу в сучасних компаніях:

- 1) при зростанні складності і додаткових вимогах законодавства в галузі кадрового обліку;
- 2) при затратах менеджером великої кількості часу на вирішення адміністративних питань з трудових відносин;

3) велика кількість постійних співробітників у штаті компанії робить її менш гнучкою та більш залежною від персоналу;

4) прагнення до більшої гнучкості та незалежності при формуванні «штатного розкладу»;

5) прагнення до скорочення адміністративних витрат на управління персоналом [2, с. 235].

Що ж стосується аутстафінгу на українському ринку, то потребу у його використанні відчують близько 60 % підприємств, проте можливості для цього є лише у 2/3 з них. Більша частина компаній, які користуються послугою аутстафінгу, зазначають, що головна мета використання цієї послуги – зниження витрат, близько 20,8 % респондентів вирішили таким чином оптимізувати управління людськими ресурсами, 15,3 % використовуючи аутстафінг вирішують проблему регламентації штату. І близько 9,2 % респондентів, що використовують аутстафінг для того, щоб сконцентруватися на основному бізнесі.

Найбільшою популярністю аутстафінг користується в ІТ-сфері. Згідно зі статистикою компаній-провайдерів послуг із аутстафінгу, 46 % замовлень припадає на адміністративний персонал, 24 % – на фінансистів середнього рівня, 14 % – ІТ-спеціалістів, 10 % – топ-менеджерів, 6 % – робочі спеціальності [2]. Серед компаній, які використовують послуги аутстафінгу в Україні, слід зазначити: «МТС» (на основі договорів аутстафінгу працюють оператори, велика кількість виконавців та окремі працівники нижчого рівня), «Київстар» (працівники Call-центрів та менеджери нижчого рівня), «Альфа-банк» (ІТ-співробітники), «Cisco Україна» (фахівці з ІТ, маркетологи, аудиторі, бухгалтері, промоторі, продавці тощо), «Samsung Україна» (спеціалісти з просування товарів, дилери, бухгалтері, промоторі, продавці тощо) та багато інших [1].

Та все ж послуга з аутстафінгу досі залишається недосконалою та має свої недоліки, адже на даному етапі існує брак законодавчих документів, які б у повному обсязі могли регулювати взаємовідносини компанії-замовника, компанії-провайдера і працівника, якого наймають на роботу за допомогою аутстафінгу. Це означає, що працівник може опинитися в незахищеному становищі, так як його статус до кінця не визначений і не підпадає ні під одне положення з уже існуючих в законодавстві.

Фактично працівник, оформлений за трудовою книжкою, але вона знаходиться не в тій компанії, де він реально працює, а в компанії-провайдері. Тобто, запис у його трудовій книжці не відповідає тій реальності, яка існує. У зв'язку із цим працівники неохоче погоджуються виходити за штат компанії. Але є вихід з цієї непрості ситуації. Пропозиція оформитись на роботу через іншу компанію, яка фактично не працює, дуже насторожує працівників. Ще одна причина, з якої багато працівників відмовляються ставати аутстаферами, – це відсутність у компанії-провайдера, в якій вони формально будуть оформлені в штат, відомого імені, бренду, суспільного іміджу. Отже, існує ряд психологічних факторів, які впливають на думку працівників про аутстафінг у цілому і змушують багатьох відмовлятися від роботи в досить престижних компаніях. Тому можна зробити висновок, що для ведення бізнесу аутстафінг має як позитивний ефект, так і недоліки.

Список використаних джерел

1. Гавловська, Н. І. Проблеми та перспективи застосування аутстафінгу в Україні / Н. І. Гавловська, Ю. Якимець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/20_DNI_2013/Economics/5_142876.doc.htm.

2. Цимбалюк, С. О. Технології управління персоналом: навч. посіб. / С. О. Цимбалюк. – К.: КНЕУ, 2009. – 399 с.

3. Рябых, Д. Описание услуги аутстаффинга / Д. Рябых [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.cfin.ru/management/people/outstaffing.sh.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В ГЕРМАНИИ

В условиях реформирования экономики для предотвращения социальных конфликтов жизненной необходимостью является достижение социального согласия в обществе. В этой связи значительный интерес представляет изучение становления социального партнерства в Германии. Особенности системы взаимоотношений государства, предпринимателей и наемного труда в этой стране связаны со спецификой ее исторического развития.

В теоретическом и идеологическом плане основы немецкой модели социального партнерства были сформулированы в XIX в. представителями исторической и новой исторической школы Германии. Возникшая в условиях более отсталой страны, перескочившей в своем развитии через классическую фазу свободной конкуренции или по крайней мере сильно сократившей ее, немецкая экономическая мысль формировалась в значительной степени как антипод классической политэкономии, в первую очередь, английской. Именно особенности исторического пути Германии определили многие характерные черты немецкой экономической мысли, по ряду вопросов значительно обогатившей экономическую науку. В поисках соответствующего Германии идеала создавая «свою» национальную теорию, они обращались к национальной специфике хозяйства, роли государственных институтов, согласованию интересов в обществе, комплексному междисциплинарному подходу в исследованиях. Повышенная значимость государства вообще, являющаяся национальной особенностью немцев, возможно, объясняется длительной раздробленностью страны, отсутствием сильной централизованной власти, что сопровождалось слабой защищенностью людей, недостатком уверенности и безопасности.

Представители исторической школы противопоставляли классической политической экономии с ее идеей государственного невмешательства в хозяйственную жизнь и свободу торговли свою систему «национальной экономии». Методология исторической школы характеризуется следующими особенностями: учетом влияния на экономическое развитие страны социальной среды, в том числе «человеческого фактора», раскрытием взаимообусловленности экономических и неэкономических факторов и категорий, исследованием стадий развития общества. Немецкие авторы отрицали существование общих экономических законов, обвиняли классическую политэкономия в космополитизме. «Одного экономического идеала не может быть для народов, точно так же, как платье не шьется по одной мерке», – утверждал В. Рошер. В современном мире, когда страны-гегемоны стремятся навязать всему человечеству «свой» идеал общественного развития как единственно правильный, необходимость понимания конкретных условий и особенностей каждой страны как никогда актуальна.

Нация рассматривается как целостная система, только в рамках которой возможны благосостояние и развитие отдельной личности. Поэтому интересы личности, в том числе и экономические, являются подчиненными по отношению к сохранению и развитию нации. Каждая страна находится на определенной стадии развития. Не отвергая в принципе свободу торговли, немецкие авторы считают ее полезной для стран, находящихся на одинаковой стадии промышленного развития. В противоположность обосновывающей политику фритредерства классической политэкономии, представители исторической школы отстаивали необходимость протекционизма. Менее развитая в промышленном отношении Германия для ускоренного развития нуждалась в государственном покровительстве промышленности, «воспитательном протекционизме», имеющем целью создание единого национального рынка и в то же время защиту от подавления

национального хозяйства более развитым производством других государств Ф. Лист уподобляет «молодые страны» ребенку, не способному сопротивляться взрослому человеку. Государство должно защищать национальную промышленность до тех пор, пока она не встанет на ноги и не сможет конкурировать с иностранцами «на равных» [1, с. 54].

Особенно значителен вклад в разработку концепции социального партнерства новой исторической школы Германии. Они рассматривали государство как надклассовый институт, стоящий над социальными группами, над корпорациями и индивидуальными хозяйствами с их разнонаправленными устремлениями. Государственно-правовое регулирование экономической жизни – необходимое условие самого существования народного хозяйства как единого целого. Государство должно сглаживать наиболее явные дефекты рыночного механизма, обеспечивать стабильность экономики, смягчать резкие проявления социального неравенства и способствовать распространению плодов экономического прогресса на всех членов общества. Для смягчения социальных противоречий ими предлагался целый ряд реформ: введение пенсий по старости и нетрудоспособности, образование третейских судов для разрешения конфликтов между рабочими и предпринимателями, обязательное начальное образование и т. д. Особое внимание уделялось вопросам согласования интересов бизнеса и наемного труда. Изначально неблагоприятное положение рабочего на рынке труда можно устранить с помощью профсоюза. Повышение заработной платы и сокращение рабочего дня отвечает интересам и рабочих и предпринимателей, т. к. при этом создаются условия для роста производительности труда, а следовательно, для увеличения доходности производства. Низкая заработная плата тормозит технический прогресс, поскольку не стимулирует замену ручного труда машинным. Наряду с созданием профсоюзов рабочих Л. Брентано считал необходимым существование союзов предпринимателей, целью которых является планомерное приспособление производства к потребностям. Наличие профсоюзов рабочих и союзов предпринимателей способствует эффективному согласованию интересов в обществе.

Идеи исторической школы имели большое значение для становления институционализма, а также неолиберализма, в особенности немецкой его ветви – Фрайбургской и Мюнхенской школ, сформулировавших концепцию социального рыночного хозяйства, неотъемлемой составляющей которого выступает социальное партнерство государства, бизнеса и труда.

Список использованных источников

1. Телевич, Н. М. История экономической мысли / Н. М. Телевич. – Минск, ГИУСТ БГУ, 2006. – 224 с.

Ф. П. Витко, кандидат экономических наук, доцент
Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Для государств, находящихся на этапе рыночной трансформации экономики, чрезвычайно актуальным является вопрос обеспечения ими своих социальных обязательств перед гражданами при объективно происходящем сокращении доходов государственного бюджета. Разрешить противоречие между широкими публичными обязанностями государства и его ограниченными бюджетными возможностями без глубоких социальных перемен и потрясений возможно в рамках применения механизма государственно-частного партнерства (ГЧП).

Государственно-частное партнерство – это основанная на условиях добровольности, объединения ресурсов, распределения рисков, инновационности, взаимовыгодности отношений,

продолжительная во времени, транспарентная система взаимодействия государства и частного предпринимательства по реализации общественно значимых проектов (работ, услуг), ответственность за которые возложена на органы государственной власти и управления [1].

ГЧП по своей сути представляет альянс государства и частного предпринимательства в целях реализации общественно-значимых проектов в широком спектре сфер деятельности – от развития перспективных отраслей и НИОКР до обеспечения текущих общественных потребностей. Партнерство власти и частного сектора оказалось безальтернативным, поскольку позволило объединить «сильные» позиции, как государства, так и частного предпринимательства, обеспечив получение значительного синергетического эффекта.

Так, преимуществом государственного сектора выступает наличие властно-правовых полномочий по созданию предпочтительных налоговых, бюджетных и других социально-экономических условий реализации публичных услуг, возможность оценить и обеспечить посредством реализации своих правомочий сбалансированность целей удовлетворения общественных потребностей и необходимых для этого трудовых, материальных и финансовых ресурсов, которыми располагает частный сектор.

Что касается частного предпринимательства, то его отличает более высокая эффективность управления, инновационность, рачительное использование средств, необходимых для реализации государственных функций и задач.

В рамках ГЧП государство формирует свой вклад в виде передачи в ведение частному предпринимателю части своей собственности, в отдельных случаях части бюджетных средств, предоставления ему налоговых льгот, правовых гарантий, оставляя за собой право контроля и регулирования ради соблюдения общественных интересов. Предприниматель же в качестве своего вклада вносит опыт, передовую технологию и технику, гармоничную для бизнеса институциональную среду.

Такое формирование партнерских отношений позволяет каждой из сторон получать для себя определенную выгоду. Государство получает возможность акцентировать свое внимание на долгосрочных договорных отношениях с частным предпринимательством, проводить политику стимулирования экономики, формировать стратегии развития страны и регионов в отношении развития приоритетных секторов экономики, повышения качества жизни населения, мобилизации внутренних резервов и привлечении иностранных инвестиций [2, с. 4].

Важно отметить, что механизм ГЧП позволяет разделять риски и ответственность между партнерами. На органы власти, как правило, полностью возлагается законодательный риск и риск, связанный с разработкой эффективного плана реализации проектов ГЧП, частично – инфляционный риск и риск форс-мажорных обстоятельств. Большинство же других видов риска, в первую очередь коммерческих, возлагается на частный сектор. Формирование ГЧП – партнерства сложный процесс, включающий фазы разработки необходимой нормативно-правовой базы, формирования спроса на публичные услуги, трансформацию этого спроса в партнерские соглашения, заключаемые на основе публичных процедур, регулирование выполнения этих соглашений через тарифы, технические требования, бюджетные субсидии и т. д. Для эффективного применения и дальнейшего развития ГЧП требуется наличие актуального инструментария оценки эффективности проектов ГЧП, с помощью которого можно было бы оценить степень достижения государственным и частным партнерами своих целей.

Приоритетными целями для частного сектора будут рентабельность инвестиций, внутренняя норма доходности проекта, срок окупаемости капитальных вложений, минимизация рисков и т. д. Что касается государства, то общественные услуги должны быть по возможности качественными, доступными, малозатратными, гарантированными, контролируруемыми и не подверженными существенным рискам.



Оценка эффективности проектов ГЧП

Порядок оценки эффективности проектов ГЧП, учитывающий интересы партнеров, представлен на следующем рисунке [собственная разработка].

Таким образом, роль ГЧП в современных условиях достаточно разнообразна и predetermined синтезом интересов и функций публичного и частного партнеров. Необходимо также учитывать положительные и отрицательные эффекты партнерства для каждого из участников и стремиться predetermined те, которые могут возникнуть в результате их взаимодействия при реализации проектов ГЧП.

Список использованных источников

1. Закон Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» 30 декабря 2015 г. N 345-3, Зарегистрировано в Национальном реестре правовых Беларуси 31 декабря 2015 г. N 2/2340
2. Быкова, Т. П. Государственно-частное партнерство: международный опыт и перспективы развития в Республике Беларусь / Т. П. Быкова, С. П. Шершнева. – [Б. м. б. и., 2016] – 144. С 4.

О. В. Авдей, кандидат экономических наук, доцент
Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь

Н. В. Юрова, магистр экономических наук
Международный университет «МИТСО», Минск, Беларусь

ФОРМИРОВАНИЕ УСЛОВИЙ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Взаимодействие общества, власти и бизнеса осуществляется в разнообразных формах и основывается на реализации ряда экономических, социальных, правовых и управленческих проблем.

Понимание государственно-частного партнерства как формы взаимодействия государства и бизнеса для реализации общественно значимых проектов в различных видах экономической деятельности, предопределяет необходимость определения условий их эффективного сотрудничества.

Государственно-частное партнерство – это модель долгосрочного (10–30 лет) сотрудничества государства и бизнеса, позволяющая реализовывать важные социальные проекты с помощью инноваций, капитала и ресурсов частного бизнеса [1].

Достижение синергетического положительного эффекта в случае кооперации государства и бизнеса возможно при уменьшении объективных негативных несовершенств, как рыночного механизма, так и государственного вмешательства в экономику.

В системе экономических отношений, обуславливающих эффективное развитие государственно-частного партнерства, существенная роль принадлежит созданию условий для преодоления объективных и субъективных причин противоречий между общественными и частными интересами. Эффективная модель взаимодействия государства и предпринимательского сектора в качестве объективной предпосылки должна учитывать противоречие между созданием общественных благ и получением прибыли.

Условием эффективного использования государственно-частного партнерства является создание и развитие соответствующей институциональной среды.

Существующая система экономических и социальных институтов может создавать значительные препятствия для развития институтов государственно-частного партнерства. Экономическое поведение субъектов рыночной экономики во многом обусловлено их социальным опытом и уровнем экономической культуры. Сложившиеся нормы экономического поведения, а именно, система формальных и неформальных институтов поведения, обладают значительной инерционностью, что, свою очередь, обусловлено как культурной инерцией, так и нежеланием изменять данные правила поведения.

Смещение баланса интересов или преимущественная реализация частных интересов, как правило, обуславливает неизбежные следствия, а именно, снижение уровня конкуренции в экономике, рост уровня коррупции и в целом снижает уровень доверия к институту государственно-частного партнерства в обществе.

Параметры государственного вмешательства в экономику определяются институциональными основами несовершенств рыночного механизма.

Средствами преодоления объективных несовершенств рыночного механизма, механизма государственного регулирования и системы распределения общественных благ могут стать такие институты гражданского общества, как самоуправление, организации саморегулирования и ряд других институтов гражданского общества. Экономические институты гражданского общества в Республике Беларусь развиваются и оказывают влияние на государственную экономическую политику и становятся существенным фактором построения гражданского общества.

К числу условий эффективного развития государственно-частного партнерства могут быть отнесены и создание соответствующего законодательства, и определение параметров прозрачности деятельности бизнеса на объектах государственной собственности, и стабильность экономической политики относительно ГЧП.

Список использованных источников

1. Государственно-частное партнерство в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь – Минск, 2020. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/g4p-ru/>. – Дата доступа: 25.03.2020.

НАРОДНОЕ СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФОРМА И МИССИЯ ДОБРОВОЛЬЧЕСТВА (ВОЛОНТЕРСТВА)

Актуальность темы и постановка проблемы. Одной из стратегий социально-экономического развития России является добровольчество (волонтерство). Его актуальность обусловлена потребностями в укреплении репутации России за рубежом, решении обостряющихся социальных проблем, повышении патриотизма и сплоченности граждан в их совместной деятельности, создании новых рабочих мест в связи с грядущей цифровизацией экономики, оправдании рациональных целей бизнеса и формировании этического руслу для его развития и др. Данное стратегическое направление нашло отражение в федеральном проекте «Социальная активность» с бюджетом 27,3 млрд р., который включен в национальный проект «Образование». В этом проекте планируется вовлечь в добровольческое движение к 2024 году не менее 20 % россиян [1].

Нерешенные аспекты проблемы. Развитие добровольчества в России требует решения комплекса проблем, таких как: правовое обеспечение, формирование нерыночной сферы экономических отношений и ее инфраструктуры, систем мотивации и коммуникации участников движений, разработка методологии и теории волонтерского менеджмента, создание учебно-методических материалов по развитию волонтерских и лидерских компетенций, обучение кадров, формирование механизмов координации и управления добровольческими движениями, создание инструментов для работы с социальными проблемами и благополучателями, поиск источников социальных инвестиций, обеспечение защиты волонтерства от коррупции, развитие института деловой репутации и др.

Исследуемая проблема. На наш взгляд, одной из первоочередных проблем развития добровольчества является законодательное и менеджерское определение форм ведения этой деятельности. Социальное предпринимательство представляется новой перспективной формой деятельности, способствующей развитию третичного сектора экономики (сферы услуг). В США, где социальное предпринимательство наиболее развито, данный сектор – лидирующая по росту отрасль [2].

В России социальное предпринимательство только начинает развиваться, и ему дан «зеленый свет». В Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года предусмотрены меры поддержки малых и средних предприятий в области социального предпринимательства [3]. Однако эта форма деятельности нуждается в исследовании и практических апробациях.

Предлагаемая концепция. Для развития добровольчества предлагается *концепции народного социального предпринимательства* [4]. Ее сущность состоит в том, что извлекаемая из предпринимательской деятельности прибыль рассматривается не как цель, а как средство для воплощения в жизнь какой-либо важной народной идеи. Эта идея может быть: патриотической, экологической, духовной, нравственной, прагматической и т. п. Одна группа добровольцев может осуществлять социальное предпринимательство, ориентированное на решение социальных проблем, зарабатывать прибыль и направлять ее другой группе добровольцев, занятых реализацией народного социального проекта. Ожидается, что народная идея, претворенная в жизнь самими гражданами, будет цениться ими высоко, составит предмет подвига поколения и может стать конструктом этической контекстной среды рыночных отношений.

Выводы и перспективы дальнейшего исследования проблемы. Полагаем, что добровольчество в форме народного социального предпринимательства может стать не только

школой делового поведения, формирующей мотивы достижений и закаляющей характер людей, но и фактором повышения значимости этических ценностей, развития высокой исторической миссии России, повышения уровней консолидации и культуры граждан, появления лучших традиций и новых страниц в «книге памяти» о деловой героике народа.

Практическая реализация предлагаемой концепции требует проведения серии экономических исследований в областях развития добровольческого движения и социального предпринимательства. Необходимо, с одной стороны: разработать модели иррационального поведения в экономике, структуру ценностных цепочек добровольческой деятельности, организационную структуру ее координатора, ее интеграторы и интеграционные модели, показатели социальной активности, систему рейтинга деловой репутации на основе этих показателей; с другой стороны: обосновать сущность и узаконить организационно-правовую форму социального предпринимательства и такой его вид, как народное, исследовать его инструментальные роли и способы взаимодействия с субъектами рынка.

Список использованных источников

1. Национальный проект «Образование» // Онлайн-приемная нацпроекта «Образование». – Режим доступа: <https://edu.gov.ru/national-project>. – Дата доступа: 15.03.2020.
2. Родионова, Н. В. Философия развития социального предпринимательства в России и за рубежом / Н. В. Родионова // Вестник Академии. – 2019. – № 3. – С. 27–37.
3. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года: утв. распоряжением Правительства РФ от 02.06.2016 № 1083-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/jFDd9wbAbApxgEiHNNaXHveytq7hfPO96.pdf>. – Дата доступа: 09.07.2018.
4. Родионова, Н. В. Народное социальное предпринимательство как путь повышения предпринимательской активности россиян / Н. В. Родионова // Новая экономика и региональная наука. – 2016. – № 3 (6). – С. 192–194.

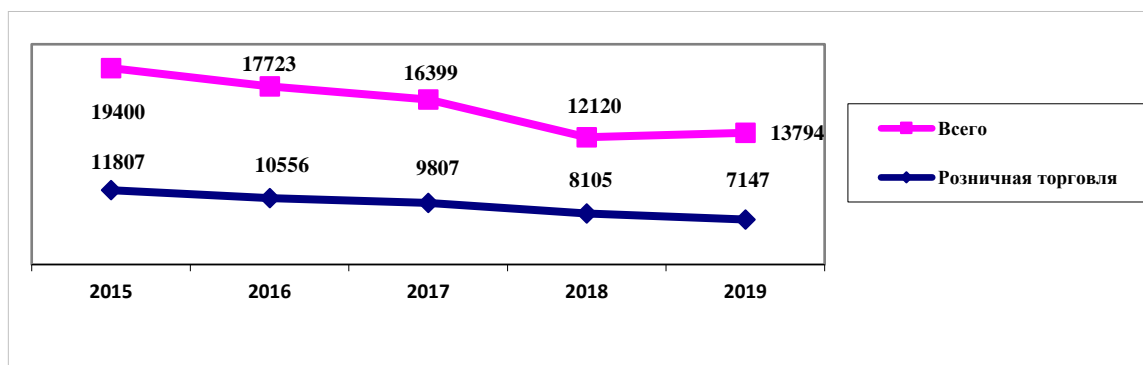
Н. В. Виноградова, кандидат экономических наук, конференциар-исследователь
Национальный институт экономических исследований, Кишинёв, Молдова

ОСОБЕННОСТИ И СЛОЖНОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПАТЕНТА В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

В Республике Молдова гражданам законодательно предоставлена возможность вести предпринимательскую деятельность, которая не требует государственной регистрации и на которую не распространяются требования по представлению финансовой и статистической отчетности, ведению бухгалтерского и финансового учета, осуществлению кассовых операций и расчетов. Это деятельность на основе предпринимательского патента

В соответствии с Законом о предпринимательском патенте [3], предпринимательский патент является именованным государственным свидетельством, удостоверяющим право на занятие указанным в нем видом предпринимательской деятельности в течение определенного срока. Патент выдается на один из видов деятельности, перечень которых приведен в приложении к закону: розничную торговлю либо производство товаров, работ и оказание услуг (в том числе логопедические услуги; уход за больными и другие медицинские услуги; ветеринарные услуги; парикмахерские и косметические услуги; пошив, вязание и ремонт одежды; изготовление и ремонт обуви; прачечные услуги; преподавание иностранных языков; ремонт жилых помещений и т. д.) [3].

В сложной экономической ситуации 1990-х годов предпринимательский патент стал инструментом поддержки людей, не имевших возможность зарегистрировать предприятие и вести бизнес в рамках существующих организационно-правовых форм. Динамика количества выданных предпринимательских патентов в 2015–2019 гг. представлена на рисунке.



Общее количество действительных предпринимательских патентов в 2015–2019 гг., ед.

И с т о ч н и к: рассчитано автором на основе [2].

Со временем стали очевидны значительные недостатки Закона о предпринимательском патенте в части осуществления розничной торговли на базе патента, которые сегодня создают микро- и макроэкономические риски, в том числе подпитывают неформальную экономику, способствуют уклонению от уплаты налогов, влияют на конкурентную среду, нарушают права потребителя.

Начиная с 2008 года, предпринимательские патенты в торговле являются объектом дискуссий между правительством и бизнес-средой. За этот период власти неоднократно пытались отменить патенты на розничную торговлю [1]. Но по требованиям ассоциаций патентообладателей время действия патентов каждый раз продлевались. Так, до середины 2019 г. действовало законодательное положение, согласно которому предельный срок осуществления розничной торговли на базе предпринимательского патента составлял 31 декабря 2019 года. В настоящее время, в соответствии с принятыми поправками к Закону о предпринимательском патенте, предельный срок для осуществления розничной торговли на основе предпринимательского патента был продлен до 31 декабря 2022 г.

В результате исследования сделаны следующие выводы и рекомендации: 1) Принятие в 1998 г. в Республике Молдова Закона о предпринимательском патенте преследовало цель предоставить источники получения дохода социально уязвимым слоям населения путем осуществления предпринимательской деятельности на льготных условиях и требованиях регулирования. 2) В течение 2015–2019 годов доля розничной торговли в общем количестве действующих патентов постепенно снижалась: с 60,9 % в 2015 году до 51,8 % в 2019 году. 3) Предпринимательские патенты в сфере розничной торговли являются объектом дискуссии между правительством и деловой средой. С точки зрения органов публичного управления, этот механизм несет больше рисков, чем выгод для экономики. 4) В качестве альтернативы обладателям предпринимательских патентов в области розничной торговли, начиная с января 2017 года, была предложена такая правовая форма для осуществления хозяйственной деятельности, как «независимая деятельность», предполагающая ведение бухгалтерского учета по упрощенной форме и применение кассовых аппаратов. 5) В перспективе на государственном уровне имеет смысл рассмотреть возможность распространить такую форму осуществления предпринимательской деятельности для физических лиц, как «независимую деятельность», и на другие виды деятельности, помимо торговли.

Список использованных источников

1. Patenta de întreprinzător: între populism și evaziune fiscală [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mold-street.com/?go=news&n=5996>. – Дата доступа: 03.04.2020.
2. Patenta de întreprinzător [Электронный ресурс] / Catalogul Serviciului Fiscal de Stat al Republicii Moldova de Date Guvernamentale. – Режим доступа: http://www.fisc.md/Catalogul_SFS.aspx. – Дата доступа: 03.04.2020.
3. Закон Республики Молдова о предпринимательском патенте (№ 93 от 15.09.1998) / Monitorul Oficial № 72–73, статья № 485, 06.08.1998 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=115925&lang=ru. – Дата доступа: 29.03.2020.

В. А. Свиридович, кандидат экономических наук
Институт экономики НАН Беларуси, Минск, Беларусь

РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

О важности предпринимательства в нашей республике говорится уже давно. В данной связи можно, например, вспомнить следующие основополагающие документы: Закон Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. № 148–3 «О поддержке малого и среднего предпринимательства», Директива Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», «Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2010–2012 годы», «Программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013–2015 годы», Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы, Декрет Президента Республики Беларусь от 23 ноября 2017 г. № 7 «О развитии предпринимательства», Декрет Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 г. № 8 «О развитии цифровой экономики», и ряд других нормативных актов.

Однако развитие предпринимательского сектора, ведущую роль в котором играют микро-, малые и средние организации, в последние годы явно затормозилось (крупного же частного бизнеса в республике очень мало, и он здесь затрагиваться не будет). На протяжении уже длительного периода времени (2011–2018 гг.) ключевые экономические показатели отечественного предпринимательства фактически «топчутся на месте» (табл. 1).

Таблица 1

Удельный вес микро-, малых и средних организаций всех форм собственности в основных экономических показателях Республики Беларусь (в процентах к общереспубликанскому итогу) [1, с. 34–35; 2, с. 34–35; 3, с. 34–35]

	Годы								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Валовой внутренний продукт									
Субъекты МСП	19,1	20,6	22,7	21,1	21,0	20,4	20,6	21,6	21,6
Средняя численность работников организаций									
– // –	28,0	27,5	27,6	28,4	28,0	27,3	28,2	28,7	29,0

	Годы								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Выпуск товаров и услуг									
– // –	19,9	21,9	22,4	20,6	20,7	20,2	21,8	22,3	22,7
Выручка организаций от реализации продукции, товаров, работ, услуг									
– // –	37,2	39,5	37,7	37,7	37,1	37,9	38,3	41,1	42,2
Розничный товароборот организаций торговли									
– // –	40,9	37,6	34,5	36,1	33,1	31,7	30,1	35,5	35,0
Инвестиции в основной капитал									
– // –	39,7	36,0	37,9	38,9	42,3	36,7	36,0	34,4	35,5

Всё это говорит о серьёзных и пока не устранённых системных проблемах, препятствующих динамичному росту и развитию предпринимательства в республике. При этом следует отметить два важных обстоятельства.

Во-первых. Рассматриваемый сектор далеко не однороден, ибо включает в свой состав организации государственной, частной и иностранной формы собственности. Причём доминирующей составляющей тут являются организации частной формы собственности, ибо на них ежегодно приходится 80–85 % всего объёма производства продукции и выручки от реализации.

Во-вторых. Большое влияние на состояние соответствующих субъектов оказывает их инвестиционная активность, которая в целом снижается (табл. 1). При этом на организации иностранной формы собственности приходится только небольшая часть секторальных инвестиций (10–15 %). Основной же объём инвестиционных вложений осуществляют две другие составляющие – «государственная» и «частная» (примерно поровну). Поэтому очень важна фактическая численность занятых тут работников (табл. 2).

Таблица 2

Средняя численность работников микро-, малых и средних организаций различных форм собственности (человек) [1, с. 58; 2, с. 58; 3, с. 57]

Годы	Микро-, малые и средние организации всех форм собственности	В том числе		
		государственной формы собственности	частной формы собственности	иностранной формы собственности
2010	1 247 354	195 247	1 003 355	48 752
2011	1 223 584	173 688	997 568	52 328
2012	1 209 875	156 010	999 062	54 803
2013	1 237 922	145 425	1 029 482	63 015
2014	1 200 557	137 202	1 003 353	60 002
2015	1 136 101	133 562	947 044	55 495
2016	1 148 585	135 274	949 640	63 671
2017	1 151 616	129 223	953 944	68 449
2018	1 158 127	132 939	951 140	74 048

Анализ показывает, что внешне инвестиционная ситуация здесь выглядит достаточно логичной и сбалансированной: на две составляющие («государственную» и «частную») суммарно приходится 85–90 % всех инвестиций и 90–95 % всех работников. Но в 2012–2018 годах соотношение численности работников «частной» и «государственной» составляющих почти всё время было 7:1, т. е. в организациях частной формы собственности **на одного занятого** годами приходился очень низкий объём инвестиций; он в 6–7 раз уступал тому, который имел место в соответствующих государственных организациях.

Поэтому можно сказать, что объективной причиной, обусловившей масштабную и длительную стагнацию частнопредпринимательской составляющей, а следовательно и всего предпринимательского сектора Республики Беларусь, стала острая нехватка инвестиционных ресурсов у организаций (предприятий) частной формы собственности. Их реальные финансовые возможности оказались очень низкими и сильно уступающими другим субъектам малого и среднего предпринимательства, т. е. организациям государственной и иностранной формы собственности. Целенаправленное устранение этого инвестиционно-финансового дисбаланса способно существенно помочь как дальнейшему росту всего белорусского предпринимательства, так и его органичному развитию.

Список использованных источников

1. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь, 2017 (Стат. сб.) / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – 198 с.
2. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь, 2018 (Стат. сб.) / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск, 2018. – 196 с.
3. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь, 2019 (Стат. сб.) / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск, 2019. – 212 с.

Л. М. Барсегян, магистр экономики
Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь

РЕМЕСЛЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ БЕЛАРУСИ

В настоящее время важно понимать, что ремесленничество не является началом крупного товарного производства, при котором используются примитивные технологии и ручной труд. Ремесленное производство является важной формой культурного самовыражения и в растущей мере – формой дохода и занятости во многих частях мира. Самостоятельный ремесленный труд обретает новый социальный статус, собственное мышление, поведение и нравственные ценности, а связанные с этим работники – большой потенциал. В международной классификации ремесленными предприятиями именуют малые предпринимательские структуры (в том числе и индивидуальных предпринимателей), которые обеспечивают население товарами или услугами, необходимыми для обустройства жизни и быта. Ремесленные предприятия представлены в различных отраслях экономики: металлообработке, деревообработке, пищевом, кожгалантерейном, текстильном производстве, жилищно-коммунальном хозяйстве, бытовом обслуживании, народных промыслах и т. д. В связи с намерением вхождения Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию становится актуальной проблема гармонизации национального законодательства с системой международных экономических отношений, где, в частности,

ремесленные товары и ремесленные услуги включены в основные документы ВТО – генеральные соглашения по торговле товарами (ГАТТ) и по торговле услугами (ГАТС) как обособленные группы.

Ремесленная деятельность, как микробизнес напрямую сталкивается с последствиями глобализации. Экономический «эффект масштаба», который контролирует международную конкурентную среду, в данном случае отрицательно влияет на развитие ремесленничества. Ремесленное производство располагает более высокими предпринимательскими рисками, поскольку жестко привязано к одному виду хозяйственной деятельности, не имеет возможности осуществить производственную диверсификацию, что значительно увеличивает риск несостоятельности, особенно в условиях экономической стагнации или кризиса. Ремесленная деятельность в Беларуси – это не являющаяся предпринимательской деятельностью физических лиц. При этом без государственной помощи весьма сложно преодолеть входные барьеры в отрасль.

Обеспечение справедливых доходов от реализации продуктов ремесла и сохранение традиционных знаний имеют одинаково важное значение, и встает вопрос о защите ремесленного производства положениями юридических актов, обеспечивающих охрану народного творчества. Ремесленная деятельность в Республике Беларусь регулируется нормами Указа Президента Республики Беларусь № 364 от 09.10.2017 «Об осуществлении физическими лицами ремесленной деятельности» (вступил в силу с 12 января 2018 года). Основной целью принятия этого Указа является развитие народных промыслов, сохранение и приумножение традиций ручного труда, а также вовлечение трудоспособного населения в экономическую деятельность посредством создания дополнительных условий для самозанятости граждан. Основным нововведением для граждан, осуществляющих ремесленную деятельность, в соответствии с Указом стало максимальное расширение перечня видов ремесленной деятельности и предоставление права продажи своих изделий не только на рынках, ярмарках и в иных местах, определяемых местными исполнительными и распорядительными органами, но и непосредственно в мастерских, а также право доставлять и пересылать свою продукцию покупателям по указанному им адресу, рекламировать свою продукцию, в том числе посредством сети Интернет. Ставка сбора за осуществление ремесленной деятельности установлена в размере одной базовой величины за календарный год (на 2020-й год она установлена в размере 27 белорус. р. или примерно €10).

Для осуществления ремесленной деятельности физическому лицу необходимо осуществить следующие шаги:

- выбрать вид ремесленной деятельности;
- уплатить сбор за осуществление ремесленной деятельности в размере 1 базовой величины в календарный год;
- подать заявление в налоговую инспекцию по месту жительства;
- в течение 6 месяцев со дня постановки на налоговый учет (физическому лицу присваивается учетный номер плательщика) приобрести книгу учета проверок.

Ремесленники не уплачивают подоходный налог и единый налог с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц, а также не ведут государственную статистическую отчетность. Благоприятные тенденции в развитии ремесленной деятельности в Беларуси отражаются ежегодным устойчивым ростом количества физических лиц, уплачивающих сбор за осуществление ремесленной деятельности. С 2005 года, количество физических лиц, уплачивающих сбор за осуществление ремесленной деятельности, выросло в стране более чем в 100 раз и составило на 1 января 2020 г. 42 660 человек.

Таким образом, необходимо понимать, что самостоятельный ремесленный труд обретает новый социальный статус, собственное мышление, поведение и нравственные ценности, а связанные с этим работники – большой потенциал.

И. Н. Кирилюк, кандидат экономических наук, доцент
*Уманский государственный педагогический университет
имени Павла Тычины, Умань, Украина*

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ТУРИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ

Туристический кластер выступает катализатором региональной интеграции, он популяризирует туризм в регионе, от уровня развития процессов кластеризации, значимости и уникальности туристического кластера зависит привлекательность региона для потенциальных туристов. Благодаря его активному функционированию раскрываются возможности региона как привлекательной туристической дестинации. Деятельность туристического кластера обеспечивает привлечение инвестиций в регион, развитие въездного туризма, расширение рынков сбыта регионального туристического продукта, выход на международный рынок, создание новых рабочих мест, наполнение местных и государственного бюджетов, сохранение и наращивание культурного потенциала, активное участие региональных органов власти, территориальных общин и субъектов хозяйствования, повышение качества жизни местного населения.

Эффективная деятельность кластера определяется характером взаимоотношений его потенциальных участников с региональными органами управления. Кластерный подход предоставляет органам власти инструментарий эффективного взаимодействия с бизнесом, более глубокое понимание его характерных показателей и тактических задач, возможность целенаправленного, реального и мотивированного стратегического планирования ресурсов региона, развития территорий.

Для успешной реализации выбранной региональными органами самоуправления кластерной политики должны быть взаимосвязаны и согласованы стратегия развития региона и стратегии развития отдельных кластеров. Региональные органы управления должны быть заинтересованы в комплексном социально-экономическом развитии территорий, обеспечении нормальных условий жизнедеятельности населения, создании кластеров и достижении их эффективной структуры.

При формировании кластерной стратегии должен быть учтен тип построения кластера: географический, горизонтальный, вертикальный, латеральный, технологический, фокусный, качественный. Для рекреационно-туристической сферы характерно сочетание нескольких отраслей или секторов экономики.

Для развития деятельности туристического кластера в регионе, необходима активная кластерная политика, которая могла бы обеспечивать снятие различных барьеров, с одной стороны, и способствовать расширению и укреплению межотраслевых и межсекторальных связей с другой. Кластерная политика является одним из инструментов регионального развития и должна стимулировать инициативу бизнеса на региональном и местном уровнях.

Различают четыре типа кластерной политики по способам ее осуществления: 1) каталитическая кластерная политика – правительство сводит заинтересованные стороны (например, частные компании и исследовательские фирмы) и предоставляет им небольшую финансовую поддержку; 2) поддерживающая – в этом случае каталитическая политика дополняется значительными инвестициями в инфраструктуру и различные важные сферы (образование, профессиональное обучение, маркетинг и т. д.), которые создают благоприятную среду для появления и развития кластеров; 3) директивная – предусматривающая влиятельные действия государства в рамках программ трансформации экономики региона путем создания кластеров; 4) интервенционистская – когда правительство активно формирует специализацию кластеров с помощью трансфертов, субсидий, стимуляторов и ограничителей, а также контролирует деятельность кластеров [2, с. 79].

Основными задачами кластерной политики государства должны быть:

- формирование благоприятных условий для эффективного организационного развития кластеров, включая выявление потенциальных участников кластера, устранения определенных ограничений, обеспечение увеличения конкурентных преимуществ участников кластера;
- координация деятельности местных органов исполнительной власти и объединений предпринимателей по направлениям реализации кластерной политики;
- обеспечение эффективной методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки реализации кластерной политики на региональном и отраслевом уровнях;
- обеспечение эффективной поддержки проектов, направленных на повышение конкурентоспособности участников кластера с учетом приоритетов развития кластеров [1].

Для повышения эффективности функционирования и развития регионального туристического кластера необходим организационно-экономический механизм управления, основу действия которого составляет согласование целей и задач с методами и средствами достижения намеченных результатов реализации принятых решений. Важной функцией организационно-экономического механизма управления является формирование принципиально новых подходов адаптации участников кластера к взаимодействию и готовности развития форм и методов внутрисетевого сотрудничества.

Список использованных источников

1. Давиденко, І. В. Туристичні кластери як напрям регулювання туристичного бізнесу / І. В. Давиденко // Причорноморські економічні студії. – 2018. – Вип. 28(1). – С. 68–72.
2. Захарченко, В. І. Кластерная форма территориально-производственной организации / В. І. Захарченко, В. Н. Осипов // Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе [Ч. 1]. – Одесса: «Фаворит» – «Печатный дом». – 2010. – 122 с.
3. Кирилюк, І. Н. Кластеры как фактор активизации туристической деятельности / І. Н. Кирилюк // Актуальные проблемы современных экономических систем: сборник научных трудов; редкол.: А. Г. Проровский [и др.]. – Брест: издательство БрГТУ, 2019. – С. 58–61.