БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТА
СТУДЕНЧЕСКОЕ НАУЧНОЕ ОБЩЕСТВО ФМ

совместно с
ООО «Лаборатория интеллекта»

СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПРОБЛЕМЫ, ИССЛЕДОВАНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Сборник научных статей молодых ученых III заочной сателлитной конференции

ВЫПУСК ТРЕТИЙ (№3)

- *Секция «Проблемы и перспективы повышения экономической эффективности функционирования предприятий (организаций)»*
- *Секция «Математические методы и информационные технологии в управлении»*
- *Секция «Национальная экономика и государственное управление»*

Минск
«Энциклопедикс»
2013

УДК 001.3(045)
ББК 72я43
С56

Редакционная группа:

И.Н. Русак, В.В. Казбанов

С56 Современный менеджмент: проблемы, исследования, перспективы (2013). Сборник научных статей молодых ученых III заочной сателлитной конференции. Выпуск третий / ООО «Лаборатория интеллекта», Студенческое научное общество факультета менеджмента Белорусского государственного экономического университета. – Минск: "Энциклопедикс" 2013. – 129 с.

ISBN 978-985-6958-93-2

Сборник содержит научные статьи, отражающие результаты исследований молодых ученых Республики Беларусь в области экономики и менеджмента. Все материалы представлены в авторской редакции.

УДК 001.3 (045)
ББК 72я43

ISBN 978-985-6958-93-2

© «Лаборатория интеллекта», 2013
© Оформление, УП «Энциклопедикс», 2013

С О Д Е Р Ж А Н И Е

Секция «Проблемы и перспективы повышения экономической эффективности функционирования предприятий (организаций)»	
Бибикова Наталья Владимировна. Управление инвестиционно-инновационной деятельностью предприятия: проблемы и пути решения. (ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»)	6
Ворошилов Анатолий Леонидович. Исследование структуры ИТ бюджета в банках Республики Беларусь. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	9
Гончаренко Юлия Александровна, Юдо Анна Руслановна. Инновационная деятельность предприятия как инструмент повышения эффективности предприятий Республики Беларусь. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	12
Дятлова Юлия Евгеньевна. Мотивация персонала - ключ к успеху в крупной компании. (ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»)	14
Жулай Наталья Александровна. Эффективность маркетинговых коммуникаций на современном этапе развития экономики. (ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»)	16
Заяц Марина Николаевна. Управление инновационным развитием промышленного производства. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	19
Зимовец Ирина Дмитриевна. Ценовая политика как фактор повышения эффективности деятельности предприятия. (ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»)	23
Капитанова Ксения Борисовна. Использование маркетинговых инструментов в управлении предприятием. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	26
Kononova E.V. The problems of supplying production by inventories in logistic chains. (The Institute of Economics and management of the North Caucasus Federal University)	28
Корнеевец Татьяна Сергеевна, Самусева Виктория Андреевна. Сопротивление инновациям и методы его нейтрализации. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	30
Кринка Виктория Валентиновна. Из истории развития кооперации в сельском хозяйстве. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	34
Лашкевич Екатерина Юрьевна. Мотивация труда на предприятиях АПК. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	36
Легкова Анастасия Юрьевна. Социально – психологические факторы создания и развития крестьянских (фермерских) хозяйств. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	38

Лобан Светлана Викторовна. Маркетинг персонала и возможность его использования в организациях АПК. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	40
Медушевская Дарина Игоревна. Идентификация и оценка значимости экологических аспектов на предприятии. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	42
Папаламова Жанна Петровна. Рентабельность инвестиций в персонал. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	46
Панасик Анжелика. Рекламная деятельность на ОАО «Волковысский мясокомбинат». (Полесский государственный университет)	50
Романовская Полина Владимировна. Процесс информатизации в АПК: проблемы, исследования, перспективы. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	52
Рыжкова Наталья Александровна. Оценка эффективности деятельности туристических предприятий в России. (ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»)	55
Соболь Кирилл Николаевич. Проблемы и перспективы повышения социально-экономической эффективности функционирования агроусадьбы «Жуков Луг» Горецкого района. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	58
Солтан Виктория Олеговна, Кобзарь Маргарита Геннадьевна. Проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в Республике Беларусь. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	62
Степанович Олег Владимирович. О перспективах использования альтернативных источников энергии в сельской экономике. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	66
Сычик Анна Сергеевна. Проблема финансирования инновационной деятельности. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	70
Хилько Александр Анатольевич, Кимбор Алексей Александрович. Применение балльной системы оценки оплаты труда на предприятии. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	73
Черепковская Ольга Зыфридовна, Борисевич Наталья Вечеславовна, Довнар Анастасия Владимировна. Низкая диверсификация внешнего рынка и пути решения проблемы. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	77
Шеметовец Евгения Сергеевна, Беломызова Дарья Юрьевна. Свободные экономические зоны в Республике Беларусь: ожидания и реальность. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	81
Шкуткова Дарья Олеговна. Приоритетные направления развития отечественного АПК. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	84

Секция «Математические методы и информационные технологии в управлении»	
Тихонова Анастасия Владимировна. Методика применения показателя прибыли в час на оборудовании для принятия маркетинговых решений на производственном предприятии. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	86
Секция «Национальная экономика и государственное управление»	
Барсукова Анна Викторовна. Роль платных медицинских услуг в сфере здравоохранения. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	91
Беднарская Елена Анатольевна. Проблемы в деятельности технопарков Республики Беларусь и возможные пути их решения. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	95
Жаркова К.С. Классификация источников статистических данных о состоянии и развитии сферы информационно-коммуникационных технологий. (Самарский Государственный университет путей сообщения)	99
Зубков Антон Александрович. Проблемы и тенденции развития региональных рынков труда. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	101
Качан Мария Сергеевна. Система финансов местного управления и последние тенденции в развитии финансовой децентрализации. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	105
Кибальникова Анна Михайловна. Государство развития как способ достижения устойчивого развития и повышения благосостояния населения на территории Российской Федерации. (ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»)	108
Котов Сергей Николаевич. Роль Исполнительного комитета СНГ в Республике Беларусь. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	111
Мельник Ангелина Анатольевна. Механизм функционирования ТНБ: международный опыт и перспективы Республики Беларусь. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	117
Моложавая Елена Ярославовна. Продовольственная безопасность в Республике Беларусь. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	121
Новиков Сергей Сергеевич. Энергоэффективность жилищно-коммунального комплекса Ставропольского края и основные направления ее повышения. (ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»)	125
Тарелкина Евгения Геннадьевна. Современное состояние и перспективы развития индустрии венчурного финансирования в Республике Беларусь. (УО «Белорусский государственный экономический университет»)	128

СЕКЦИЯ
«ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)»

Бибикова Наталья Владимировна
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Управление инвестиционно-инновационной деятельностью предприятия: проблемы и пути решения

Важнейшей стратегической задачей России в современных условиях является переориентация национальной экономики на инновационный путь развития. Инновации являются определяющим фактором развития, обеспечивающим изменение позиционирования РФ на мировом рынке: из крупнейшего субъекта сырьевых рынков, на которых она традиционно удерживает лидирующие позиции, в ведущего экспортера высокотехнологичной и наукоемкой продукции.

В настоящее время наша страна характеризуется наличием высоких потребностей общества и быстроразвивающихся технологий, российские предприятия практически лишаются возможности на успех при отсутствии процессов разработки и внедрения инноваций и, безусловно, привлечения инвестиций. Это обусловлено тем, что любая новая продукция, товар или услуга, прежде чем дойти до конечного потребителя, проходят длинный и сложный цикл, который связан с большими затратами на текущее финансирование инновационного проекта в ожидании весьма отдаленных экономических результатов. Кроме того, жизненно важная диверсификация народно-хозяйственного комплекса страны предопределяет необходимость увеличения темпов роста инвестиционной активности в инновационном секторе экономики. Отсюда можно сделать вывод, что на сегодняшний день тема инвестиционно-инновационной деятельности достаточно актуальна, так как инвестиции в инновации являются мировым трендом устойчивого развития, в частности, в России.

Не случайно профессор Лондонской школы бизнеса, учёный в области стратегического и международного менеджмента Гарри Хамел сказал: «Где-то в своей каморке сидит начинающий предприниматель-инноватор, который отливает пулю с именем твоей фирмы на ней. Теперь у тебя есть только один выход – выстрелить первым. Ты должен быть более инновационным, чем все инноваторы» [1].

Инновации представляют собой нововведения, основанные на применении научных достижений и накопленном опыте и используемые в различных видах деятельности. Инновации могут проявляться в технике, технологии, управлении, а также при организации труда на предприятии [2].

В России процесс разработки новшеств и других инновационных процессов пока ещё не достиг высокого уровня активности [3]. Поэтому одной из основных задач нашего государства является усиление инновационной активности и расширение границ инновационной деятельности предприятий промышленности. На сегодняшний день реализация инновационной деятельности в рамках стратегий предприятий – это главное условие увеличения уровня их конкурентоспособности, усиления экономической самостоятельности предприятий промышленности и повышения их значимости.

Быстрыми темпами разворачивающаяся конкурентная борьба в масштабе внутренних и внешних рынков высокотехнологичных товаров, усовершенствование разработанной ранее продукции и рост временных и финансовых затрат на их разработку, а также увеличение рисков при осуществлении инновационной деятельности предопределяют необходимость

эффективного управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия в долгосрочной перспективе.

Исходя из вышесказанного, представляется целесообразным выявить проблемы, связанные с организацией и управлением инвестиционно-инновационной деятельностью. К ним относятся:

- психологическая неготовность, то есть отсутствие инновационной культуры и нежелание руководителей и собственников предприятий рисковать и инновационно развиваться [4, с.10];

- рентоориентированное поведение – в России, как и в некоторых других странах с богатыми природными запасами, вместо разработки способов увеличения добавленной стоимости происходит присвоение природной ренты, которая является для неё наиболее эффективной и приемлемой моделью поведения [5, с.15]. Это говорит об отсутствии инициативного управления институтами в государстве, что отрицательно сказывается на ведении нормальной инвестиционной деятельности каждым российским предприятием. Борьба за доступ к сфере извлечения ренты делает преимущественными инвестиции в административный ресурс и, напротив, приводит к отсутствию вложений в получение прибыли от инноваций [6, с.46];

- имитация инновационной деятельности предприятия с целью получения финансовых ресурсов на лжеизобретения и лжеоткрытия;

- трудности, возникающие у руководителей предприятий при подборе кадров, которые будут заниматься одним из самых сложных видов деятельности, интеллектуальным трудом, и формировании института экспертов в сфере создания инновационных систем в масштабе государства, а также нехватка качественных специалистов различных отраслей промышленности (необходимость переподготовки и переобучения).

- низкий организационно-методический уровень принимаемых на предприятии инновационных решений. Важное значение для принятия эффективных инновационных решений имеет создание внутри фирмы климата, в котором могут зарождаться и осуществляться новые идеи. Благоприятная для инноваций организация должна поддерживать творческие процессы и обеспечивать возможности для реализации позитивно оцененных идей вплоть до успешного внедрения на рынок новой продукции. Благоприятным образом на принятие инновационных решений влияют отсутствие бюрократических барьеров в организации и низкая степень централизации, а также отсутствие слишком узкой специализации. И, наоборот, на этапе реализации идеи вплоть до рыночной стадии считается целесообразным более жесткое управление [7].

В процессе решения обозначенных проблем, связанных с управлением инвестиционно-инновационной деятельностью, существенное значение приобретает разработка схемы выбора инвестиционного источника [8, с.57] с привязкой к жизненному этапу инновационного процесса, активизация процессов инвестирования инновационной сферы деятельности предприятия, а также формирование нетрадиционных схем при поиске финансовых источников предприятия. Сегодня большинство руководителей и собственников отечественных предприятий сталкиваются с трудностями при привлечении внутренних и внешних инвесторов. Поэтому далеко не все предприятия (фирмы, компании) получают инвестиции, а если и получают, то одновременно рискуют понести убытки (или ещё хуже – стать банкротами).

Для повышения эффективности управления инвестиционно-инновационной деятельностью предприятию можно предложить следующие пути решения:

1) внедрение новых продуктов (услуг) и извлечение прибыли;

2) сосредоточение усилий на создании наиболее привлекательных условий для привлечения новых инвесторов и приобретения новых клиентов;

3) применение современных информационных технологий;

4) использование целевого инвестирование собственных инновационных проектов.

Только правильная организация инвестиционно-инновационной деятельности и управление ей оставляют возможность предприятию сохранять конкурентоспособность и существовать на рынке определённых товаров (услуг) ещё долгие годы.

И в заключение, можно сделать вывод о том, что увеличение активности научно-технической деятельности в России может стать мощным двигателем национальной экономики, который поможет создать реальные условия для ускоренного развития важнейших технологических направлений и реализации на их основе ряда высокотехнологичных рыночных продуктов, конкурентоспособных на внутреннем и мировом рынках. В перспективе Россия может достичь до 10% доли на рынках высокотехнологичных товаров и интеллектуальных услуг. Однако время на реализацию инновационной модели экономики ограничено. Значит, только объединение усилий государства, предприятий и общества могут решить эти сложные задачи.

Список использованных источников:

1. Инновационный реактор [Электронный ресурс] – 2012. – Режим доступа: http://primventure.ru/predprinimatelyam

2. Центр управления финансами [Электронный ресурс] – 2012. – Режим доступа: http://www.center-yf.ru/data/stat/Innovacionnye-tehnologii.php

3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.gks.ru

4. Вишневский, В.,Дементьев, В. Инновации, институты и эволюция [Текст] // Вопросы экономики. 2010. № 9. 41–62.

5. Мельников, Д. Бессмысленно спорить о том, что первично – модернизация или инновационное развитие // Кремль.org. Политическая экспертная сеть. 08 октября. 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kreml.org/opinions/257036096

6. Паин, Э.А. Новации как продолжение традиций. О социокультурных условиях модернизации России [Текст] // Независимая газета. 03 сентября 2010 г.

7. Воронцова, Г.В. Основные направления адаптации системы управления предприятием к конкурентной среде. Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. Серия «Экономика». Выпуск 4 (21). – Ставрополь: СевКавГТУ, 2009. – 283 с.

8. Бибикова, Н.В. Управление источниками финансирования инвестиционного проекта / Н.В. Бибикова // Материалы IV Международной научной конференции студентов и молодых учёных «Молодые экономисты – будущему России». – Ставрополь: ООО «Издательско-информационный центр «Фабула», 2012. – 420 с. – С 57-59.

Ворошилов Анатолий Леонидович
Белорусский государственный экономический университет

Исследование структуры ИТ бюджета в банках Республики Беларусь

Информационные технологии являются той областью, в которой непрерывно появляются инновации. Адекватная структура управления ИТ необходима для выживания бизнеса, который собирается активно пользоваться этими инновациями, поэтому одна из ролей современных ИТ-менеджеров – помогать бизнесу инвестировать в ИТ инициативы, которые несут в себе потенциал для стремительного роста. С учетом сегодняшней непростой экономической ситуации, эффективное управление ИТ бюджетом может стать критическим требованием к эффективным и производительным ИТ.

Интерес к банковской отрасли Республики Беларусь обусловлен в первую очередь сравнительно высоким уровнем развития информационных технологий в банках, а также вовлеченностью ИТ в ключевые бизнес-процессы банковского сектора, что позволяет говорить о безусловном признании влияния ИТ на конкурентные преимущества и эффективность бизнеса. Для понимания структуры ИТ-бюджета крупнейших белорусских банков автором было проведено данное исследования. В качестве источника информации автор опирается на открытые данные – отчетность банков, подготовленную в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, и на некоторые аналитические допущения, необходимые для уточнения категорий затрат. Выделяется четыре основных составляющих ИТ бюджета: поступление основных средств, относящихся к ИТ; поступление нематериальных активов, связанных с программным обеспечением; операционные расходы на информационные технологии и обработку данных и расходы на ИТ персонал. Хотя расходы на основные средства и НМА являются капитализируемыми на несколько лет, мы рассматриваем их одновременно с операционными расходами, и наша логика в данном случае – рассмотреть ежегодный поток денежных средств, выделяемых в рамках ИТ бюджета.

При формировании статей расходов автор руководствовался следующими допущениями:

1. Поступление основных средств относящихся к ИТ, формируется из поступлений компьютерной техники и части поступления прочих основных средств (куда, например, включаются расходы на оборудование ЦОД, сетевое оборудование и т.п.).
2. Расходы на программное обеспечение, относящиеся к НМА и расходы на операционное обслуживание ИТ (поддержка\сопровождение ПО и оборудования, доработка\внедрение ПО, консультационные услуги, плата за эксплуатацию систем и др.), выделяются отдельными статьями в отчетности и входят целиком.
3. Расходы на ИТ персонал рассчитываются как доля от общих расходов на персонал и в отношении данных расходов использовалась наиболее консервативная оценка.
4. Если в отчетности какая-то из статей поступлений активов не была выделена отдельно, ее доля определялась более агрегированной статье, опираясь на соотношение данных статей в банке сопоставимых размеров.

Ниже представлен общий график, показывающий итоговые суммы затрат на ИТ в 2012 году по крупнейшим 13 банкам, в разбивке на выделенные нами категориями. Результаты, как и ожидалось, сильно коррелируют с размером общих активов банка.

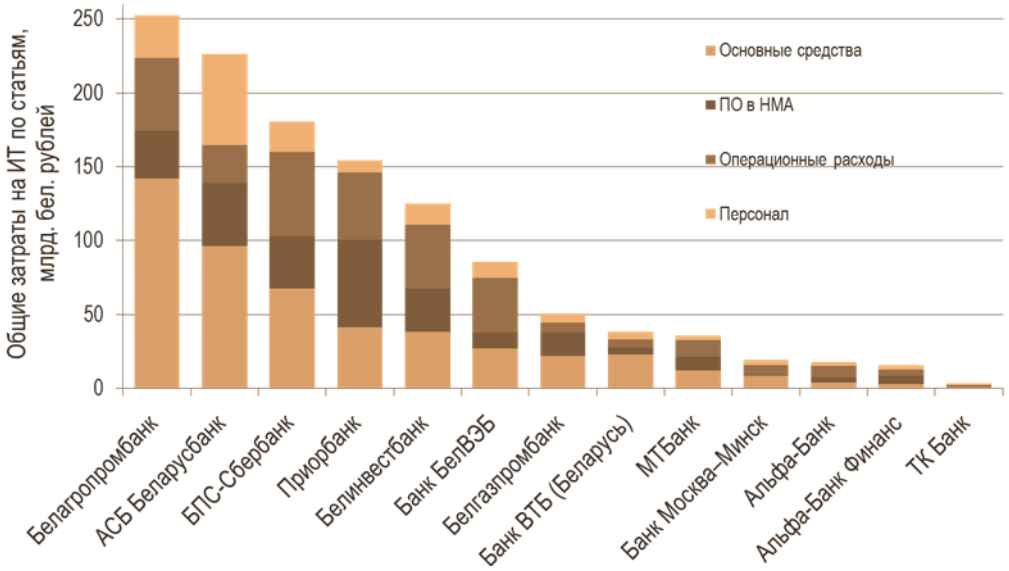


Рисунок 1 - Общая сумма затрат на ИТ в банках РБ, 2012 год, млрд. р.

Также была рассмотрена общая структура затрат и мы можем отметить, что соотношение между выделенными нами категориями принципиально не изменилось, если сравнить результаты за 2011 и 2012 годы. Подобное сохранение структуры затрат является ожидаемым, так как в банковской системе не произошло принципиальных изменений, и позволяет нам заключить, что наши допущения довольно близки к реальности. Разница между соотношением основных средств и НМА поменялось за счет реализации проектов в крупных банках, что заметно на общем графике выше.

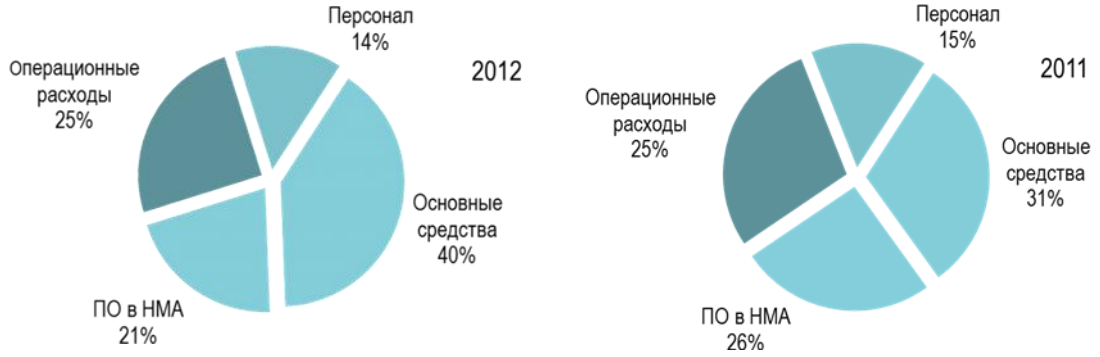


Рисунок 2 - Общая структура ИТ-бюджета в 2012 и 2011 гг.

Средства, которые расходуются на ИТ, были сопоставлены с полученными банками доходами (чистые процентные и комиссионные доходы), чтобы проанализировать, какую часть доходов, банки тратят на информационные технологии.

Наблюдаемая нами динамика за 2010-2012 годы, свидетельствует о том, что в тяжелый для многих банков 2011 год (когда даже некоторые крупные банки показали отрицательный финансовый результат) уровень ИТ расходов относительно чистых доходов не снижался и даже достигал наивысшего (свыше 15%) за три года значения, график представлен ниже.

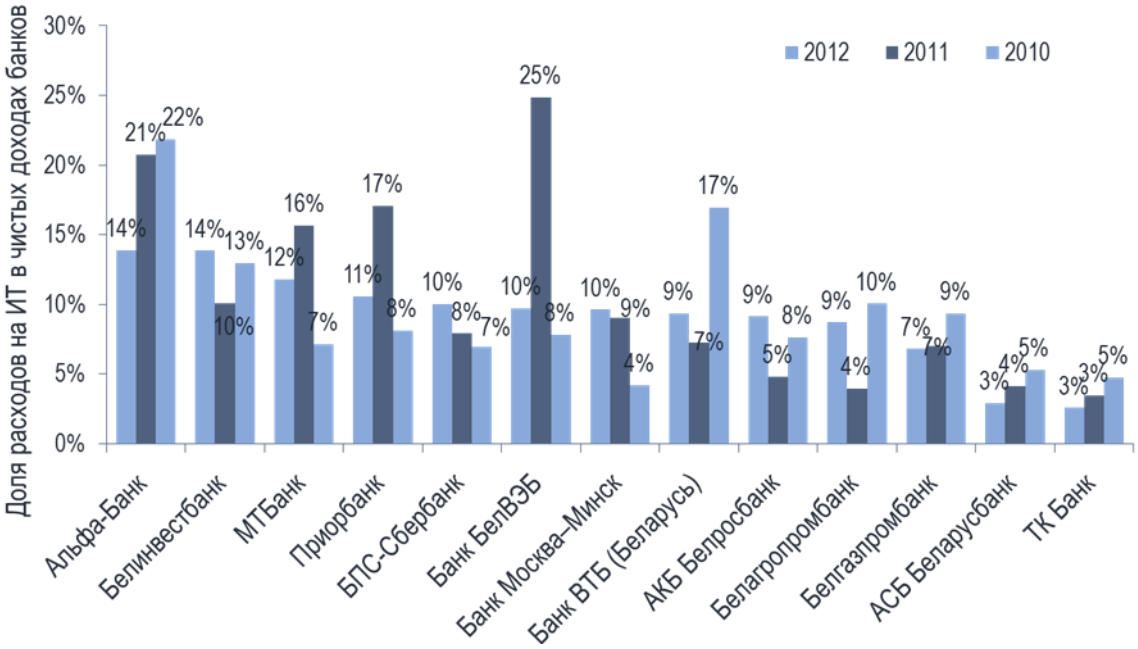


Рисунок 3 - Отношение затрат на ИТ к чистым процентным и комиссионным доходам, 2010-2012 гг.

Это позволяет говорить о том, что банковская отрасль отходит от менее зрелого затратного подхода к ИТ бюджету, когда средства выделяются в установленных относительно других категорий затрат пределах. На смену ему приходит понимание преимуществ более актуального инвестиционного подхода, когда средства выделятся на реализацию конкретных проектов, исходя из преимуществ, получаемых впоследствии бизнесом. Акцент, таким образом, смещается на развитие информационных технологий и совершенствование качества ИТ-сервисов и развитие ИТ не воспринимается как увеличение затрат. Подобный подход открывает широкие возможности и большой потенциал для роста.

Гончаренко Юлия Александровна, Юдо Анна Руслановна
Белорусский государственный экономический университет

Инновационная деятельность предприятия как инструмент повышения эффективности предприятий Республики Беларусь

В условиях современной экономики предприятиям промышленности для повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции, выхода на мировой рынок необходимо внедрять достижения научно-технического прогресса и инновационной деятельности, эффективных форм хозяйствования и современных методов управления персоналом, в том числе в процессе модернизации промышленного производства. Реализация направлений импортозамещения, экспортоориентированности, энергосбережения и ресурсосберегаемости сталкивается с определенными трудностями, которые обусловлены наличием следующих актуальных проблем белорусских предприятий:

- повышение качества продукции;
- замена морально устаревшего оборудования высокотехнологичным;
- механизация и автоматизация трудоемких процессов;
- наращивание экспорта продукции;
- привлечение инвестиций.

Подчёркивая актуальность данной темы следует указать, что Президентом Республики Беларусь 31декабря 2010 года была подписана Директива № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» [1], которая является одним из инструментов, призванных улучшить предпринимательский климат и снизить экономическую нагрузку на предприятия в Республике Беларусь [2]. Данный нормативный документ направлен на развитие и поддержку предпринимательской деятельности, но, к сожалению, практически он выполняется ещё не в полной мере.

Инновационная деятельность предприятия является важным инструментом, обеспечивающим конкурентоспособность выпускаемой продукции и возможность увеличения прибыли, получаемой предприятием в результате хозяйственной деятельности. На предприятии необходимо создавать в первую очередь такие организационные условия, которое могли бы позволить решение вопросов, связанных с внедрением инноваций. Эта структура может быть отделом инновационного развития, который первоначально может подчиняться главному инженеру.

В задачи, решаемые данным отделом, будет входить координация деятельности подразделений по обеспечению стратегического развития предприятия и обеспечению внедрения стратегии инновационного развития предприятия. Эффект от внедрения данного отдела может отражаться в повышении значений показателей, связанных с инновационной и инвестиционной деятельностью, также возникновению различных видов эффекта (социального, ресурсного, финансового, экономического, научно-технического, экологического). Однако инновационная деятельность также связана с инновационными рисками, которые можно снижать с помощью различных методов: правовых (страхование, залог, пеня, штрафы, неустойка), организационно-экономических (введение регламентов выполнения работ), технические (внедрение различных технических средств), диверсификация инновационной деятельности, трансфер риска путем заключения контактов, страхование рисков, тщательный подбор специалистов.

Одним из решений для более эффективного внедрения инноваций может стать внедрение кластерного подхода на принципах отраслевой принадлежности и территориальности. Кластер несет в себе комплексный подход, который заключается в синергетическом эффекте от

взаимодействия административного ресурса в лице органов государственного управления, частного капитала и генерации научных идей (НИИ, КБ, ВУЗы и другие научные учреждения). Также значительными преимуществами создания кластеров является наличие эффекта охвата, эффекта синергии, эффекта масштаба производства, снижения издержек производства за счёт кооперации.

Также необходима более сильная поддержка государства в развитии бизнеса и инновационной деятельности на предприятиях посредством предоставления выгодных кредитов, экономической свободы, развития инновационной инфраструктуры, уменьшения бюрократизма, что, таким образом, и будет стимулом развития инициативы, генерирования новых идей, внедрения инноваций. Также актуально развитие венчурного бизнеса посредством, в первую очередь, создания институциональной среды развития инновационной деятельности организаций.

Говоря о проблемах предприятий, следует учитывать, что прямо пропорциональное увеличение благоприятного состояния белорусских предприятий,
ведет к повышению благосостояния населения, увеличения налоговых отчислений в местные бюджеты, и, как следствие, положительную динамику в работе социальных программ в образовании, науке, здравоохранении и других сферах.

Список использованных источников:

1. Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь // [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.president.gov.by/press107179.html - Дата доступа: 10.10.2013.
2. Национальный правовой интернет-портал республики Беларусь // [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21100251&p2={NRPA} - Дата доступа: 10.10.2013.

Дятлова Юлия Евгеньевна
Северо-Кавказский Федеральный университет

Мотивация персонала - ключ к успеху в крупной компании

Большую роль в управлении персоналом в настоящее время играет роль личности работника. В процессе управления мы все время изобретаем, какие то особенности, идеи, вводим новшества в систему управления. В управлении персоналом мотивация рассматривается как процесс активизации мотивов работников. Современные сотрудники гораздо более образованы и интеллектуально развиты, поэтому для повышения эффективности деятельности организации необходима и более совершенная система мотивации персонала. Только опираясь на знание о том, что движет человеком, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно разработать эффективную систему стимулирования труда.

Наглядным примером создания сплоченного коллектива, способного выполнять поставленные задачи в любых условиях, служит советская модель управления. Ее основной упор был сделан не только на контроль над каждым рабочим, но и на создание коллективного единства и мотивации, которые были необходимы для достижения общих поставленных целей. Все это вдохновляло людей на героизм в выполнении своей работы. Работа с персоналом в организации должна базироваться на использовании всех возможных механизмов мотивации, находящихся в арсенале специалистов по работе с персоналом. Руководители организации должны иметь четкие ориентиры для выбора источников и механизмов мотивации .В самом общем виде мотивация – это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают ее границы и формы и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей. Влияние мотивации на поведение человека зависит от множества факторов, во многом индивидуально и может меняться под воздействием обратной связи со стороны деятельности человека [1]. Главная задача руководителя – найти то, что важно именно для конкретного работника. Серьезная проблема также состоит в нахождении правильного соотношения материального и морального мотивирования персонала. Определить, какие ценности могут мотивировать человека, можно посредством психологического тренинга. Так, главным мотивом для одного специалиста компании может быть работа, которая позволяет ему самостоятельно принимать решения, разрабатывать собственные проекты, для другого – возможность постоянного самообразования и самосовершенствования, а для третьего – просто размер заработной платы. И три человека, которые выполняют одни и те же функции, «вдохновляются на труд» совершенно по-разному. Эту особенность психологии людей необходимо обязательно учитывать при разработке систем мотивирования персонала [2]. Согласно Д. Хаффману, существует три условия для создания той самой внутренней мотивации, о чем говорят все менеджеры:

- во-первых, исполнитель должен знать желаемые результаты своей работы;
- во-вторых, он должен чувствовать ответственность за уровень выполнения работы, т.е. насколько качественно эта работа будет сделана, и ощущать личную, персональную ответственность за результат.
- в-третьих, исполнитель должен воспринимать свою работу как важную или необходимую, т.е. понимать, что результат работы влияет на жизнь и работу других людей и поднимает значимость наших сотрудников в собственных глазах.

Чтобы измерить мотивированность работы, принято использовать так называемый мотивационный потенциальный балл, который состоит из следующих пяти характеристик: разнообразие работы, законченность работы, значимость работы, автономность в работе, обратная связь.

В организациях существуют также различного рода нематериальные поощрения за результативную работу. Такие поощрения могут стать хорошей альтернативой премированию,

они способны повысить производительность, сэкономив деньги компании. В настоящее время система нематериальной мотивации в российских компаниях недооценена, используется не в полной мере, либо не используется совсем. Однако в связи с кадровым голодом, многие компании в ближайшее будут вынуждены использовать систему нематериального стимулирования как один из важнейших компонентов эффективной системы мотивации персонала, с целью обеспечения организации высококвалифицированными работниками и снижения уровня текучести кадров. На сегодняшний момент многие крупные компании при приеме на работу предлагают специалистам высокого уровня не только высокую зарплату, но и «обильный» социальный пакет, покрывающий часть важных издержек жизнедеятельности человека, что также влечет за собой мотивационный подход.

Безусловно, для эффективного управления руководитель должен использовать все возможные методы мотивации, как материальной, так и нематериальной, исходя из целей и возможностей предприятия. В случае использования целого комплекса мотивационных факторов вероятность того, что конкретный исполнитель будет воспринимать как ценные для себя не менее двух факторов, достаточно высока, что повышает эффективность мотивации и, как следствие, продуктивность труда.

Приведем пример комплектования компенсационного пакета российской производственной компании для сотрудников и их семей при приеме на работу:

- оплата единого проездного билета – ежемесячно;
- льготное питание;
- пользование спорткомплексом (аренда или покупка абонементов);
- поздравления с днем рождения;
- поздравления с новым годом, 23 февраля, 8 марта, днем рождения компании;
- подарки детям на новый год, 1 сентября;
- предоставление трех дней без предъявления больничного листа за счет компании;
- скидка на театральные билеты;
- организация коллективных поездок на отдых;
- оплата обучения сотрудников;
- возможность предоставления практики и стажировок детям сотрудников компании [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что успех любой компании зависит от правильной тактики работы руководителя. Для мотивации сотрудников, в первую очередь, необходимо, чтобы каждый был знаком с успехом, поскольку успех – это реализованная задача, способствующая закреплению определенного поведения, приводящего к общей эффективности действий.

Список использованных источников:

1. Виханский, О.С. Менеджмент: Учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр, 2011. - 288 с.

2. Системы мотивации персонала. [Электронный ресурс] // http://www.hr-portal.ru/article/sistemy-motivatsii-personala

3. Научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации» [Электронный ресурс] // http://www.snauka.ru

4. Научный журнал «Молодой ученый» [Электронный ресурс] // http://www.moluch.ru

Жулай Наталья Александровна
Северо-Кавказский Федеральный университет

Эффективность маркетинговых коммуникаций на современном этапе развития экономики

Актуальность темы. В современных условиях резко изменилось отношение к коммуникации. В обществе жесткой иерархии, каковым являлся Советский Союз, главенствовала только монологическая коммуникация, и не было нужды в риторических ухищрениях. Как и в Средние века, когда основным было цитатное слово, главным становилась приближенность к источнику правильной мысли. При распространении диалогичности, многоголосия, права на истину, которое зависит не только от иерархического уровня начальственного кресла, ситуация резко меняется.

В этой новой ситуации коммуникация становится одним из важнейших объектов исследования. Перед обществом возникает новая, достаточно сложная задача – понять, как объединить в единые типы поведения социальные группы с автономным поведением, как достичь консенсуса между разными типами людей. Система иерархической коммуникации, где главным компонентом был приказ, стала меняться на систему демократической коммуникации, где основой становится убеждение и мотивация.

Вместе с осознанием роли коммуникаций в решении конкретных проблем организаций и предприятий на отечественном рынке растет и значение маркетинговых коммуникаций в теории и практике российского маркетинга.

В маркетинге коммуникация – это совокупность сигналов, исходящих от фирмы в адрес различных внешних и внутренних аудиторий (клиенты, сбытовики, поставщики, акционеры, органы управления, собственный персонал). Для повышения эффективности мероприятий, по мнению Ф. Котлера, маркетинговые коммуникации следует рассматривать как управление процессом движения товара на всех этапах - перед продажей, в момент покупки, во время и после завершения процесса потребления. При этом коммуникационные программы должны разрабатываться специально для каждого целевого сегмента, рыночной ниши и даже отдельных клиентов. При разработке комплекса коммуникации необходимо учитывать фактор помех, то есть некоторых случайных или целенаправленных конкурирующих сообщениях, оказывающих заметное влияние на обращение. Кроме того, чтобы сообщение было эффективным, кодирование должно быть адекватно расшифровано отправителем (здесь важен опыт отправителя, а уровень выразительности сообщения должен быть приближен получателю) [4].

Анализ коммуникации активно используется на стыке таких наук, как психология и социология, где были открыты многие интересные модели коммуникации, на сегодня задающие парадигму современных научных подходов.

Определение эффективности коммуникаций является достаточно сложной задачей, поскольку:

- не существует универсальной единой формулы для ее расчета;
- практически невозможно отделить друг от друга результаты воздействия комплекса маркетинговых мероприятий и результаты использования других инструментов, которые использует фирма для достижения своих целей на рынке;
- сами элементы комплекса маркетинговых мероприятий могут быть использованы в одни и те же периоды времени;
- успех продукта может быть вызван не только последней рекламной кампанией, но и рекламой, выходившей в свет ранее (эффект временного переноса);
- успех рекламы какой-либо отдельной услуги может быть объяснен наличием рекламы других услуг той же фирмы (данная ситуация характерна для крупных компаний с большим ассортиментом и устоявшимся имиджем);

- существует большое количество факторов, на которые фирма, к сожалению, повлиять не может [3].

Несмотря на все вышеперечисленные причины затруднения в измерении эффективности коммуникации, оценивать ее необходимо.

В зависимости от целей и задач коммуникативной политики различают экономическую и коммуникационную эффективность, то есть психологическое воздействие отдельных коммуникативных мероприятий на сознание человека.

Оценку коммуникационной эффективности компании можно получить на основе тестирования рынка до ее начала (предтестирование, пробное тестирование) и в период ее проведения (посттестирование).

Для определения коммуникационной эффективности используют методы, которые можно разделить на восемь основных категорий: тексты на запоминание, тексты на убедительность, подсчет непосредственного отклика, коммуникативные тесты, фокус-группы, физиологические тесты, покадровые тесты, внутрирыночные тесты [1].

Подсчет непосредственных откликов основан на определении количества людей, на которых направлена коммуникация, запрашивающих дополнительную информацию или покупающих продукцию у данной фирмы.

Коммуникативные тесты должны ответить на два основных вопроса: передано ли послание в том виде, в котором оно было отправлено фирмой, и как представители целевой аудитории отреагировали на него.

Физиологические тесты измеряют эмоциональную реакцию на коммуникацию с помощью наблюдения за реакцией человека путем исследования сердцебиения, расширения зрачков, кожно-гальванической реакции, электроэнцефалограммы. Однако данные методы используются довольно редко. Покадровое тестирование рекламы оценивает реакцию потребителей на отдельные сцены [5].

Внутрирыночные тесты измеряют эффективность коммуникации с помощью определения фактических результатов на рынке, т.е. с помощью измерения их влияния на объемы продаж.

Если говорить об эффективности рекламы как средстве коммуникаций, то необходимо отметить, что отечественный рынок рекламы вырос на 25% за период первых трех кварталов 2011г. и еще на 14% за период первой половины 2012 г. Эти проценты стали явными индикаторами активного роста и развития рынка рекламы в нашей стране.

Показатели роста Российского рынка рекламы, конечно, далеки от индексов Америки, где сумма доходов от рекламных коммуникаций за 2012 год составила около $21 млрд. в США, тогда как российские за этот же период времени составила $6,8 млрд. однако эту разницу можно объяснить особенностью нашего рынка, и, как следствие, формированием «иного» покупателя, с другими запросами и требованиями к формату каналов рекламной коммуникации.

Представленные показатели ставят перед отечественными рекламодателями довольно сложную задачу - необходимость находить оригинальные и альтернативные методы продвижения товаров и услуг, которые будут понятны и доступны отечественному потребителю. В данном контексте необходимо правильно обозначить важность выбора рекламного месседжа и формы его подачи, поскольку, если с вариативностью рекламного сообщения у российских рекламных агентств особых проблем нет, то вопрос с формой подачи, или канала рекламной коммуникации, до сих пор остается открытым.

Важным понятием для определения эффективности коммуникаций является понятие побудительности. Оно во многом определяется мотивационным воздействием коммуникации, зачастую осуществляемым на подсознательном уровне, и это может явиться инструментом манипулирования поведением потребителей.

Рассмотрим два основных способа измерения прибыли от коммуникативного мероприятия.

1. Внутренняя норма дохода, которая рассчитывается как дисконтированный доход, отнесенный к стоимости капитала. Доходность исчисляется различными методами, например, доход по отношению к продажам, капиталу или другим активам.

2. Вклад в прибыль. В этом случае вклад конкретного продукта в совокупную прибыль представляет собой разницу между выручкой от реализации конкретного товара и прямыми издержками на продукт (себестоимостью). Разница затем умножается на количество проданных продуктов, и тем самым определяется общий вклад продукта [2].

Подводя итог, можно сказать, что определение экономической и коммуникационной эффективности коммуникативных мероприятий – это сложный и трудоемкий процесс, однако он позволяет оценить своевременность и качество проводимой рекламной кампании предприятия, какую бы цель она ни преследовала: вывод на рынок нового продукта, дополнительное вовлечение покупателей в потребление уже известного продукта, приобретение фирмой нового имиджа и т.д.

Список использованных источников:

1. Алдер, Г. Маркетинг будущего: диалог сознаний: Общение с потребителями в XXI веке. - Пер. с англ. С.Потапенко. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2012.
2. Аренков, И.А., Багиев, Е.Г. Бенчмаркетинг и маркетинговые решения. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.
3. Ламбен, Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с франц. - СПб.: Наука, 2013.
4. Пешкова, Е.П. Маркетинговый анализ в деятельности фирмы. – М.: Ось - 89, 2010.
5. Романов, А.А., Панько, А.В. Маркетинговые коммуникации. – М.: Эксмо-Пресс, 2012.

Заяц Марина Николаевна
Белорусский государственный экономический университет

Управление инновационным развитием промышленного производства

В настоящее время, несмотря на определенный экономический рост в последние годы, положение экономической обстановки в стране остается достаточно сложным. В первую очередь это относится к низкому уровню конкурентоспособности белорусской продукции и услуг, технологической отсталости промышленных производств. Процесс глобального изменения ситуации на промышленных предприятиях, который обеспечивал бы в ближайшей перспективе их устойчивый подъем, возможен только на новой инновационной, экономической и организационной основах, базирующихся на промышленном типе воспроизводства. Для этого потребуется формирование и мобилизация всех внутренних источников развития на предприятиях и, прежде всего, имеющегося на предприятиях интеллектуального потенциала, трансформирующегося в технологическое развитие.

Именно инновационно-производственное развитие, формируя соответствующий потенциал и необходимые механизмы его реализации, создает необходимые объективные предпосылки для наращивания темпов конкурентных преимуществ на промышленных предприятиях, при использовании потенциальных возможностей развития. Таким образом, на предприятиях возникла объективная необходимость в организации управления инновационным развитием промышленных предприятий и их комплексов при стратегическом планировании производственно-экономического развития предприятий, начиная с уровня малых предприятий.

Цель исследования состоит в разработке теоретических и методических подходов к совершенствованию механизма управления инновационным развитием производства, его ускоренного внедрения в практику функционирования на промышленных предприятиях, с целью повышения их конкурентоспособности.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд основных задач:

- исследовать содержание и особенности современной инновационной политики промышленных предприятий;
- определить сущность инновационного развития производства, его цели, задачи и основные факторы;
- выявить особенности, условия формирования и воспроизводства потенциала инновационного развития промышленных предприятий;
- разработать модель инновационно-производственного развития промышленных предприятий;

Объектом исследования являются инновации в системе элементов управления промышленным предприятием.

Предметом научной работы являются проблемы, связанные с инновационным управлением в системе факторов повышения эффективности промышленных предприятий с учетом современных условий.

Инновационное развитие – системный процесс общественного и экономического развития, основанный на знаниях и инновациях, реализующий конкурентные преимущества экономики страны, обеспечивающий устойчивый экономический рост, повышение качества и уровня жизни населения посредством гармонизации интересов его участников.

Для эффективного управления инновационным развитием в первую очередь необходимо разобраться с содержательной стороной категориального аппарата инновационного развития и, прежде всего, с термином «инновации».

Наиболее точно и полно отражает сущность инноваций следующее определение: инновация – это новая или улучшенная продукция (товар, работа, услуга), способ (технология) ее производства или применения, нововведение или усовершенствование в сфере организации и

(или) экономики производства и (или) реализации продукции, обеспечивающие экономическую выгоду, создающие условия для такой выгоды или улучшающие потребительские свойства продукции (товара, работы, услуги) [1, с. 58].

К инновационной деятельности промышленного производства относятся:

– выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ по созданию инновационного продукта;

– комплексное научно-технологическое, индикативное планирование и целевое программирование, организация и нормативно-правовое обеспечение работ но созданию инновационного продукта;

– технологическое переоснащение и подготовка производства для выпуска инновационного продукта (услуги) технологии;

– проведение испытаний и освоение потребителем инновационного продукта;

– управление процессами коммерциализации технологий;

– деятельность по продвижению инновационного продукта на внутренний и мировой рынки, включая правовую защиту результатов интеллектуальной деятельности, использованных в продукте;

– создание и развитие инновационной инфраструктуры.

Инновационный процесс представляет собой последовательность действий при инициации, разработке новых операций и дальнейшем распространении их результатов. Он включает в себя шесть элементов, соединенных в единую структуру: зарождение идеи инновации; маркетинг нововведения; оценка экономической эффективности инновации; освоение инновации; коммерческая реализация инновации; продвижение инновации [2].

Необходимо разграничить понятия «инновационный процесс» и «инновационная деятельность».

Инновационный процесс промышленного производства представляет собой постоянный и непрерывный поток превращения всевозможных идей производственно- технического, организационно- финансового и управленческо-маркетингового характера на основе научных разработок в создание, внедрение и распространение на рынке новых либо усовершенствованных продуктов, услуг и технологических процессов;

Инновационная деятельность промышленного производства – целенаправленная и организованная творческая деятельность, состоящая из совокупности различных видов работ, взаимоувязанных в единый процесс по созданию, производству инноваций и обеспечению доведения инноваций до потребителей в целях получения прибыли [10].

Применительно к промышленности правомерно говорить о наличии инновационного потенциала, который включает: производственный; научно-технический; интеллектуально-кадровый; маркетинговый; финансово-инвестиционный; информационный.

Инновационная деятельность в большей степени, чем другие виды деятельности, сопряжена с риском, так как полная гарантия благополучного результата практически отсутствует. Несмотря на отраслевую специфику, в большинстве секторов экономики используются во многом сходные подходы, методы, механизмы и инструменты обеспечения экономической безопасности инновационной деятельности. В рамках реализации инновационного риска их можно объединить в три основные группы.

Промышленное производство, ориентированное на производство инновационной продукции (продуктовых инноваций) с применением процессных инноваций, реализацией управленческих инноваций, должно обладать некоторым инновационным потенциалом, рациональное использование которого позволило бы обеспечить инновационные свойства выпускаемой продукции, т.е. повысить инновационную привлекательность.

Управление инновационным развитием промышленного производства – это процесс постоянного обновлении различных сторон инновационной деятельности и совершенствовании

инновационных процессов результате внедрения и использования новых видов оборудования, технологий, управленческих инноваций и т.д.

Система управления инновационным развитием промышленного производства рассматривается как совокупность следующих понятий: организации управления, процесс управления, информация [6].

Для подробного анализа инновационной деятельности и совершенствования процессов управления инновационным развитием промышленного производства необходимо применить системный подход, центральным понятием которого является система, т.е. объект, обладающий сложным внутренним строением, большим числом составных частей и элементов, взаимодействующих между собой и окружающей средой.

Сравнение целевых показателей стратегии развития науки и инноваций в Республике Беларусь до 2015 года с фактическими показателями за 2005-2010 гг. показывает, что, несмотря на стремление Республики Беларусь выйти на передовые рубежи в инновационной сфере в стратегический план заложены достаточно скромные показатели. Поставлена задача сформировать инновационную инфраструктуру и обеспечить инновационные процессы необходимыми организационными документами.

Развитие экономики предприятия и промышленности в целом на основе инноваций может быть только при изменении системы управления всей цепочкой инновационного процесса, создании инновационной системы на каждом предприятии и эффективной её организации. Инновационная система, как и любая система, обладает рядом свойств. Успех реализации, создания и использования новой технологии и продукции возможен только при системном подходе. Поэтому необходимо разрабатывать не отдельные изделия, а комплексные системы, в рамках которых реализуется эффективность новой продукции или технологии.

Системный подход предполагает: кроме создания качественно новой продукции организацию комплекса условий для её эффективного использования включая подготовку специалистов.

Одной из ключевых проблем является в отсутствие системного взаимодействия между исследователями и бизнесом. Инновационные проекты остаются изолированными и разрозненными, отсутствует синергия накапливания технологических сдвигов.

Инновационность в современных условиях является основным фактором развития предприятий. Предприятия наряду с традиционной конкуренцией в масштабах производства должны учитывать временной фактор, то есть фактор опережения конкурентов во времени. Низкий уровень развития инновационной деятельности в промышленности не позволяет многим предприятиям выпускать продукцию, соответствующую международным стандартам.

Мировая экономическая система отражает тенденцию к стандартизации систем менеджмента, требований к организации деятельности предприятий. По мнению автора, необходима стандартизация деятельности предприятия и в области инновационного менеджмента. Это позволит систематизировать разрозненные усилия и направления по реализации инноваций на предприятии.

Управление инновационным процессом становится ключом к современной организации инновационной деятельности на микро- и макроуровнях. Инновационная деятельность предприятия не сводится только к созданию и внедрению новшеств, но и включает разработку соответствующих структур, организационных форм хозяйствования и управления на производственных предприятиях.

Важное направление в развитии инновационного менеджмента – определение индикативных показателей результативности инновационных процессов. Методика, разработанная Директоратом по предпринимательству Комиссии Европейского Сообщества (КЕС), выделяет 17 инновационных индикаторов, разделенных на четыре группы: 1) человечески ресурсы; 2) создание знаний; 3) передача и применение знаний; 4) инновационное

финансирование, выход продукции на рынки. Такой способ оценки инновационной деятельности позволяет проводить сопоставления по странам и определять те области, которые требуют поддержки со стороны государства и частных организаций.

Практика инновационной деятельности показывает, что отсутствие или малое использование инноваций в сфере управления не позволяет успешно и масштабно развивать инновации в сфере производства.

Препятствиями на пути инноваций являются также низкая заинтересованность существующего менеджмента, неподготовленность персонала к принятию инновационных решений, отсутствие системы управления инновациями на уровне отраслей и комплексов и т. д. Поэтому автор настоящей работы считает необходимым включить в состав условий успешности инновационной деятельности наличие разработанных и реализованных организационных и управленческих инноваций и технологий.

Именно современные организационные структуры, организационные решения и контроль их исполнения в процессе управления инновационными процессами в целом способны обеспечить упорядочение этой системы, реализацию инноваций и их ускоренное применение в производстве. Развитие инновационной деятельности возможно только на основе соблюдения ключевых принципов её организации.

Список использованных источников

1. Кулагин, А.С. Немного о термине «инновация» / А.С. Кулагин // Инновации. - 2004. - № 7 (24). - С. 56-59.
2. Хереш, И. Использование метода экспертных оценок в инновационном маркетинге / И. Хереш // Инвестиции в России. - 2004. - № 9.-С. 40-48.
3. Смехова, Т.А. Инновационная деятельность и инновационный процесс: в чем отличие? / Т.А. Смехова / Инновации. - 2004. - № 2. - С. 34-36.
4. Советский энциклопедический словарь / науч.-редакционный совет : А.М. Прохоров (пред.). – М.: Советская энциклопедия, 1981. – 1600 с.
5. Инновации: нужна кардинальная реформа [Электронный ресурс] ru/news/recent/4858247.html. Дата обращения 21.04.2011.
6. Кузьминых, Н.А. Система управления инновационным развитием промышленного производства / Н.А. Кузьминых // Экономика, статистика и информатика.-2010.-№1.–С.49-57.

Зимовец Ирина Дмитриевна
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Ценовая политика как фактор повышения эффективности деятельности предприятия

Одним из основных инструментов маркетинга выступает ценовая политика, обеспечивая высокий уровень спроса и конкурентоспособности продукции, являясь устойчивым индикатором функционирования конкуренции. Значение рыночной цены зависит от общего состояния экономики, в частности, от уровня конкуренции на рыночной арене, а также от других значений элементов маркетинговой деятельности. Посредством цены можно не только реализовать конечные цели предприятия, но определить уровень эффективности деятельность всей совокупности элементов, структуру производства. Также необходимо отметить, что она оказывает значительное влияние на распределение товарной массы, движение материальных потоков, уровень доходности предприятия. Так разумная ценовая тактика, механизм установления цены, последовательная реализация ценовой стратегии выступают необходимыми составляющими для ведения, в жестких условиях рыночной экономики эффективной деятельности предприятия [1].

Цена представляет собой совокупность затрат, связанных с приобретением и использованием товара или услуги. В рамках рыночной экономики главной задачей политики ценообразования является достижение максимальной прибыли при запланированном объеме продаж. Ценовая стратегия посредством оптимального сочетания внутренней стратегии развития предприятия и факторов внешней среды в рамках маркетинговой стратегии должна обеспечить удовлетворение потребностей потребителей. Поэтому предприятие должно выработать основные цели ценовой стратегии, в процессе ее разработки, например, достичь максимальных объемов реализации продукции или цены [2].

Для разработки ценовой политики, во-первых, необходимо определить оптимальную величину затрат на производство и сбыт продукции предприятия, с целью получения прибыли на уровне цен на рынке, которой предприятие сможет достичь для своей продукции. Во-вторых, определяется полезность продукции предприятия для потенциальных потребителей, а также меры для объяснения соответствия уровня запрашиваемых цен их потребительским свойствам. И, в-третьих, определяется доля рынка для предприятия, при котором производство будет наиболее прибыльным.

Ценовая политика формируется в 3 этапа: сбор исходной информации; стратегический анализ; формирование стратегии. Каждый этап предполагает проведение определенных мероприятий (рисунок 1).

Сбор необходимой информации представляет первую ступень в процессе формирования ценовой политики. Данный этап предполагает проведение мероприятий:

- по проведению оценки затрат производства и сбыта продукции. В процессе проведения оценки необходимо уделить большое внимание тем издержкам, величина которых может претерпевать определенные изменения при изменении объемов продаж товаров в результате изменения цен;
- конкретизация финансовых целей предприятия. Стратегия цен должна соответствовать финансовым целям предприятия с целью необходимости погашения задолженностей по ранее привлеченным средствам;
- определение потенциальных конкурентов. Предприятие, владея информацией деятельности предприятий-конкурентов, например, об их деятельности в прошлом, планов развития, может разработать основную цель в сфере ценообразования и проанализировать преимущества и недостатки в деятельности конкурентов.

Рисунок 1 – Основные элементы и этапы разработки ценовой политики

Второй этап проведения процесса разработки ценовой политики предполагает стратегический анализ. В рамках проведения данного этапа, ранее собранная информация подвергается следующему анализу:

- финансовый анализ проводится на основе данных о продукте и возможных затратах на его производство, возможных вариантах цены, а также проведения выборов сегмента рынка, в рамках которого предприятие может привлекать потребителей, посредством более полного удовлетворения их потребностей. Проведение данного вида анализа может помочь предприятию определить более прибыльный сектор рынка, с помощью улучшения качества продукции, либо через усовершенствования организации и технологии производственного процесса;
- сегментный анализ помогает определить каким способом выгодно дифференцировать цены на товары, с целью максимального учета различий между сегментами рынка по уровню затрат предприятия и по чувствительности покупателей к уровню цен на товары или услуги;
- проведение анализа конкуренции необходимо с целью прогнозирования отношения потенциальных конкурентов к определенным изменениям цен на товары, и тех мер, которые они могут принять в ответ;
- оценка влияния мер государственного регулирования на вопросы ценообразования.

Заключительным этапом разработки ценовой политики является процесс осуществления выбора окончательной ценовой стратегии, выступающей неотъемлемым компонентом общей стратегии развития предприятия [3].

Эффективное проведение политики ценообразования, позволяет обеспечить запланированную норму прибыли, которая способствует высокому уровню конкурентоспособности продукции предприятия. Также на предприятии можно сформировать денежный запас, который предполагает, что если у предприятия существует проблемы со сбытом продукции, то, следовательно, приток прибыли будет важнее. На сегодняшний день такое положение характерно для большинства предприятий. Иногда, стоимость запасов такова, что их лучше продать по цене, равной или ниже себестоимости, чем хранить на складе в ожидании улучшения конъюнктуры рынка. Также в отдельных случаях удерживая низкие цены, можно сдерживать появление новых конкурентов, когда довольно завоевано устойчивое положение на рынке. Реализация ценовой политики обеспечит завоевание престижа, это

наиболее высокоэффективный механизм в случаях, когда покупатель не может установить разницу в качестве продукции предприятий конкурентов [4].

Учитывая уровень цен, необходимо отметить, что условия продажи товаров имеет большое значение, для получения максимальной прибыли. Так чем скорее предприятие оплатит в соответствии с заключенными договорами, тем быстрее оно вовлечет средства в хозяйственную деятельность, снизит вероятность неплатежей. Следовательно, для предприятия будет выгодно, реализовать продукцию по сниженным ценам при условии оплаты по факту отгрузки или предоплаты, чем, например, отгрузка продукции по более высоким ценам, на условиях отсрочки оплаты.

Таким образом, можно сказать, что в условиях рыночной экономики цена представляет собой механизм установления отношений между предприятием и покупателями, одновременно характеризующий деятельность предприятия. Данные отношения определяют прибыльность и рентабельность компании, финансовую стабильность, и следовательно, ее жизнеспособность, выступая при этом сильнейшим орудием в борьбе с конкурентами. Также уровень цен является одним из основных факторов, оказывающий определенное воздействие на величину прибыли.

Список использованных источников:

1. Баздникин, А.С. Цены и ценообразование: Учебное пособие. – М.: Юрайт, 2010. – 370 с.
2. Герасименко, В. В. Ценообразование, учебник. - М. : Инфра-М, 2007.
3. Магомедов, М.Д., Куломзина, Е.Ю., Чайкина, И.И. Ценообразование: Учебник. –М.: Издательство: ТК «Дашков и К», 2010.
4. Воронцова, Г.В. Материалы международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития теории и практики управления в России и за рубежом». - Ставрополь: СевКавГТУ, 2009.

Капитанова Ксения Борисовна
Белорусский государственный экономический университет

Использование маркетинговых инструментов в управлении предприятием

Маркетинг - это концепция управления хозяйственной деятельностью предприятия, ориентированная на производство, массовый сбыт, рынок или потребителя в зависимости от состояния рынка и коммерческих целей, которое ставит перед предприятием его руководство. Причем управление предприятием как системой охватывает все виды деятельности: от конструкторских разработок и технологии производства товара до его доставки и последующего обслуживания.

Эффективное использование маркетинговых инструментов помогает компании занять свою позицию на рынке и укрепить профессиональную репутацию. Грамотное создание, поддержание и развитие репутации – основа формирования позитивного имиджа, эффективного решения бизнес-задач, поддержания и расширения клиентской базы и развития бизнеса компании.

Выбор маркетинговых инструментов зависит от направления деятельности, целей, стратегий, реальных возможностей компании.

Выделяют несколько групп маркетинговых инструментов:

1. Торговая марка, финансовая отчетность, публикации, рейтинги, печатная продукция, сувенирная продукция, оформление помещений.
2. Клиентские мероприятия, корпоративные мероприятия, социально-культурные события, отношения с прессой, персонал.
3. Миссия и ценности компании.
4. Реклама как элемент всех маркетинговых инструментов.

На сегодняшний день большое количество организаций используют данные инструменты в своей деятельности, но и многие обходятся без специалистов по маркетингу или ограничиваются небольшим бюджетом на расходы в данном отделе, оправдывая свои действия нехваткой денежных средств. Но является ли это верным? Ведь маркетинговая деятельность – одна из важнейших направлений, которая помогает не только реализовать продукцию, но и привлекать новых партнеров и поставщиков.

Для повышения эффективности деятельности организации необходимо применять маркетинговые инструменты в совокупности. Одной из целью маркетинга является выявление вкусов и предпочтений покупателей, чтобы ориентировать производство на их удовлетворение. Система маркетинга ставит производство товаров в функциональную зависимость от запросов и требует производить товары в ассортименте и количестве, нужном потребителю. Поэтому маркетинг, как совокупность сложившихся методов изучения рынков, ко всему прочему еще направляет свои усилия на создание эффективных каналов сбыта и проведение комплексных рекламных кампаний.

В течении последних лет, специалисты маркетинга расширяли свои возможности и предложения: большое место занимает реклама в интернете, социальных сетях; разработка сайтов; реклама в метро (от станций до вагонов) и на других площадках. Также стоит уделить большое внимание рекламы на радио и телевидении. ОАО «Савушкин продукт» активно рекламировал марку «Ласковое лето» (со словами « Качественные молочные продукты для тех, кто экономит») по телевидению и на билбордах по всему городу и реакция не стала задерживаться – спрос на продукцию увеличился и, как следствие, увеличился ассортимент продукции под данной маркой. На данный момент компания внедрила марки «Брест-Литовск» («Продукты, заботливо приготовленные по старинным рецептам с особым домашним вкусом») и «Настоящий» («По-настоящему вкусные соки, нектары и морсы для всей семьи!»). Темп роста объемов производства продукции в денежном выражении за 9 месяцев 2012 года по сравнению

с аналогичным периодом прошлого года превысил 255%. На рынке цельномолочной продукции Беларуси в 2012 году доля компании выросла на 1,3% и составила 16,2%. Что говорит о высокой интенсивности производство и глубокой степени переработки молочного сырья.

Таким образом, применение такого маркетингового инструмента как реклама позволило организации расширить, а главное – создать спрос на ассортимент продукции. Помимо этого, «Савушкин продукт» поменял свой логотип, что также имеет прямое отношение к маркетингу. Компания решила таким образом отметить выход на новый уровень развития, а также стремлению соответствовать ведущим мировым молочным компаниям. Это демонстрирует стремление к новому, что оценили как потребители, так и инвесторы.

Следует отметить, что информированность, знание бренда влияет на потребителя в значительной степени. Вместе с тем, многие предприятия отказываются от подобных услуг, что отрицательно сказывается на их развитие и возможности. На рынке любых услуг и товаров присутствует достаточное количество конкурентов, и помимо качества продукции, необходимо обеспечивать привлекательность и заинтересовывать покупателя. Только в этом случае организацию ждет успех и дальнейшее развитие.

Список использованных источников:

1. Официальный интернет-портал // [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://marketing.by/main/market/company_news/0054561/. – Дата доступа: 04.11.2013

2. Официальный интернет-портал // [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://managment-study.ru/marketingovye-instrumenty.html. - Дата доступа: 02.11.2013

3. Официальный интернет-портал // [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: «Отчет о достигнутом прогрессе ОАО «Савушкин продукт» 2012 год», http://www.savushkin.by/download_files/odp_savushkin_2012_ru. - Дата доступа: 03.11.2013

Kononova E.V
The Institute of Economics and management of the North Caucasus Federal University

The problems of supplying production by inventories in logistic chains

This article is devoted to a problem of logistic chains management in production logistics. Also an importance of flexibility and uninterrupted of production processes for cost reduction and improvement of quality of goods is considered.

Now a lot of attention is paid on a problem of supplying production by resources. For rational organization such sphere of activity helps such science as logistics. Firstly, it is necessary to tell some words about the content such term as «logistics».

The logistics as a science develops the scientific principles, methods, the mathematical models, allowing planning, supervising and managing transportation, warehousing and other material and non-material operations made in process of [1]:

- transportation of raw materials up to production company;
- intra factory conversion of raw, materials and semifinished products;
- bringing finished products to the consumer according to the special requirements;
- transmission, storage and processing of relevant information.

The logistics as economic activities is a management of movement and storage of raw materials, materials, semifinished products finished products in economic circulation from primary source of raw to the target consumer, and also management of information connected with these transactions [1]:

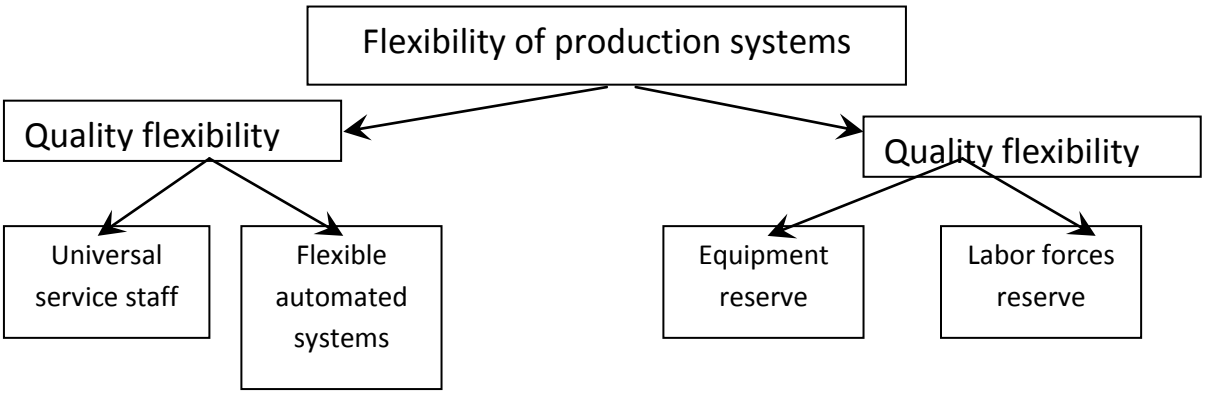
Analyzing this material, it should be noted that the process of raw transferring must be precise, cause any mistake can lead to production problems. The effective organization of supplying is a basis for efficiency increasing of companies' activity and business competitiveness.

Now, I want to pay attention on manufacturing logistics. Its general goal is to decrease costs and developing of products' quality in a process of the transformation of production line in technological processes of finished products production. One of the main elements of such activity is the correct work of industrial chains [2].

The rational organization and management of production line nowadays assume compulsory use of the basic logistic principles: one-orientations, flexibility, synchronization, optimization, integration of production lines of processes. Naturally, the logistic organization of production processes assumes disorder and uncertainty reduction in movement of the labor recourses both in expanse, and in time [2].

Speaking about the flexibility of production processes, it should be noted that production in market conditions can survive only if it is capable to change quickly the assortment and the quantity of products. In the traditional concept of production this problem is solving by availability of finished products' reserves [2]. In the logistic concept the company adaptation to changes of external and internal conditions is provided by many factors: flexibility of equipment and technology, level of professionalism of workers, flexibility of the organization and production management. Thus differentiate quantitative and quality flexibility of production systems (picture 1) [3].

The most important direction of rationalization of production processes is providing the maximum continuity of production processes. The uninterrupted of production process has two inconsistent parties: uninterrupted of movement of labor recourses and uninterrupted of workplaces loading. The question is rather hard. What type of production process uninterrupted to prefer in different conditions. Thus it is necessary to consider the production type. For providing a full load of the equipment and a uninterrupted of production process synchronization (equalization) of work operations in time is performed. [3].



Picture 1 - Flexibility of production systems

Therefore, it's possible to conclude that the orderliness of the production chains, its flexibility are guarantee of company development in the future. Every decent Manager must know the subtleties of working with chains of production.

The list of used sourses:

1. Marketing: The education guidance for preparation to final interdisciplinary examination of professional training of the marketing specialist. Under the general editorship of Lankin.V.E. Taganrog: TRTU, 2006.
2. Alesinskaya, T.V. Logistics bases. Functional areas of logistic management Part 3. Taganrog: TTI YUFU publishing house, 2010. 116 pages.
3. Organization management: The education guidance for preparation to final interdisciplinary examination professional training of the manager. Under the general editorship of Lankin V.E. Taganrog: TRTU, 2006.

Корнеевец Татьяна Сергеевна, Самусева Виктория Андреевна
Белорусский государственный экономический университет

Сопротивление инновациям и методы его нейтрализации

В то время, когда конкуренция, быстротечность и нестабильность распростерли над миром свою власть, фирмам просто необходимо прибегать к инновациям. Однако на этапе их внедрения руководство фирмы нередко сталкивается с невидимым барьером – сопротивлением сотрудников к нововведениям. Опыт не одной компании показывает, что ни одна новая идея не была реализована без неадекватной реакции со стороны субъектов инноваций. Запоздалая и во многом неправильная политика руководства компании на такого рода сопротивление инновациям приводила к полному фиаско инновационной стратегии и достаточно большим ущербам.

Неудачи и провалы, связанные с выпуском новой продукции, крупные проблемы с рынками сбыта, которые влекут за собой разорение фирмы – все это случалось и случается не только с молодыми компаниями, но и с крепкими и, казалось бы, отлично стоящими на ногах фирмами. Причина этого часто кроется в консерватизме людей, их инертном мышлении, что и создает высокий барьер на пути инноваций.

На наш взгляд, всю массу факторов сопротивлений инновациям можно разделить на две группы: внутренние и внешние.

Внутреннее сопротивление – это недоверие и другие проявления негативности в инновационном процессе со стороны участников в отношении поставленных задач с точки зрения занимаемых ими позиций. Данный вид сопротивления носит как осознанный, так и неосознанный характер и зависит от множества факторов, которые мы рассмотрели ниже.

Особенности внутрифирменного управления. На данный момент большая часть крупных компаний стараются как можно более эффективно соединить централизованное и децентрализованное управление. Однако часть фирм остается явно централизованно-бюрократическими структурами. Оставаясь четко организованными, такие системы оправдывают себя, строго распределяя труд между сотрудниками и соблюдая иерархию подчинения и принцип единоначалия.

Но следует отметить, что в данных системах для сотрудников обязательны нормы и стиль поведения, которые составляют часть культуры компании. Она содержит в себе такие составляющие, как скрупулезное отношение к качеству продукции, пунктуальность, взаимоотношения с клиентами, социальный имидж – так называемое кредо компании.

Здесь уместен пример компании Xerox. Изначально компания имела название Haloid и была основана в Рочестере, где и получила свою известность, но не в силу внедрения инноваций, а благодаря удачному приобретению патента на ксенграфию, придуманную Честером Карлсоном в 1947 – 1948 гг. Четко спланированная маркетинговая стратегия и умелое руководство позволили фирме занять значительную рыночную нишу и окончательно утвердить свое имя на рынке (в 1958 г. – Haloid-Xerox, в 1961г. – Xerox). Очевидно, что окончательное название компании как нельзя лучше отражает технологическую направленность в деятельности фирмы. Первостепенная роль технологий и возможностей фирмы в области производства копировальной техники, установление жесткого протекционистского административного контроля и консервативной внутренней культуры привели в результате к невозможности завоевания рынка персональных компьютеров в начале 1970-х гг. Менеджеры среднего и низового звеньев оказались в бюрократических «тисках» и, не обладая практически никакими полномочиями, не смогли мотивировать служащих к использованию творческого потенциала для разработки и внедрения новой стратегии диверсификации. Таким образом, шанс воспользоваться техническим первенством был упущен вследствие явного сопротивления инновациям со стороны всех фирменных субъектов. Достигнутый компанией ежегодный рост в

15 % на рынке копировальной техники стал причиной установления особого контроля в области разработки и производства данной продукции, создав «систему главенства единого продукта». По тем же самым причинам Xerox отказалась впоследствии от выпуска процессоров, компьютерных периферий и рабочих сетей [2]. Основной причиной неудач можно назвать нежелание компаний изменять курс долгосрочных программ развития, разработанных десятки лет назад. Сравнительные исследования 57 банкротств, произошедших в 1972 – 1982 гг. показали, что почти ни одно из них не было случайным. Большинство этих фирм испытывали десятилетний спад, что объяснялось тем, что «менеджеры меняются намного медленнее, чем окружающая среда» [4].

Но все же главная причина скрывалась явное сопротивление изменению устоявшейся системы целеполагания и планирования. Когда необходимость перемен стала просто необходимой и ее уже нельзя было игнорировать, когда внедрение инноваций должно было пройти на глобальном уровне, в компаниях не хватало ресурсов и морального настроя.

Система внутрифирменной коммуникации. То, насколько сильным будет сопротивление инновациям и как сильно отразится на их внедрении, зависит от развития коммуникаций в организации. Сюда относятся методы сбора и анализа информации, числа уровней управлений, через которые ей необходимо пройти, от наличия обратной связи, что представляет собой открытый доступ к информации всех заинтересованных в этой информации лиц.

Стоит отметить, что приобретенные и анализированные данные дают лишь общее представление о происходящем. Для определения трендов, касающихся вероятных перемен во внешней среде руководство фирм должно следовать системе сбора информации и экспертные системы обработки и интерпретации фактов. Например, компания Royal Dutch Shell Group (« Роял Датч Шелл Групп») была одной из немногих, кто успешно устоял при повышении цен на нефть в 1970 г. и их падению в 1980 г. Это произошло благодаря точнейшей системе сбора обширной информации и разработке максимального количества простых сценариев: в случае повышения цен заблаговременно были построены новые заводы по переработке, а перед их падением было отложено приобретение новых месторождений [4].

Однако несмотря на степень совершенности системы сбора и обработки информации, следует учесть, что так или иначе внимание все равно акцентируется на одних данных, упуская из-под внимания другие. Значит, руководство опирается на несколько урезанный вариант сведений, что, в свою очередь, существенно сужает количество возможных решений, уменьшая вероятность предпочтения наиболее выгодной инновативной альтернативы. Руководитель должен добиться не только согласия подчиненных с инновациями, но и с их всяческим содействием. Путь к этому лежит через ряд стадий: состояние шока, отрицание, осмысление своей роли в инновационном процессе, пассивное согласие и отказ от прошлых планов, проявление инициативы, изучение важности текущих инноваций и рассмотрение всех деталей проекта, вовлечение служащих в инновационный процесс и формирование нового мышления.

Процесс принятия решений. Для того, чтобы эффективно руководить фирмой, часто становится просто необходимо применять авторитарный режим принятия решений. Но зачастую субъективизм, как следствие вытекающий из такого режима, является серьезным тормозом нововведений.

Предположив, что руководителю предоставлен богатый спектр данных о внешней среде, можно смело утверждать, что разные руководители воспримут эту информацию неодинаково. Так, Американский научно-исследовательский институт провел исследование: пяти директорам автомобильных фирм предоставили отчет об изменениях на рынке автомобилей и предложили создать новую стратегию поведения их компаний в этой ситуации. В результате двое из них решили диверсифицировать продукцию, один – изменить политику цен, еще один – освоить выпуск новой модели, а последний руководитель никак не отреагировал на изменения, посчитав их несущественными [6].

Таким образом, на решение менеджера во многом влияют его субъективные характеристики: мировоззрение, стиль жизни, амбиции, тип личности и т.д.

К той же теме относятся исследования конкуренции среди трехсот крупнейших американских финансовых компаний. Весь финансовый рынок представляет собой группы, внутри которых особенно жесткая конкуренция. В результате оказалось, что руководители фирм, входящих в эти группы, одинаково реагируют на изменения во внешней среде и реализуют идентичные решения. Это значит, что достаточно сложное состояние внешней среды может привести к объединению стратегий этих компаний в единый инновационный процесс [6].

Приведем еще одно исследование о влиянии субъективизма на инновации. В США под наблюдение попали сто крупнейших фирм химической , газовой и компьютерной отраслей . Исследование показало , что руководители с бо̀льшим опытом работы в отрасли более консервативны и скорее скопируют инновационную стратегию конкурентов, чем сами будут экспериментировать [6]. Часто, чувствуя ответственность за авторитарное решение, руководители преувеличивают ценность инновационных проектов даже после неудачных внедрений. Но всё равно вкладывают все новые и новые средства в не оправдавшие себя действия. Происходит это наверно потому, что руководство хочет доказать свою персональную правоту и себе, и подчиненным.

И последнее, *рыночная стратегия фирмы* во многом воздействует на ее инновационный потенциал. Руководство компаний, в которых используется агрессивная наступательная стратегия или имеется широко диверсифицированное производство, как правило, показывает высокую новаторскую ориентацию и уделяет большое внимание потокам информации о внешней среде. На фирмах, где придерживаются оборонительных стратегий, занимают небольшие рыночные ниши, руководители чаще всего воспринимают такого рода информацию как второстепенную и незначительную.

Внешнее сопротивление. Равным образом можно обозначить пять групп рыночных субъектов, активно влияющих на эффективность осуществления инноваций на предприятии: финансовые институты, средства массовой информации, образовательные учреждения, рынок трудовых ресурсов и государственные законодательные институты.

Финансовые рынки. Все финансовые институты очень внимательно относятся к любой информации, затрагивающей политику инноваций, так как напрямую заинтересованы в рентабельности, стабильности, прибыльности компании – основных показателях экономической эффективности функционирования, в первую очередь снижающихся на стадии внедрения инновации. Это делает непривлекательным принятие решений относительно инвестиций в инновации, приносящих доход лишь в долгосрочном плане, будь то новые масштабные исследования или замена все еще продуктивного, но давно устаревшего и неэффективного оборудования. Методом нейтрализации такого сопротивления будет ясное планирование хода инновационного процесса и создание доступной системы информации относительно будущих выгод от внедрения инноваций не только для фирмы, но и для ее кредиторов и финансовых контрагентов.

Средства массовой информации. Журналисты и корреспонденты не просто освещают те или иные факты, но и активно интерпретируют события, происходящие на фирмах, и при этом оценивают перспективы их развития. Часто такая интерпретация носит выраженный негативный характер, так как общественное мнение более подвержено воздействию негативной информации.

Выходом из данной ситуации является стимулирование СМИ для позитивной оценки нового товара, услуги, реорганизации и т.д. Это можно сделать с помощью таких методов, как презентации, пресс – конференции, дегустации или рассылка образцов продукции.

Государственные институты. Политика ограничения конкуренции и субсидирования отдельных областей экономики часто приводит к пассивному отношению к новаторству со

стороны рыночных субъектов. Во многих странах государственная поддержка таких отраслей, как связь, транспорт, медицина, пищевая промышленность, приводит к застою и отсутствию инновационной активности фирм. Для этих компаний становится неактуальной проблема выживания – один из главных стимулов инноваций. А это, в свою очередь, приводит к значительному снижению конкурентоспособности в периоды либерализации экономики и ее дерегулирования.

Образование. С середины 1990-х гг. известные бизнес-школы и университеты начали пересматривать всю систему своего обучения. Отмечалось, что недостаточное количество часов, единая программа и отсутствие специализированных курсов по управлению инновациями, слишком узкая специализация и ограниченность ситуационных практических занятий стали причинами несостоятельности выпускников как руководителей фирм и их подразделений, особенно во времена постоянных изменений во внешней среде.

Общественные организации. Профсоюзы и другие профессиональные организации следят за соблюдением всех прав рабочих и служащих, обеспечением продвижения карьеры и одновременно «защищают» их от инноваций. Эта ситуация создает инертность и ограничивает руководителей в принятии стратегических инновационных решений, соответствующих изменениям внешней среды.

Деловые сообщества. Современный этап развития экономики характеризуется наличием, так называемых деловых сообществ, объединяющих фирмы одной или разных отраслей для достижения их целей. Компаниям, входящим в эти сообщества, вдвойне сложно преодолеть сопротивление инновациям, так как если один член вводит нечто новое, то это незамедлительно сказывается и на всех остальных. А тогда уже у общества возникает вопрос о принятии инновации (сделать ее всеобщей) или установлении своего рода вето на инновационную идею инициатора.

Таким образом, рассмотрев все сопротивления инновациям, можно отметить, что задача нейтрализации сопротивления инновациям всецело лежит на руководстве, которое должно пошагово преодолевать его посредством реализации ряда мер, среди которых комплексный подход к возможностям, угрозам, сильным и слабым сторонам фирмы; организация рациональной и эффективной работы с информацией, ее сбором, обработкой и использованием; забота о принятии решений коллективным методом, путем обсуждений и дискуссий; акцентирование внимания на креативных идеях, поощрение и стимулирование творческих решений отдельных сотрудников и групп; оценка не только коммерческой ценности инноваций, но и их влияние на социально-этическую обстановку в обществе в целом; привлечение к инновационному процессу кредиторов, потребителей, поставщиков и других лиц и организаций.

Список использованных источников:

1. Азгальдов, Г.Г., Костин, А.В. Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия // Экономические стратегии, 2010. — № 2 (60). — С. 162—164.

2. Официальный сайт ООО «Ксерокс» [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://xerox.ru/. – Дата доступа 20.10.2013.

3. Друкер, П. Бизнес и инновации. — М.: Вильямс, 2011. — 432 с. — ISBN 0-88730-618-7

4. Кирьяков, А. Г. Воспроизводство инноваций в рыночной экономике (Теоретико-методологический аспект). — Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2009.

5. Орлов, А.И., Орлова, Л.А. Современные подходы к управлению инновациями и инвестициями // Экономика XXI века. — 2010. — № 12. — С. 3—26.

6. Тычинский, А.В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт. — Таганрог: ТРТУ, 2010.

7. Харгадон, Э. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний = How Breakthrouths Happen. The Surprising Truth About How Companies Innovate. — М.: Вильямс, 2011. — 304 с.

8. Гершман, М.А. Инновационный менеджмент. — М.: Маркет ДС, 2012. — 200 с.

Кринка Виктория Валентиновна
Белорусский государственный экономический университет

Из истории развития кооперации в сельском хозяйстве

Проблема интеграции в АПК в настоящее время является одной из самых актуальных, при этом особое внимание уделяется развитию кооперации. С целью обогащения экономическими знаниями обратимся к истории этого феномена. Основной метод исследования - исторический

Развитие кооперации начинается с середины прошлого столетия. В начале 19 века англичанин Роберт Оуэн, который был промышленным деятелем и, постоянно наблюдая жизнь трудовых людей, часто думал над тем, каким бы образом можно было облегчить их тяжёлую долю.

Роберт Оуэн полагал, что в жизни людей многое не соответствует разумным основаниям. Он говорил, что люди дружными, общими усилиями должны помогать друг другу и, основывая особые сообщества, совместно устраивать свою хозяйственную жизнь.

Его возвышенное учение о новых началах жизни весьма скоро приобрело в Англии многих сторонников, но попытка осуществить основы в жизни не увенчалась успехом. Основывая своё учение на духовном единении людей, Роберт Оуэн обращал мало внимания на разработку практического осуществления своих идей и мало согласовывал их с развитием форм хозяйственной жизни, которые существовали в его время.

Однако, несмотря на незначительный успех практического осуществления, идеи Роберта Оуэна получили в Англии широкое распространение. Через несколько десятилетий, в сороковых годах того же века, в небольшом английском промышленном городке Рочдэле, группа рабочих ткачей, считавших себя последователями Оуэна, основала первый кооператив, который послужил образцом для других и положил начало осуществлению в жизни заветов великого учителя.

Исторической заслугой этого кооператива можно считать то, что в основу кооперации легли три главных положения, установленные рочдэльскими ткачами:

1) Чтобы продажные цены потребительского были ценами обычной розничной торговли, а не оптовыми, так как только в этом случае будет получаться довольно большая прибыль, которая даст возможность путём небольшого отчисления усилить оборотные средства кооператива и позволит иметь кооперативу свободную наличность, значительно укрепляющую его экономическую силу.

2) Вся прибыль от потребительской лавки должна быть распределена по отдельным покупателям не по денежным паям, которые они внесли при закрытии лавки, а в зависимости от того, на какую сумму они в течение года купили.

3) Для того чтобы сохранить целость общественного дела, для того чтобы оно было прочно организовано, приходится отказаться от продажи в кредит, потому что без ростовщических процентов продать в долг невыгодно.

Прошло четверть века после возникновения в Англии первого потребительского кооператива, когда в одной из немецких деревушек возникло первое кредитное товарищество, важнейший вид сельской кооперации.

Основателем кооперации, её «отцом», как любят говорить немецкие кооператоры, является Райфайзен, который положил следующие правила в её основу:

1) Круговая ответственность всех членов товарищества всем своим имуществом по долгам товарищества.

2) Производительное назначение ссуд.

3) Выдача ссуд только членам товарищества.

4) Малый район деятельности товарищества.

5) Признание работ правления товарищества почётными, а потому бесплатными.

В первой трети XX века сельскохозяйственное товарищество ставило своей задачей помочь крестьянскому хозяйству, прежде всего в организации на кооперативных началах:

1) Закупки сельскохозяйственных машин и орудий, минеральных удобрений, семян и других средств производства.

2) Сбыта тех продуктов хозяйства, которые производятся на продажу как товар.

3) Дешёвого кредита на производственные цели.

Кроме перечисленных основных кооперативных операций, сельскохозяйственное товарищество обычно организовывало ремонтные мастерские, прокатные и зерноочистительные пункты, семенные и племенные рассадники, опытные и показательные поля и вообще стремится обслужить все нужды крестьянских хозяйств.

Основными формами этого совместного пользования могли быть следующие:

1. Устройство при сельскохозяйственном товариществе сети прокатных пунктов, разбросанных по району деятельности кооператива.
2. Пропаганда и организация мелких машинных товариществ, объединяющих один-два десятка домохозяев и имеющих небольшой набор машин, использование которых непосильно для каждого крестьянского хозяйства в отдельности.
3. Организация совместной обработки земли и уборки урожая механическим способом при помощи тракторов и сложных сельскохозяйственных машин.

Ещё большую пользу крестьянину, как отмечал один из основоположников теории кооперации А. В. Чаянов, может принести кооперативный сбыт продуктов. Устраивая кооперативный сбыт продуктов, весьма выгодно одновременно наладить и их кооперативную переработку.

Более того, опираясь на кооперативное начало обобществлённого хозяйства, крестьянство могло использовать все завоевания агрономической науки.

Следует отметить, что идеи кооперации получили свое развитие в деятельности современных фермеров. Так, в апреле 2007 года в Республике Беларусь был создан межфермерский кооператив СПЗАО «Фермерские овощи» для решения основных задач: сортировка, очистка и упаковка картофеля и овощей, произведённых фермерскими хозяйствами, а также последующая реализация данной продукции [2].

Список использованных источников:

1. Чаянов, А. Краткий курс кооперации: Репринтное воспроизведение издания 1925 года / А. Чаянов. - Москва: Москва: Центральное Товарищество «Кооперативное издательство», 1925. – С. 78.

2. Межфермерский кооператив / Минская областная ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: http://www.minsk.fermer.by/articles.php?art=4. – Дата доступа: 16.10.2013.

Лашкевич Екатерина Юрьевна
Белорусский государственный экономический университет

Мотивация труда на предприятиях АПК

В условиях формирования новых механизмов хозяйствования, ориентированных на рыночную экономику, возрастает роль каждого работника в достижении конечных результатов деятельности предприятия. Одна из главных задач для предприятий различных форм собственности - поиск эффективных способов управления трудом. Решающим причинным фактором результативности деятельности людей является их мотивация.

Действенные стимулы и мотивы становятся определяющими при решении проблем развития и роста эффективности агропромышленного производства. Человека побуждает к активным действиям, в том числе и к труду, необходимость удовлетворения различных потребностей [1, с.128]. Для того, чтобы потребность заработала, нужны мотивы, т.е. психологические причины, побуждающие людей к активным действиям, направленным на ее удовлетворение. Потребности и мотивы образуют мотивационный механизм. Но, помимо них, мотивационный механизм включает также: притязания, ожидания, установки, оценки, стимулы [1, с. 129].

В условиях рыночной экономики необходимо изменить подход к мотивации на предприятии. Сегодня на селе наблюдается низкая мотивация труда у большинства работников, что связано с неэквивалентностью межотраслевых экономических отношений и отраслевым занижением заработной платы в сельском хозяйстве.

В организации оплаты и стимулирования труда работников сельского хозяйства имеется ряд нерешенных проблем:

1) уровень заработной платы значительно ниже, чем в других отраслях народного хозяйства, на некоторых предприятиях даже не достигает минимальной гарантированной оплаты труда;

2) применяемые системы оплаты труда в животноводстве и растениеводстве в большей мере стимулируют наращивание объемов сельскохозяйственной продукции и выполненных работ без учета затрат на производство, финансового результата организации;

3) определение должностных окладов руководителей организаций по шкале численности работников предприятия не способствует усилению взаимосвязи заработка этих работников с эффективностью хозяйствования [3, с. 126].

В системе мотивации труда особое значение на данном этапе приобретает материальное денежное вознаграждение. Существует две модели организации заработной платы: тарифная и бестарифная. Тарифная модель предполагает зависимость оплаты труда от величины затрат, сложности и условий труда, его интенсивности, природно-климатических факторов, квалификации и т.д. [1, с. 135]. К новым подходам организации оплаты труда и стимулирования труда в рыночных условиях относится бестарифная модель организации заработной платы, в которой предполагается отказ от гарантированных тарифных ставок и должностных окладов, премий, доплат и надбавок. Данная модель позволяет учитывать квалификацию работника, его потенциальные возможности и фактический трудовой вклад, а также результативность работы трудового коллектива [2, с. 580].

Важную роль в системе мотивации производительного труда играют дополнительная заработная плата, доплаты, надбавки, премии и т.д. Большое значение имеет привлекательность труда и его творческий характер, а также создание благоприятной социальной атмосферы, устранение психологических барьеров между отдельными группами работников, развитие доверия и взаимопонимания внутри коллектива, продвижение работников по службе, оплата обучения и повышение квалификации работников.

Таким образом, для эффективного функционирования сельскохозяйственной организации необходимо, чтобы было выполнено важнейшее условие – обеспечена личная заинтересованность каждого работника в труде и высоких его результатах. Этого можно достигнуть при помощи эффективной системы мотивации труда.

Список использованных источников:

1. Веснин, В.Р. Менеджмент: учеб. – 3-е изд., перераб. и доп. / В.Р. Веснин –М. ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 504 с.

2. Гусаков, В.Г. Экономика организации и отраслей агропромышленного комплекса. В 2 кн. Кн. 1 / В.Г. Гусаков [и др.]; под общ. ред. акад. В.Г. Гусакова. – М.: Белорус. наука, 2007. – 891 с.

3.Старовойтова, Н.А. Основные направления совершенствования стимулирования труда работников сельского хозяйства / Н.А. Старовойтова. Задачи и перспективы АПК в контексте программы возрождения и развития села (материалы международной научно-практической конференции). – Минск, 2006. – 261 с.

Легкова Анастасия Юрьевна
Белорусский государственный экономический университет

Социально – психологические факторы создания и развития крестьянских (фермерских) хозяйств

Сельское хозяйство — отрасль хозяйства, направленная на обеспечение населения продовольствием (пищей, едой) и получение сырья для ряда отраслей промышленности. Сельское хозяйство Беларуси специализировано на выращивании традиционных для умеренных широт культур. Развитие сельского хозяйства всегда играло одну из главенствующих ролей в жизни белорусских граждан. В наши дни в аграрной сфере существует несколько организационно-правовых форм хозяйствования, и одной из них является крестьянское (фермерское) хозяйство.

В развитии сельских территорий создание и функционирование крестьянских (фермерских) хозяйств – одно из важных звеньев современной социально-экономической политики Республики Беларусь. Основными предпосылками создания и развития нового сектора национальной экономики являются внимание белорусского государства к проблеме развития сельских территорий, развитие частной инициативы, законодательное оформление, практика успешного фермерства, формирование положительного общественного статуса фермера.

Крестьянское (фермерское) хозяйство – это одна из форм индивидуально-семейного сельскохозяйственного производства. В системе сельских территорий оно существует как весьма специфическая структура. С одной стороны, это – самая древняя форма ведения хозяйства, с другой стороны, - это «молодая», современная форма хозяйствования в экономике.

К системообразующим факторам создания и развития крестьянских (фермерских) хозяйств можно отнести организационно-экономические и социально-психологические факторы. Это связано с тем, что именно они в большей степени обеспечивают успешность создания и функционирования фермерских хозяйств.

Крестьянские (фермерские) хозяйства являются привлекательным объектом для исследования социально-психологических факторов экономического развития, поскольку именно они представляют собой основное поле реализации амбиций и устремлений людей. В самом деле, именно в семье человек уважаем и любим, считает, что его амбиции, в том числе и экономические, реализованы, либо, напротив, презираем и гоним, потому что ничего не добился в жизни. С другой стороны, ясно, что самореализация индивидов должна осуществляться в процессе их основной профессиональной деятельности. Именно управление хозяйством для фермеров и является тем необходимым или одним из способов реализации своих идей.

Деятельность людей в сельском хозяйстве во всем ее многообразии есть субстанция общественных отношений, которые являются той же деятельностью, но в определенной форме ее выражения. Общественные отношения у сельских жителей существенно отличаются от отношений у горожан. Обусловлено это доминированием родственных, соседских отношений, силой авторитета старших по возрасту односельчан, местных традиций и обычаев, исторически сложившегося доверия и уважения к определённым семьям. Наблюдения доказывают, что успешное функционирование фермерских хозяйств возможно только при обязательном наличии особых личностных качеств. Известно, что еще в начале прошлого века Н.П. Макаровым сформулировано 10 основных качеств, которыми должен обладать человек, ведущий фермерское хозяйство:

- ✓ здоровье, сила и привычка к систематическим работам в любое время года;
- ✓ способность предвидеть, какие части хозяйства нужно непрерывно улучшать;
- ✓ умение разбираться, что существенно и несущественно;
- ✓ оценивать, чем лучше заниматься в настоящее время и что отложить для выполнения во вторую очередь;

- ✓ знание растениеводства, животноводства, почв и погоды;
- ✓ самоконтроль, необходимый для хладнокровных действий в любых обстоятельствах, способность управлять работой людей;
- ✓ отдавать и самому воспринимать распоряжения и пояснения;
- ✓ сотрудничать с соседями;
- ✓ привычка к систематическому выполнению составленного для себя плана [1].

Очевидно, что эти характеристики не потеряли своей актуальности и для современного фермера. Конечно, некоего идеального типа личности фермера не существует, как, впрочем, и любой другой. Тем не менее, современный фермер должен обладать, наряду с вышеперечисленными, следующими качествами, характеристиками:

- ✓ законопослушностью;
- ✓ предпринимательской активностью, а также наличием предпринимательской жилки;
- ✓ уважительным отношением к партнерам, а также к нанимаемым работникам;
- ✓ инновационным мышлением;
- ✓ стратегическим видением;
- ✓ готовностью к риску [3].

Последняя характеристика является важной, хотя эффективно хозяйствовать может как фермер, склонный к риску, так и не готовый рисковать. Здесь сказывается и темперамент, характер, опыт фермера, и что особенно важно – умение управлять рисками.

Согласно проведенным исследованиям, главенствующими причинами, подталкивающими людей стать фермером являются:

- ✓ желание самостоятельно работать;
- ✓ желание быть экономически свободными и независимыми;
- ✓ стать хозяином;
- ✓ самоутвердится;
- ✓ самореализоваться;
- ✓ экономический интерес;
- ✓ особенности проживания;
- ✓ наследство и т.д. [2]

По сути своей выявить какие-либо общие характеристики белорусского фермера очень сложно. Однако в большинстве своём это креативные, трудоспособные, энергичные, образованные мужчины среднего возраста, большинство из них имеют семьи, состоящие из 4 человек.

Подводя итог, можно смело заявить о том, что социально – психологические факторы создания и развития фермерских хозяйств играют одну из главных ролей в успешном функционировании хозяйств. Ведь как известно, желание рождает возможность, а нежелание – причину. Только желание руководить, добиваться успеха, успешно и усердно работать способно дать человеку силы заниматься таким нелёгким делом, как ведение крестьянского (фермерского) хозяйства.

Список использованных источников:

1. Макаров, Н.П. Крестьянское хозяйство и его интересы / Н.П. Макаров. – М.: Унив. б-ка. – 1917. – 110 с. – (Лига аграр. реформ. Сер. С; № 2)

2. Корбут, Л.В. Механизм повышения эффективности функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств / Л.В. Корбут; Нац. акад. Наук Беларуси, Ин-т систем. исслед. в АПК. – Минск: Белорусский Дом печати, 2012. – 196 с.

3. Корбут, Л.В. Организационно-экономические основы деятельности фермерских хозяйств / Л.В. Корбут; Нац. акад. Наук Беларуси, Ин-т систем. исслед. в АПК. – Минск : Белорусский Дом печати, 2012. – 80 с.

Лобан Светлана Викторовна
УО «Белорусский государственный экономический университет»

Маркетинг персонала и возможность его использования в организациях АПК

Маркетинг персонала является относительно новым понятием. В мировой практике управления человеческими ресурсами он нашел свое применение лишь в начале 90-х гг. прошлого столетия. В практике управления персоналом постсоветских стран эта разновидность маркетинга до настоящего момента не получила должного распространения. Лишь немногие предприятия включают маркетинг персонала в состав задач, решаемых службами по работе с кадрами.

Маркетинг персонала - это вид деятельности, который направлен на выявление потребности в персонале, а также удовлетворение этих потребностей, то есть покрытие потребности организации в персонале.

Целью данного вида управленческой деятельности является обеспечение эффективной и оптимальной занятости. В этом плане маркетинг персонала представляет собой активную форму социально-обменного процесса между фирмой и совокупным рынком рабочей силы, включающей в себя как внутренний, так и внешний рынок человеческих ресурсов.

Маркетинг персонала выполняет следующие функции [1]:

1. Информационная функция.

В рамках этой функции решает следующие задачи:

– исследует информацию о требованиях, которые предъявляют на рынке труда к должностям работники, к рабочим местам;
– изучает внешнюю и внутреннюю среду организации;
– исследует рынок труда и имидж компании как работодателя [2].

Информационная функция маркетинга персонала позволяет выделять области, в которых могут возникнуть проблемы с человеческими ресурсами и вовремя предпринимать профилактические меры.

2. Аналитическая функция.

При помощи данной функции, персонал-маркетинг обрабатывает всю полученную информацию, и подготавливает новую информацию для разработки мероприятий, необходимых для повышения конкурентоспособности компании и ее развития.

3. Коммуникативная функция.

Цель этой функции - установить контакт с субъектами рынка труда таким образом, чтобы полностью удовлетворить потребность в персонале организации. Коммуникация налаживается как с внешним рынком труда, так и с сотрудниками организации.

Маркетинг персонала в узком смысле является частью снабженческого маркетинга, поскольку его основная задача состоит в кадровом обеспечении предприятия. В более широком плане – это активная форма социального обменного процесса между предприятием и рынком рабочей силы.

В организациях АПК Беларуси существует проблема обеспеченности кадрами. В первую очередь, предприятия испытывают потребность в специалистах с высшим образованием. Неукомплектованными остаются 7% руководящих должностей. На 20% не заполнены места зоотехников, на 17% – агрономов и ветврачей [3].

В нашей стране для сельского хозяйства специалистов подготавливают УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», УО «Витебская ордена “Знак Почёта” государственная академия ветеринарной медицины», УО «Белорусский государственный аграрно-технический университет», УО «Белорусский государственный экономический университет» и др.

Мы видим, что с одной стороны существует спрос, с другой – предложение. Однако сложившаяся ситуация свидетельствует о том, что субъекты трудового рынка не находят точки соприкосновения. Помочь им в этом сможет такое новое направление, как «Маркетинг персонала», которое призвано обеспечить максимальное совпадение интересов работника и работодателя.

Список использованных источников:

1. Что такое маркетинг персонала и нужен ли он организации. Сайт: Развитие и обучение. Кадровый консалтинг. Индивидуальное консультирование. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://akme.su/effuprpers/marketing_/54/77/54/blogid/264/. Дата доступа: 16.10.2013.

2. Сайт Корпоративный менеджмент. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/ . Дата доступа: 16.10.2013.

3. В Беларуси не хватает 20% зоотехников и 17% ветврачей и агрономов. Сайт: Белорусское сельское хозяйство. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://agriculture.by/?p=4943. Дата доступа: 31.10.2013.

Медушевская Дарина Игоревна
Белорусский государственный экономический университет

Идентификация и оценка значимости экологических аспектов на предприятии

Важность правильного выявления значимых экологических аспектов предприятия обусловлена тем, что они являются основой для разработки экологической политики и планирования мероприятий для ее реализации. В соответствии с требованиями международного стандарта ISO 14001 экологический аспект – это элемент деятельности организации, ее продукция или услуга, который может оказать воздействие на окружающую среду [1].

Исследования по определению значимых экологических аспектов на предприятии проводились в ООО «Завод автомобильных прицепов и кузовов «МАЗ-Купава». На предприятии последняя процедура идентификация экологических аспектов проведена в 2009 г. в соответствии с разработанным стандартом предприятия СТП МК 14001.4.3.1,согласно которому к значимым экологическим аспектам отнесены:

1) выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников при применении неопреновых клеев;
2) хранение отходов производства на кузовном производстве на открытой площадке;
3) превышение объемов выбросов в атмосферный воздух при увеличении мощностей на участке металлообработки кузовного производства;
4) течи масел при эксплуатации дизельных погрузчиков;
5) превышение ПДК нефтепродуктов и взвешенных веществ в сточных водах;
6) рациональное использование природных ресурсов;
7) повышение уровня производственной безопасности и предупреждения воздействия опасных факторов;
8) экологическое обучение [2].

Анализ выделенных аспектов показал, что за последние два года не было выявлено ни одного случая превышения лимитов выбросов в атмосферный воздух даже при увеличении мощностей на участке металлообработки кузовного производства и превышения ПДК нефтепродуктов и взвешенных веществ в сточных водах. К тому же значимость экологических аспектов не проранжирована. В свою очередь, отсутствие оценок значимости экологических аспектов влечет за собой неэффективность управления денежными средствами предприятия. Таким образом, можно сделать вывод, что к 2013 г. регистр экологических аспектов утратил свою актуальность.

Для повышения эффективности функционирования системы экологического менеджмента и использования денежных средств предприятия предлагается произвести идентификацию экологических аспектов посредством построения экологического баланса производства кузова «Купава» 570010,площадью 15м^2, объемом 37м^3, грузоподъемностью 6750 кг с внутренними размерами: длина – 6,1 м, ширина – 2,5 м, высота –2,5 м, обладает хорошими теплоизоляционными качествами.

Основой построения экологического баланса являются данные плановой калькуляции на производство кузова «Купава» 570010 (таблица 1).

Анализируя плановую калькуляцию на производство кузова «Купава», следует отметить, что рентабельность продукции в 2011 г. составила лишь 1 %, что было вызвано нестабильной экономической ситуацией в республике. Существенное влияние оказало изменение обменного курса на хозяйственную деятельность предприятия, так как значительная часть используемых материалов является импортной. В 2012 г. рентабельность продукции составила 19,8 %. Удельный вес затрат на оплату труда в 2012 г. в стоимости кузова «Купава» 570010 возрос на 0,12 %, и составил 5,35 %. Удельный вес затрат на материалы и комплектующие в себестоимости продукции составляет 69,8 %.

Данный показатель снизился по сравнению с 2011г. на 4,1 %. Расходы на электроэнергию, тепловую энергию и природный газ отражаются в накладных расходах. Материалоемкость производимой продукции в 2012 г. составила 60,6 %, темп роста данного показателя – 82 %. Таким образом, увеличение цен на выпускаемую продукцию пропорционально росту цен на материалы привело бы к снижению конкурентоспособности и соответственно производства продукции, что недопустимо для предприятия в условиях конкуренции. Поэтому стратегически важной задачей на заводе является активный поиск альтернативных поставщиков сырья, материалов и комплектующих, а так же работа над конструкцией изготавливаемых изделий, которая способствует упрощению производства и удешевлению используемых материалов.

Таблица 1 – Плановая калькуляция на производство кузова «Купава» 570010

Наименование статей затрат	2011 г.		2012 г.		Изменение за период	
	сумма, р.	уд.вес, %	сумма, р.	уд.вес, %	сумма, р.	уд.веса, %
Материалы и комплектующие	42840262	71,50	43 880 356	57,76	1 040 094	-13,74
Возвратные отходы	-154225	-0,26	-153 581	-0,20	644	0,06
Транспортные расходы	886793	1,48	623 101	0,82	-263 692	-0,66
Вспомогательные материалы	364142	0,61	276 446	0,36	-87 696	-0,24
Основная зарплата производственных рабочих	2071929	3,46	2 646 542	3,48	574 613	0,03
Дополнительная зарплата производств рабочих	267279	0,45	383 749	0,51	116 470	0,06
Отчисления в ФСЗН	795331	1,33	1 030 299	1,36	234 968	0,03
Накладные расходы	11291357	18,84	13 639 340	17,95	2 347 983	-0,89
Производственная себестоимость	58362868	97,41	62 326 252	82,04	3 963 384	-15,36
Затраты на реализацию	945478	1,58	1 078 244	1,42	132 766	-0,16
Себестоимость	59308346	98,98	63 404 496	83,46	4 096 150	-15,52
Прибыль	609154	1,02	12 563 837	16,54	11 954 683	15,52
Отпускная цена без НДС	59917500	100,00	75 968 333	100,00	16 050 833	0,00

Примечание – Источник: собственная разработка.

Исходя их данных плановой калькуляции на 1 декабря 2012 г. составлена схема процесса производства кузова «Купава» с указанием входных и выходных потоков материалов и энергии, которая представляет собой экологический баланс производства, который может служить основой для идентификации экологических аспектов.

На рисунке 1 представлен материально-энергетический баланс производства кузова «Купава» 570010, согласно которому затраты предприятия на материалы и энергию при производстве единицы продукции составили 45,9 млн р.

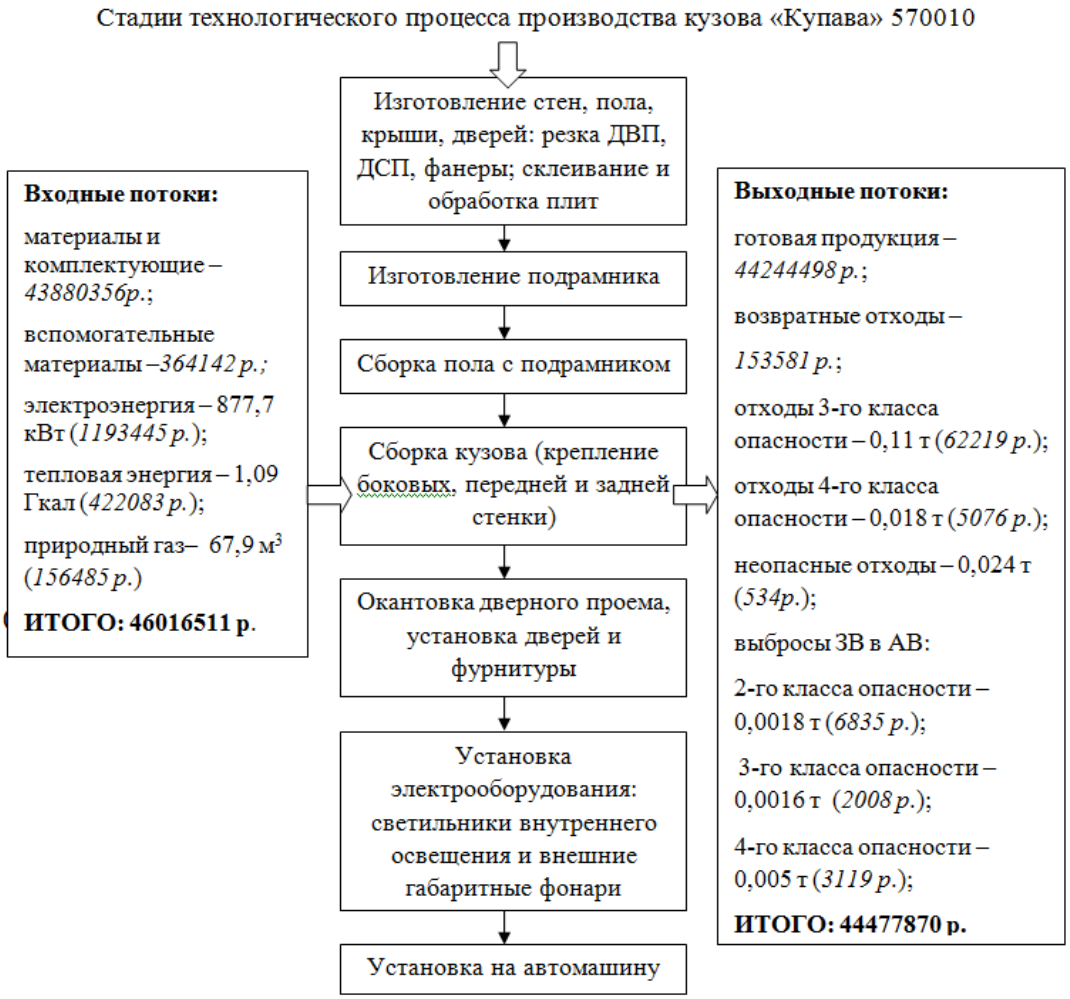


Рисунок 1 – Материально-энергетический баланс производства кузова «Купава»

Примечание – Источник: собственная разработка.

Затраты на уплату экологического налога в части платежей за захоронение отходов производства в 5,7 раза превысили затраты на уплату экологического налога в части платежей за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников. В целом, сумма экологического налога составила 0,079 млн р. Среди отходов производства 3-го класса опасности наибольший удельный вес – 60 % занимают обрезки фанеры, древесноволокнистых плит, древесно-стружечных плит, древесноволокнистая плита средней плотности (мелкодисперсная фракция), 23,3 % – промасленные древесные опилки, 3,6 % – пенополиуретан и пр. Таким образом, материально-энергетический баланс производства служит источником информации об экологических аспектах при производстве продукции. В результате выявлены следующие экологические аспекты, которым необходимо уделить внимание:

- потребление электроэнергии;
- потребление тепловой энергии;
- потребление природного газа;
- образование отходов производства;
- выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух.

С целью эффективного использования денежных средств предприятия в процессе управления экологическими аспектами предложена оценка их значимости.

Оценка значимости экологических аспектов приведена в таблице 2 в соответствии с удельным весом затрат на экологические аспекты в себестоимости продукции ООО «ЗАПиК

«МАЗ-Купава». Чем выше удельный вес затрат на экологические аспекты в себестоимости продукции, тем выше значимость данного экологического аспекта.

Таблица 2 – Оценка значимости экологических аспектов ООО «ЗАПиК «МАЗ-Купава» за 2012 г.

Экологический аспект	Размер платежей в 2012г., млн р.	Уд.вес в себестоимости продукции, %	Значимость экологического аспекта (место)
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух	32,3	0,016	5
Захоронение отходов производства	152,1	0,077	4
Потребление тепловой энергии	907,9	0,461	2
Потребление электроэнергии	2567,1	1,303	1
Потребление природного газа	336,6	0,171	3

Примечание – Источник: собственная разработка.

Таким образом, 1,93 % в себестоимости продукции занимают затраты предприятия на энергоресурсы, что в 25 раз превышает долю экологического налога в части платежей за захоронение отходов производства, и в 121 раз – долю экологического налога в части платежей за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух. Следовательно, наиболее значимым экологическим аспектом, которому необходимо уделить внимание в процессе производства продукции ООО «ЗАПиК «МАЗ-Купава», является потребление энергоресурсов.

Предложенный способ идентификации и оценки значимости экологических аспектов позволит предприятию выявить шансы в области экономии издержек и осуществлении результативной экологической деятельности.

Список использованных источников:

1. СТБ ИСО 14001-2005 Системы управления окружающей средой. Требования и руководство по применению.
2. Руководство СУОС ООО «ЗАПиК «МАЗ-Купава»: РМК 14001.001-2006.

Папаламова Жанна Петровна
Белорусский государственный экономический университет

Рентабельность инвестиций в персонал

По мере движения в новое тысячелетие и существования в условиях экономики, основанной на информации и знаниях, можно бесспорно утверждать, что именно люди – это источник прибыли организации. Ведь любой ресурс организации, за исключением людей, бездеятелен, это пассивный ресурс, требующий вмешательства человека для производства стоимости.

Современные организации рассматривают затраты на развитие персонала как инвестиции, которые должны приносить отдачу в виде повышения эффективности деятельности. При этом, любого руководителя волнует вопрос эффективности таких вложений в персонал: сколько денег он тратит на подчиненных, много это или мало, нужно ли тратить больше, чтобы повысить производительность труда?

Инвестиции в персонал отличает высокая степень риска и неопределенности, отдача от таких вложений характеризуется большими индивидуальными колебаниями и значительным временным лагом. В зависимости от определенных условий, которые складываются благоприятно или неблагоприятно для конкретного человека, существует период времени, в течение которого этот человек может реализовать свои знания, навыки, способности, свой человеческий капитал, и возможны периоды времени, в которые он не может эффективно реализовать свои производительные способности. В связи с этим, очень важно рассчитать объективную выгоду для организации от вложенных инвестиций в ее персонал в конкретные периоды времени [6].

Целью данного исследования является обоснование наиболее объективных и эффективных подходов к расчету рентабельности инвестиций в персонал.

Основной проблемой, с которой приходится сталкиваться современным предприятиям, – это оценка эффективности вложений в персонал. Сложности, возникающие при этом, в определенной мере объясняются тем, что инвестиции в человеческий капитал имеют ряд особенностей, отличающих их от других видов инвестиций.

Инвестиции в персонал компании – это инвестиции в создание ее нематериальных активов, повышающие уровень конкурентоспособности организации [2].

1. Отдача от инвестиций в персонал непосредственно зависит от продолжительности трудоспособного возраста персонала. Чем раньше делаются вложения в человека, тем быстрее они начинают давать отдачу.

2. Не всякие вложения в персонал могут быть признаны инвестициями, а лишь те, которые общественно целесообразны и экономически необходимы. Например, затраты, связанные с криминальной деятельностью, не являются инвестициями, поскольку общественно нецелесообразны и вредны для общества.

3. Характер и виды вложений в человека обусловлены историческими, национальными, культурными особенностями и традициями. Так, уровень образования и выбор профессии детьми в значительной мере зависят от семейных традиций и уровня образования их родителей.

4. По сравнению с инвестициями в иные различные ресурсы, инвестиции в персонал являются наиболее выгодными как с точки зрения отдельного человека, так и с точки зрения всего общества [3].

На сегодняшний день существуют различные подходы к оценке эффективности вложений в персонал.

Фитц-енц Я., проводя исследования, в качестве простейших подсчетов окупаемости инвестиций в человеческий капитал делил доход на число сотрудников. Им же предложен коэффициент окупаемости инвестиций в человеческий капитал:

$$Кои = \frac{П-(Р-(ЗП+Л))}{ЗП+Л} \quad (1)$$

где Кои - коэффициент окупаемости инвестиций в человеческий капитал;
П – прибыль;
Р – расходы на персонал;
Л – предоставляемые льготы;
ЗП – заработная плата сотрудников [5].

Одним из показателей экономической эффективности человеческого капитала является уровень интеллектуальности производства (или квалификационной емкости производства). Он исчисляется как отношение фонда образования (интеллектуального капитала) к валовому национальному продукту и показывает, сколько денежных единиц, аккумулированных в образовательном фонде, приходится на каждую стоимостную единицу произведенной продукции:

$$УИ = \frac{ФО}{ВНП} \quad (2)$$

где УИ – уровень интеллектуальности производства;
ВНП – валовый национальный продукт;
ФО – денежная оценка общего фонда образования.

По методологии Т. Шульца, величина общего фонда образования равна стоимости одного года обучения каждого уровня, умноженной на число человеко-лет образования (с поправкой на неодинаковую продолжительность учебного года), накопленного населением страны к тому или иному моменту времени. А Дж. Кендрик определял величину ФО с помощью специально разработанных индексов цен и с учетом амортизации знаний и навыков [2].

Ваганян О.Г. предлагает следующую методику оценки эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал коммерческих организаций. В связи с тем, что взаимодействие отдельных элементов интеллектуального капитала имеет нелинейный характер, то оценивается лишь интегральная эффективность инвестиций. В этом случае общий подход к оценке будет следующий. Соотносятся две величины: X (разница между капитализацией организации и ценой замещения ее реальных активов, за вычетом обязательств) и Y (инвестиции в нематериальные активы). Коэффициент эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал подсчитывается как отношение разности величины X в начале и в конце периода и величины инвестиций Y в течение этого периода. При этом все величины берутся в дисконтированном виде с учетом инфляции. В результате получается коэффициент эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал коммерческих организаций, т.е. рассчитывается следующая формула:

$$Z = \frac{x2 - x1}{Y} \quad [3]$$

где Z – коэффициент эффективности инвестиций;
x2 – величина интеллектуального капитала в конце периода;
x1 – величина интеллектуального капитала в начале периода;
Y – инвестиции в интеллектуальный капитал организации.

Для подсчета величины Y рекомендуется учитывать следующие составляющие: затраты на исследования и разработки (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки); затраты на образование, повышение квалификации, укрепление здоровья работников, социальные инвестиции; затраты на информационные технологии, информационное, техническое и программное обеспечение, на формирование и развитие бренда; на создание корпоративного портала, веб-сайта; на маркетинг; на приобретение, распространение, хранение информации; на развитие дистрибьюции; на развитие корпоративной культуры; на приобретение ноу-хау, патентов, других видов интеллектуальной собственности [1].

Также оценка эффективности использования инвестиций в персонал может быть проведена на базе системы из пяти косвенных показателей:

1. Объем продаж на одного занятого.

2. Прибыль предприятия (до уплаты налогов), приходящаяся на единицу затрат в трудовые ресурсы.

3. Доля расходов в трудовые ресурсы в добавленной стоимости.

4. Доля доходов до уплаты налогов в добавленной стоимости, этот показатель называется отдачей на чистые активы.

5. Доля капитальных расходов в добавленной стоимости.

Расчет указанных выше показателей позволяет определить общую рентабельность и ее тенденции, раскрыть причины благоприятных и неблагоприятных изменений в производительности персонала. Однако не позволяет точно рассчитать экономическую отдачу от вложений именно в персонал, так как основное значение этих показателей – анализ производительности, которая в большей степени в данных показателях зависит от технологической составляющей производства [2].

Анализируя приведенные выше подходы, можно сделать вывод о том, что ни один из них не является стандартным, подходящим для любой организации. Каждый из вышеперечисленных показателей показывает эффективность лишь части инвестиций в персонал. Ни один из этих показателей не может дать комплексной оценки рентабельности всех инвестиций в персонал. Применение того или иного подхода для расчета рентабельности зависит от конкретной организации, от ее размеров, от места, занимаемого ею на рынке. А также от внутренних факторов организации, таких как кадровая политика, инвестиционная, финансовая, социальная и др. Огромное влияние на выбор того или иного показателя рентабельности оказывают цель, миссия и задачи самой организации, а также возможности этой организации в определенный промежуток времени. Несмотря на то, что почти каждая организация свободна в выборе показателей для оценки рентабельности вкладываемых ею инвестиций в персонал, выбор того или другого показателя должен быть экономически и организационно обоснованным, для того, чтобы именно выбранный показатель наиболее объективно и комплексно отражал эффективность от вкладываемых инвестиций в персонал.

Список использованных источников:

1. Ваганян, О.Г. Управление формированием и развитием интеллектуального капитала коммерческих организаций //Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2008.

2. Воронкова, В.Г. Управление инвестициями в персонал на примере метода корпорации «Апджон». [Электронный ресурс] – Дата доступа: 05.11.2013. Режим доступа: http://uchebnikionline.ru /menedgment /upravlinnya_lyudskimi_resursami_-voronkova_vg/upravlinnya_investitsiyami_personal_prikladi_metodu_korporatsiyi_apdzhon_.htm

3. Добрынин, А.И., Дятлов, С.А., Цыренова, Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. – СПб.: Наука, 1999.

4. Сулейманова, Л.Ш. Человеческий капитал как фактор европейской экономической интеграции // Вестник ТИСБИ, 2005, №1.

5. Фитц-енц, Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Як Фитц-енц; пер. с англ.: [Меньшикова М.С.,Леонова Ю.П.]; под общ. Ред. В.И. Ярных. – М.: Вершина, 2006.

6. Щербатых, М.А., Инвестиции в человеческий капитал как фактор экономического роста: их оценка и динамика. disserCat – Электронная библиотека диссертаций. [Электронный ресурс] – Дата доступа 04.11.2013. Режим доступа – http://www.dissercat.com/content/investitsii-v-chelovecheskii-kapital-kak-faktor-ekonomicheskogo-rosta-ikh-otsenka-i-dinamika#ixzz2jl9RxLPB

Панасик Анжелика
Полесский государственный университет

Рекламная деятельность на ОАО «Волковысский мясокомбинат»

Promotional activities are very important for the economy, because that's what it affects the implementation of domestic products. Therefore, consideration of promotional activities on the particular enterprise is the most important.

Привлекательность продукта не дает 100 % гарантии относительно его успешной продажи. Для этого покупатель должен быть хорошо проинформирован о его существовании и убежден в его отменном качестве. Поэтому важной составляющей маркетинговой стратегии любой компании является коммуникационная политика, определяющая способы взаимодействия производителя с конкретным сегментом рынка. Наиболее эффективным методом продвижения товара считается реклама. Поэтому информация о рекламе, на основе которой развивается предприятие, а, следовательно, и вся экономика в целом, всегда остается актуальной.

Целью работы является исследование теоретических аспектов, анализ состояния рекламной деятельности на предприятии на примере ОАО «Волковысский мясокомбинат».

Реклама — это двигатель торговли. Реклама представляет собой информацию, подлежащую распространению в любой форме и любым способом, направленную на привлечение внимания к предмету рекламирования, формирование или поддержание на заданном уровне интереса к нему и его успешную продажу [1].

Рассмотрим рекламную деятельность на примере ОАО «Волковысский мясокомбинат».

Сотрудниками бюро маркетинга и рекламы, а также бюро управление качеством проводится ряд мероприятий по информированию потребителя о продукции. К ним относятся:

— размещение информации на упаковке и этикетке о сроках годности и условиях хранения продукции;

— нанесение информации о рекомендациях по приготовлению на этикетку, упаковку.

— предоставление торговым организациям ассортиментного перечня продукции, который содержит информацию о наименовании продукции, сроке годности, цене и штрих-код,

— распространение по торговым объектам каталога продукции;

— разработка и предоставление в торговые предприятия листовок о новых видах продукции с рецептами по приготовлению,

— размещение подробной информации о продуктах, а также рецепты приготовления на официальном сайте предприятия.

Рекламными мероприятиями, осуществляемыми ОАО «Волковысский мясокомбинат» являются:

- размещение видеороликов на телевидении (ОНТ, Беларусь-1, СТВ, ВолковыскТВ) и на мониторах в маршрутных такси;
- ротация рекламных роликов на республиканских и областных радиостанциях (телерадиокомпания «Гродно», «Брест», «Витебск», «Гомель», «Могилев», радио «Би-Эй», «Рокс» и «Хит-FM»), а также на локальном радио в крупных торговых сетях;
- наружная реклама (размещение рекламных баннеров на билбордах в гг. Минск, Гродно, Гомель, Лида);
- реклама на транспорте (размещение рекламы на бортах троллейбусов в г. Гродно, Минске и Гомеле);
- реклама в печатные издания (размещение рекламных модулей в каталогах, справочниках, периодических изданиях);
- участие в отечественных и зарубежных выставках, ярмарках и конкурсах;
- проведение расширенных дегустаций продукции;

– реклама в местах продаж (плакаты, монетницы, наклейки, разделители);

– разработка и распространение фирменных рекламных модулей, каталогов продукции и буклетов;

– изготовление изделий с фирменной символикой;

– проведение мероприятий по стимулированию спроса (предоставление холодильного оборудования, предоставление скидок) [2].

Информация об ОАО «Волковысский мясокомбинат» постоянно размещается в периодических и специализированных изданиях, а также в других средствах массовой информации. Размещенные статьи или модули информируют потребителя о внедрении новой техники или технологии на предприятии, новой продукции, о результатах выставочно-ярмарочной деятельности, о достижениях, наградах и дипломах общества. Корреспонденты СМИ лично общаются с руководителем предприятия. В своем интервью генеральный директор знакомит потребителей с новыми технологиями и принципами работы предприятия, а также делится планами на будущее. Потребители всегда могут уточнить интересующую их информацию или задать вопросы, связавшись со специалистами предприятия по телефонной или факсимильной связи или отправив письмо по электронной почте.

Затраты на рекламу для повышения конкурентоспособности продукции и поддержания имиджа предприятия представлены на рисунке 1.

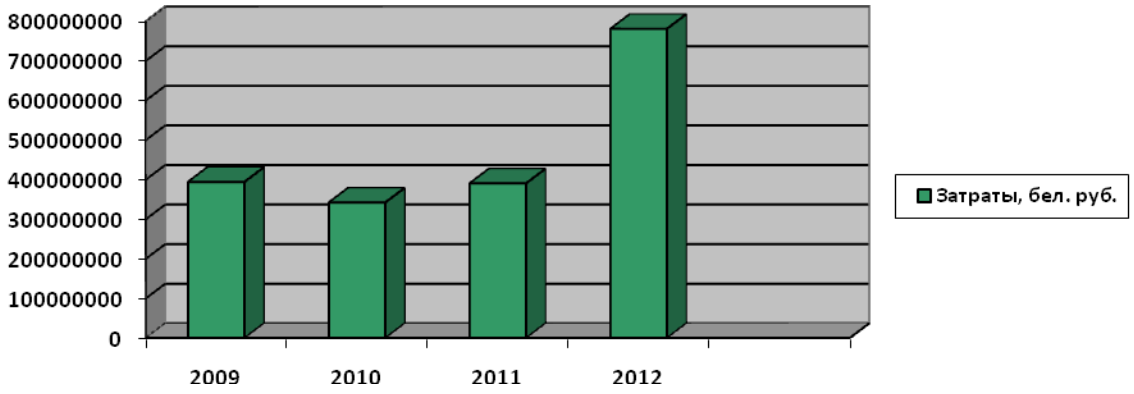


Рисунок 1 — Ежегодные затраты на рекламу, бел. руб.

Значительное увеличение затрат на рекламу в 2012 году связано с рекламной кампанией, направленной на информирование покупателей об основных характеристиках пельменей торговой марки «Пельменыч», на телеканале ОНТ, а также на увеличение количества проведения дегустаций продукции.

Таким образом, рекламная деятельность предприятия с каждым годом улучшается, применяются различные методы продвижения своей продукции, в частности реклама, что следует из повышения затрат на данный метод. Реализуя свою рекламную деятельность, ОАО «Волковысский мясокомбинат» прежде всего заботится о продвижении отечественных товаров, повышая тем самым уровень благосостояния национальной экономики.

Список использованных источников:

1) Реклама. — 2013. — Режим доступа: http://www.hedoet.ru Дата доступа: 04.11.2013.

2) Экономический бюллетень 2013 № 10 / Научно-исследовательский институт Министерства Экономики Республики Беларусь. — Минск, 2013. – 9 с.

Романовская Полина Владимировна
Белорусский государственный экономический университет

Процесс информатизации в АПК: проблемы, исследования, перспективы

Информатизация – политика и процессы, направленные на построение и развитие телекоммуникационной инфраструктуры, объединяющей территориально распределенные информационные ресурсы. Процесс информатизации является следствием развитии информационных технологий. Процесс информатизации требует серьезных усилий всего сообщества пользователей информационно-коммуникационных технологий на многих направлениях, включая ликвидацию компьютерной неграмотности, формирование культуры использования новых информационных технологий.

Цель информатизации – трансформация движущих сил общества, формирование производства информационного, а не материального, продукта. В ходе информатизации решаются задачи изменения подходов к производству, модернизируется уклад жизни, система ценностей. Особую ценность обретает свободное время, воспроизводятся и потребляются интеллект, знания, что приводит к увеличению доли умственного труда.

В АПК развитие информатизации очень важно, так как сегодня изменяется материальная и технологическая база общества, ключевое значение начинают иметь различного рода, управляющие и аналитические информационные системы, созданные на базе компьютерной техники и компьютерных сетей, информационной, телекоммуникационной связи. Основной целью наших исследований в АПК является использование информации на благоприятствующее развитие этой отрасли. Правильное использование информационных ресурсов влечет за собой развитие технической и научной базы, эффективной подготовки кадров.

В Республике Беларусь в соответствии с «Государственной программой устойчивого развития села на 2011-2015 годы» от 1 августа 2011 г. № 342 в целях обеспечения сельскохозяйственного производства квалифицированными кадрами намечается:

- совершенствование системы оплаты труда;
- разработки механизма реальной заинтересованности специалистов в экономических результатах деятельности сельскохозяйственных организаций;
- улучшение жилищно-бытовых и других условий;
- повышения ответственности облисполкомов, райисполкомов, руководителей организаций и учреждений образования за результаты закрепления кадров.

В Национальной академии наук будут созданы инновационные проекты, в которых будут использоваться инновационные разработки и технологии. Все они предназначены для агропромышленной отрасли. Постановлением правительства Республики Беларусь от 29 мая 2013 года №423 утвержден перечень проектов по созданию инновационных объектов в сфере отработки новейших перспективных технологий и машин, а также оборудования для агропромышленного комплекса. В перечень вошли проекты, предусматривающие создание селекционно-семеноводческих комплексов, которые предназначены для производства оригинальных семян сельскохозяйственных культур, а также селекционно-племенной молочной фермы, селекционного комплекса лососевых видов рыб, свиноводческого комплекса, научно-производственного экспериментального комплекса по разработке и испытаниям оборудования и машин для послеуборочной доработки семян и зерна. Помимо этого, список включает проекты по возведению селекционно-технологического комплекса по ягодным культурам, цехов быстрого замораживания картофеля, овощей, ягод и грибов, цеха розлива соков и некоторые другие проекты.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь №299 от 8 июля 2013 года, в рамках Республиканской программы оснащения современной техникой и оборудованием

организаций агропромышленного комплекса в 2013 году будет закуплен 191 зерноуборочный комбайн. Закупки тракторов определены в объеме 909 единиц, грузовых автомобилей – 100, погрузчиков – 445.

Появление в конце 20 века космических навигационных систем привело к революционным изменениям в технологии вождения любых транспортных средств: самолетов, кораблей, автомобилей и др. Не прошли они и мимо машин, используемых в АПК. В сельском хозяйстве доказали свою эффективность и получают распространение приборы для управления через спутниковую связь движением тракторов и самоходных машин, использующих GPS-приемники. Возможности GPS позволяют максимально учитывать конкретно-хозяйственные особенности посевных площадей, так как каждое сельскохозяйственное поле неоднородно по рельефу, почвенному составу и агрохимическим характеристикам.

Система параллельного вождения состоит из GPS-приемника с внешней антенной, контроллера и курсоуказателя. Системы легко и быстро устанавливаются на любой мобильный сельхозагрегат. Системы параллельного вождения подразделяются на курсоуказатели, системы подруливания и устройства автопилотирования. На данном этапе развитии ресурсоэффективных сельскохозяйственных технологий в Республике Беларусь перспективно применение курсоуказателей как первого этап систем прецизионного (точного) земледелия.

Классическая форма курсоуказателя – горизонтальный ряд светодиодных индикаторов в пластиковом корпусе. Курсоуказатель располагается внутри кабины, в поле периферийного зрения водителя, обычно над рулем или перед рычагами управления. Водителю не нужно переключать внимание на отслеживание внешних ориентиров, поэтому он меньше отвлекается от непосредственного вождения и контроля за приборами. Более того, ранним утром при низком солнце или вечером в сумерках бывает трудно рассмотреть пенные маркеры или другие ориентиры, а курсоуказатель – всегда перед глазами.

Перед началом работы водитель выбирает необходимый маршрут движения, устанавливает расстояние между рядами и чувствительность курсоуказателя. Текущее положение машины в каждый момент времени определяется с помощью GPS-приемника, а запоминание маршрута, вычисление отклонения от него и управление индикацией осуществляет специализированный процессор. Алгоритм управления транспортным средством с помощью курсоуказателя очень прост: если индикаторы светятся в центре – машина идет правильно, если свет начал перемещаться, например, вправо, значит, машина уходит вправо – водитель должен компенсировать отклонение от ряда. Если водитель уехал с поля для дозаправки или был вынужден прекратить работу из-за непогоды, то впоследствии он может вернуться в точку, где была остановлена работа, и продолжить вождение по выбранной ранее траектории. Помимо варианта со «светодиодными индикаторами в пластиковом корпусе» существует системы параллельного вождения с графическим дисплеем, формирующим двумерное условное изображение машины, обрабатываемого ряда и линий сетки для визуализации движения.

Система вождения, объединенная с агрегатами точного дозирования и специальными программными обеспечением, позволяет создавать и впоследствии использовать карты обработки полей с запоминанием траектории вождения машины. Курсоуказатели являются наиболее простыми устройствами и показывают на светодиодной панели или жидкокристаллическом экране отклонение агрегата от требуемой траектории.

На начальном этапе развития точного земледелия в хозяйствах Беларуси наиболее реально предполагать использование более простых систем с курсоуказателями. Среди них известны и наиболее распространены следующие устройства: CenterLine, Track-Guide, Green Stare, OUTBACK и др.

В хозяйствах Республики Беларусь наиболее перспективно использовать системы глобального позиционирования GPS для обеспечения параллельного вождения самоходных агрегатов для внесения средств защиты растений и удобрений с заданным смещением

относительного предыдущего прохода. При их использовании, экономится рабочее время, удобрения и средства защиты растений. Это позволит отказаться от использования технологической колеи или пенных маркеров. Использование систем параллельного вождения облегчает работу оператора, позволяет работать в темное время суток и в условиях плохой видимости.

Технико-экономическая эффективность применения систем GPS была оценена в Республике Беларусь компанией «Белросагросервис» и складывается с учетом: переменных издержек на технику; горюче-смазочных материалов, семян, удобрений и средств защиты растений; затрат рабочего времени.

Все эти технологии обеспечивают более точное вождение агрегата в поле и объективную оценку проведения робот. В результате повышается урожайность, улучшается качество продукции и сокращаются затраты на средства производства. Однако внедрение таких технологий связано с достаточно высокими первоначальными инвестициями. Тщательное планирование инвестиций и оптимизации менеджмента в самих сельскохозяйственных организациях являются основными условиями для успеха прецизионного земледелия в Республике Беларусь. Достижение окупаемости устройств с GPS осуществимо, прежде всего, на высокопроизводительных самоходных опрыскивателях.

Эффективность применения устройств курсоуказателей может особенно проявиться при работе с глифосатосодержащими препаратами, когда отсутствует возможность использования технологической колеи. Высокая эффективность рассматриваемых систем может быть также обеспечена при значительных объемах внесения минеральных удобрений центробежными рассеивателями, когда нет других возможностей обеспечения заданной точности распределения удобрений по полю.

Таким образом, с учетом всего комплекса социально-экономических факторов и приоритетов развития современного сельского хозяйства Республики Беларусь необходим взвешенный подход к вопросу более широкого применения систем точного вождения мобильных агрегатов с использованием спутниковой навигации типа GPS.

Список использованных источников:

1. О государственной программе устойчивого развития села на 2011-2015 годы: Указ Президента Респ. Беларусь, 1 авг. 2011 г., № 342 // Эталон: Беларусь [Электронный ресурс] / Информационно-правовая система по законодательству Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – Дата доступа: 03.10.2013.

2. О создании в Национальной академии наук Беларуси пилотных инновационных объектов: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 29 мая 2013 г., № 423 // Эталон: Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – Дата доступа: 03.10.2013.

3. О внесении изменений в указы Президента Республики Беларусь от 24 янв. 2011 г. № 35 и от 2 апр. 2013 г. № 143: Указ Президента Респ. Беларусь, 8 июля 2013 г., № 299 // Эталон: Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – Дата доступа: 03.10.2013.

4. Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pravo.by/. – Дата доступа: 03.10.2013.

5. Клочков, А.В., Маркевич, А.Е. Возможности применения курсоуказателей с системой GPS // Белорус. сельское хозяйство [Электронный ресурс]. – 2011. – № 10. – Режим доступа: http://agriculture.by/?p=2136. – Дата доступа: 03.10.2013.

Рыжкова Наталья Александровна
Северо-Кавказский Федеральный университет

Оценка эффективности деятельности туристических предприятий в России

В современном мире туризм рассматривается как социально-экономическое явление, которое оказывает прямое и косвенное влияние на развитие экономики региона и всей страны. Базируясь на высоком уровне развития транспорта, социальной сферы и сферы услуг, сам туризм является высокодоходной отраслью, способной выступать одним из основных источников поступления средств в бюджеты различных уровней.

Несмотря на уже имеющийся значительный отечественный и зарубежный опыт, вопросы выбора подхода, построения модели, а также формирования системы показателей оценки экономической эффективности туристской деятельности в экономике региона до сих пор остаются во многом не исследованными, что и определяет актуальность исследования.

Целью данной статьи заключается в развитии методического подхода к оценке уровня экономической эффективности туристической деятельности в экономике региона.

Эффективность деятельности в целом – это комплексное отражение конечных результатов использования средств производства и рабочей силы за определенный промежуток времени. Сущностная характеристика эффективности деятельности предприятия находит отражение в общей методологии ее определения, форма которой имеет вид: эффективность есть отношение результата к затратам организации. Эффективность предприятия туристической сферы также определяют как отношение результатов его деятельности в расходы, направленных на их качественное достижение. [2]

Туристическая деятельность – это процесс формирования, продвижения и реализации туристического продукта, а так же иная деятельность по организации путешествий Деятельность туристического предприятия можно считать эффективной, когда:

- определен конкретный результат;
- результат или процесс соответствует максимально возможному, идеальному или плановому;
- имеет место функциональное разнообразие систем;
- можно дать числовую характеристику удовлетворительности функционирования деятельности туристического предприятия;
- велика вероятность выполнения целевых задач и функций;
- реальный эффект достаточно близок к нормативному или желаемому [1].

Таким образом, экономическая эффективность туристического предприятия – это результативность экономической деятельности экономических программ и мероприятий туристской направленности, характеризуемая отношением полученного экономического эффекта, результата к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата, достижение наибольшего объема оказанных туристических услуг с применением ресурсов определенной стоимости.

Экономическую эффективность туризма можно рассматривать на трех уровнях: в масштабах государства, на уровне региона, на уровне конкретной туристской фирмы.

Для того, чтобы сформулировать весь комплекс системы критериев эффективности туристической деятельности региона, необходимо увидеть, как общая цель деятельности системы высшего порядка на уровне государства распадается на частные цели деятельности систем более низкого порядка в рамках иерархии.

Так, на уровне государства целью будет выступать увеличение национального дохода и социального эффекта от туристической деятельности в масштабах государства. Критериями эффективности здесь выступает увеличение доли налоговых поступлений от туристической деятельности, улучшение благосостояния населения, а также гуманизация общества.

На уровне региона целью эффективности является усиление положительного влияния туристической деятельности на экономическое развитие региона, увеличение количества рабочих

мест, платежеспособного спроса местного населения, а также развитие инфраструктуры. Критериями эффективности здесь выступают увеличение дохода от туристической деятельности в масштабах региона, косвенные доходы от создания дополнительного числа рабочих мест и т.д.

На уровне непосредственно фирмы, занимающейся туристической деятельностью, целью являются получение прибыли и завоевание большей доли рынка. Критериями здесь выступают увеличение рентабельности оказания туристических услуг, качества их предоставления, повышение финансовой устойчивости. [3]

Учитывая представленные цели, можно говорить не только об экономическом, но и социальном эффекте, получаемом от сферы туризма в регионе.

Необходимо также определить прямое и косвенное влияние туризма на экономику региона. Прямое влияние можно определить в стоимостном выражении через сумму затрат на приобретение услуг и товаров туризма, поэтому здесь эффективность определяется отношением дохода от туристической деятельности к затратам на необходимые ресурсы. Необходимо учесть тот факт, что доход туристической деятельности региона определяется также количеством предприятий сферы размещения, питания, предоставления услуг, объемом туристического потока, финансовыми показателями деятельности предприятий туристической деятельности. Косвенное же влияние туристической деятельности проявляется в формировании вторичного спроса на товары и услуги региона, поэтому в результате цепной реакции «расходы - доходы» доход, который региона получает от одного туриста, превышает ту сумму денег, которую он израсходовал в месте.

Следует учитывать тот факт, что экономическая эффективность туристической деятельности в регионе формируется в результате взаимодействия бизнес-среды, ресурсообразующей среды и социально-экономической системы. Ресурсообразующая средста отдает в бизнес-среду ресурсы и получает за это плату за пользование ими, бизнес-среда создает условия труда для социально-экономической системы и получает от нее рабочую силу, социально-экономическая система, в свою очередь, получая жизнеобеспечение от ресурсообразующей среды, формирует такой показатель, как снижение уровня заболеваемости.

Данный круговорот взаимосвязанных факторов позволяет формировать такие показатели оценки эффективности, как: увеличение занятости населения, повышение уровня качества жизни, изменение уровня заработной платы, изменение количества имеющихся природных ресурсов, компенсация на их воспроизводство, снижение уровня заболеваемости, изменение экологического состояния региона.

Подводя итог, можно сказать, что экономическая эффективность туристической деятельности – есть результативность процесса формирования, продвижения и реализации туристического продукта, которая выражается в отношении полученных результатов от туристической деятельности к затратам, понесенным на нее. Экономическая эффективность проявляется напрямую в виде повышения доходов от туристической деятельности, а также косвенно, в виде эффекта от создания дополнительных рабочих мест, роста гуманизации общества, развития смежных отраслей и сфер деятельности.

Список использованных источников:

1. Бельченко, О.А. Экономические условия, механизмы и технологии управления развитием санаторно-курортного комплекса региона (брошюра) / Автореф. дисс. … канд. экон. наук. – Ростов-на-Дону: Копицентр, 2006. – 24 с.
2. Мухорьянова, О.А., Недвижай, С.В. Региональная инновационная система как механизм активизации инновационного потенциала региона / Журнал «Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института», апрель 2013г.
3. Ячменева, В.М., Высочина, М.В., Моргунская, Е.С. Место и сущность экономической эффективности туристической деятельности в экономике АР Крым // Культура народов Причерноморья. - 2011. - №215. - С.156-159.

Соболь Кирилл Николаевич
Белорусский государственный экономический университет

Проблемы и перспективы повышения социально-экономической эффективности функционирования агроусадьбы «Жуков Луг» Горецкого района

В сельских территориях Беларуси в настоящее время доминируют трансформационные отношения в основных сферах жизнедеятельности – социальной, духовной, экономической. Стратегия развития сельских территорий может быть успешной в случае гармоничного сочетания экономической, правовой, экологической, социальной и психологической составляющих. На наш взгляд, этого можно достичь, в том числе, за счет развития агроэкотуризма. Именно его развитие позволит в значительной мере обеспечить решение проблем сельских территорий и их устойчивое развитие.

Целью данной работы является выявление проблем и обоснование перспективных направлений развития агроэкотуризма в агроусадьбе «Жуков Луг» Горецкого района.

При выполнении работы использованы методы: диалектический, монографический, абстрактно-логический, аналитический, экономико-статистический, сравнительного анализа, метод анкетного опроса.

С учетом познавательной ценности и сохранности историко-культурного наследия, уровня развития рекреационной инфраструктуры, транспортной доступности Горецкий район можно отнести к туристско-экскурсионному центру регионального значения. Сохранившиеся элементы самобытной традиционной культуры являются предпосылкой развития фольклорно-этнографического туризма – составной части агроэкотуризма. Творческие коллективы района могут обеспечить проведение концертно-обрядовых и развлекательных программ для гостей агроусадеб и участников фестивалей и праздников, которые проходят на Горецкой земле.

В связи с тем, что туристские ресурсы Горецкого района представлены в основном природными и этнографическими компонентами и в виду того, что в районе имеют место невысокий уровень развития инфраструктуры, недостаточно устойчивое социально-экономическое положение, наиболее перспективным видом туризма здесь следует считать агроэкотуризм. В Горецком районе отсутствуют какие-либо общественные организации, созданные для продвижения агротуристского продукта, хотя Могилевская область имеет успешный опыт работы в этом направлении. Так, на территории области функционируют: Международный фонд развития сельских территорий «Возрождение-Агро» (г. Славгород); Могилевское экологическое общественное объединение «ЭНДО»; Чаусский Информационный центр по устойчивому развитию и экотуризму, в рамках которого был реализован проект «Чаусская школа развития агроэкотуризма».

На наш взгляд, Горецкий район обладает всеми необходимыми стартовыми условиями для осуществления деятельности по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма. Правда, недостаточная активность властей района в какой-то мере сдерживает его дальнейшее развитие. Необходима разработка программы действий, отвечающей специфике и возможностям района. Работа в этом направлении, наряду с деятельностью владельцев усадеб, позволит развивать в сельской местности сферу услуг с учетом потребностей белорусских и иностранных туристов, повысить эффективность ведения агроэкотуризма в районе.

Агротуристская деятельность в районе стала развиваться недавно. В настоящее время на территории Горецкого района агротуристские услуги оказывают одна агроусадьба «Жуков Луг» в д. Шишево и один агротуристский комплекс «Мерея», в то время как на территории Могилевской области данные услуги оказывают 176 субъектов агроэкотуризма. Следует отметить, что информация об агротуристском комплексе «Мерея» в каталогах

отсутствует. Т.е., на территории района реально работает только один агротуристский объект: агроусадьба «Жуков Луг». Такое положение типично для начальной стадии развития агроэкотуризма, когда нет четкой программы действий, квалифицированных кадров, опыта создания комплексного агротуристского продукта.

Усадьба «Жуков луг» находится в экологически чистой местности, на окраине деревни Шишево Горецкого района Могилевской области. В настоящее время в данной деревне проживает около 120 человек. Отдаленность деревни от районного центра составляет 5 км, рядом проходит граница с Российской федерацией (г. Смоленск). Владелец усадьбы – Жук Иван Михайлович. Усадьба была создана в 2010 году и предоставляет услуги на размещение (ночёвка в доме) 4 агротуристов, обслуживанием которых заняты 2 сотрудника.

По сравнению с 2011 годом, в 2012 году численность обслуженных в усадьбе туристов увеличилась на 29,4 % (до 229 чел.). В то же время средняя продолжительность пребывания агротуристов сократилась с 1,71 дня в 2011 г. до 1,2 дня в 2012 г. Это существенно отразилось на показателе выручки от оказания услуг в сфере агроэкотуризма, значение которого снизилось на 20,2 % (до 15,35 млн р.). Страновой состав агротуристов, посетивших агроусадьбу в 2012 году, по сравнению с 2011 году существенно не изменился и характеризуется следующими данными: агротуристы стран СНГ (Беларусь, Россия) в общей численности посетивших усадьбу составили 95,5 % (в 2011 г. – 94,1 %), Германии – 4,5 % (2011 г. – 5,9 %).

Ориентация преимущественно на внутренний рынок, проведение по большей части корпоративного отдыха, отсутствие должного продвижения туристского продукта не позволяет обеспечить получение высоких доходов от агроэкотуризма.

Вместе с тем, в агроусадьбе созданы все необходимые условия для приема и организации отдыха агротуристов. Окружающая природа дает возможность выбрать практически любой вид отдыха, поскольку рядом есть и леса, и река, и озеро. Каждый гость найдет здесь свой уголок, и сможет заняться тем, что именно ему по душе.

При существующем росте конкуренции в сфере агроэкотуризма вопрос грамотного формирования и развития туристского продукта становится все более значимым для каждого отдельного хозяина агроусадьбы, поскольку от качества предоставляемого турпродукта и его уникальности во многом зависит успешность той или иной усадьбы.

Несомненно, комфортное проживание составляет основу туристского продукта агроусадьбы, но анализ трендов развития агротуризма как в нашей стране, так и за рубежом показывает, что этого сейчас недостаточно, поэтому хозяева усадеб должны выходить на новый качественный уровень, а это подразумевает разработку более совершенного туристского продукта. Часто в этом турпродукте и заключается уникальное предложение той или иной усадьбы, что стимулирует туриста туда приехать.

Несмотря на то, что в Горецком районе работает одна агроусадьба «Жуков Луг», существенную конкуренцию ей оказывают объекты агроэкотуризма других районов Могилевской области. В долгосрочной перспективе в Могилевской области будет создан агротуристский кластер. Поэтому рассматриваемой агроусадьбе необходимо значительно вырасти в плане оказания комплексных и востребованных услуг, что позволит, на наш взгляд, во-первых, повысить конкурентоспособность усадьбы, во-вторых, стать потенциальным участником агротуристского кластера, в-третьих, активизировать развитие агроэкотуризма в Горецком районе.

С целью выявления предпочтений потенциальных потребителей агротуристских услуг нами было проведено исследование с использованием метода анкетирования. Так, в анкете содержались вопросы, касающиеся доходов, целей и продолжительности отдыха потенциальных туристов в сельской местности, критериев выбора ими агроусадеб.

Обобщив результаты вышеназванного исследования, можно сделать следующие выводы:

– туристов больше всего в агроусадьбах привлекает живописная природа (52 %) и желание пожить в деревенских условиях (28 %);

– респонденты, как правило, отдыхают в агроусадьбах 1 раз в год (80 %), реже 2 раза в год (12 %);

– длительность отдыха в агроусадьбе для многих составляет до 1 недели (44 %) либо приходится на выходные и праздничные дни (32 %), 24 % туристов отдыхают больше одной недели;

– большинство респондентов делают выбор исходя из известности объекта отдыха (36 %), рекламы объекта в СМИ и Интернете (20 %), рекомендаций друзей или знакомых (24 %), стоимости отдыха (12 %), собственного опыта (8 %);

– целью отдыха в агроусадьбах для 36 % агротуристов является активный отдых, 32 % – познавательные и экскурсионные программы, 16 % – здоровое питание. Лечение и проживание в сельской местности предпочли по 8 % опрошенных.

Учет высказанных предпочтений респондентами и реализация их на практике позволит создать в Горецком районе эффективно функционирующий агротуристский комплекс. Возможно, результаты нашего исследования будут полезны и иным заинтересованным в развитии агроэкотуризма лицам.

В результате анализа социально-экономических факторов создания и развития агроусадьбы, а также проблем функционирования, мы пришли к выводу о том, что перспективными направлениями ее дальнейшего развития должны стать:

1) разработка комплексного туристского продукта путем использования программы пребывания туристов, отвечающих современным запросам потребителей услуг. При этом акцент необходимо сделать на включении в нее не только основных услуг, предоставляемых агроусадьбой, но и дополнительных – проведение познавательных экскурсий (а/г Ленино, г. Горки, г. Мстиславль), спортивных мероприятий (велотуры, посещение Ледовой арены г. Горки, катание на лошадях и др.), посещение объектов истории и культуры Горецкого района с привлечением соответствующих структур;

2) проведение фестивалей («Культурная скарбніца Горацкага краю» и «Грибница Шишева»). При выборе направлений работы и тематики фестивалей были приняты во внимание следующие аспекты: оригинальность идеи в региональном и национальном масштабах, наличие ресурсов для осуществления замысла, брендинг. На вышеназванные фестивали было бы целесообразно приглашать представителей властей района и области, известных своей деятельностью жителей района, молодежь, представителей от предприятий, учреждений культуры и образования района;

3) создание сайта, который позволит обеспечить коммерциализацию предоставляемых агроусадьбой услуг. На данном сайте необходимо отразить карту проезда до усадьбы, перечень услуг, предлагаемых для туристов, каталог фотографий, историю проведения фестивалей, книгу отзывов, новости, касающиеся усадьбы, контактные данные владельцев усадьбы. Кроме того, данный сайт должен работать на русском и английском языках, предоставлять возможность забронировать усадьбу через интернет.

Таким образом, проведенные нами исследования позволяют полагать, что Горецкий район в целом и усадьба в частности, имеют значительный агротуристский потенциал, реализация которого, в свою очередь, в значительной мере позволит решать социально-экономические, экологические и психологические проблемы сельских территорий.

Список использованных источников:

1. Корбут, Л. О некоторых аспектах развития сельских территорий / Л. Корбут // Аграрная экономика. – 2011. – № 9. – С.64-69.

2. Лученок, С.А. Развитие агротуризма в системе международных туристских услуг: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.14 / С. А. Лученок; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2009. – 25 с.

3. Официальный сайт Горецкого районного исполнительного комитета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gorki.gov.by. – Дата доступа: 15.05.2013.

4. Соболь, К.Н. Развитие агроэкотуризма в Республике Беларусь: достижения и проблемы / К.Н. Соболь // НИРС-2013: материалы Международной научно-практической конференции, посвященной году экологии, Кизляр, 15-20 апреля 2013 г. / Дагестанский гос. ун-т; под ред. И.А. Абдулаевой. – Махачкала, 2013. – С. 19-23.

Солтан Виктория Олеговна, Кобзарь Маргарита Геннадьевна
Белорусский государственный экономический университет

Проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в Республике Беларусь

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются неотъемлемой частью открытой и эффективно функционирующей экономической системы и главным катализатором экономического развития любого государства. На современном этапе ПИИ, как форма международной деловой активности, приобретают стратегически важное значение для обеспечения устойчивого роста отдельных экономических субъектов, стран, регионов и мировой экономики в целом.

Для Беларуси вопрос увеличения объемов привлекаемых ПИИ является актуальным и практически значимым в связи с ограниченностью внутренних источников финансирования инвестиций в основной капитал. Стимулирование притока иностранного капитала в форме ПИИ является важным с позиций обеспечения устойчивых темпов экономического роста, повышения конкурентоспособности и проведения структурных изменений в экономике, развития внешней торговли и инфраструктуры, а также привлечения передовых мировых технологий в страну.

В декабре 2010 г. Правительство Беларуси официально включило в систему основных прогнозных индикаторов развития национальной экономики новый показатель "Прямые иностранные инвестиции на чистой основе без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги".

Цель стратегии – стимулирование притока прямых иностранных инвестиций в соответствии с потребностями структурной перестройки экономики и инновационным развитием страны, расширение масштабов и повышение качества их использования на базе постоянного улучшения инвестиционного климата, реформирования государственной собственности и развития государственно-частного партнерства в Республике Беларусь.

В целом формирование благоприятного инвестиционного климата в Беларуси с целью привлечения и эффективного использования ПИИ является одним из основных направлений экономической политики Правительства и Национального банка на современном этапе.

Анализ статистических бюллетеней «Инвестиции в Республику Беларусь из-за рубежа» за период с 2005 по 2012 год показал, что объем привлеченных прямых иностранных инвестиций увеличился с 451,3 млн. долларов США до 10 358,4 млн. долларов США (рост в 23 раза). Доля прямых иностранных инвестиций, поступивших в Республику Беларусь, в общемировом объеме прямых иностранных инвестиций составила в 2010 году 0,11 процента (данные Доклада о мировых инвестициях, 2011 год (Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию).

Постоянный рост прямых иностранных инвестиций в экономику республики сказался на увеличении их объемов на душу населения с 47 долларов США в 2005 году до 587 долларов США в 2010 году. Однако этот показатель значительно меньше, чем в ряде стран Восточной Европы.

В общем объеме прямых иностранных инвестиций основная доля приходится на прочие прямые иностранные инвестиции – 92,7 процента. Кредиты и займы, полученные от прямых инвесторов, составляют 4,4 процента, прямые иностранные инвестиции в уставный капитал – около 2,7 процента, финансовый лизинг – 0,09 процента.

В 2005–2012 годах иностранные инвесторы вкладывали капитал преимущественно в развитие торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования – 4 898,9 млн. долларов США, транспорта и связи – 3 913,2 млн. долларов США, промышленности – 1 023,2 млн. долларов США.

Основными странами – донорами прямых иностранных инвестиций в экономику республики в 2012 года являлись Россия (48,6 процента общего объема прямых иностранных инвестиций), Соединенное королевство (32%), Кипр (4,6%), Украина (3,4%), Германия (1,4%), Литва и Польша (1,2 процента).

Число организаций с иностранным капиталом, работающих в стране, увеличилось с 3545 на 1 января 2005 г. до 6 925 на 1 января 2012 г.

Инвесторы заинтересованы в создании собственных производств и открытии новых проектов, в первую очередь, в странах или региональных объединениях стран с объемными и быстрорастущими рынками товаров и услуг. В этом смысле участие Беларуси в ЕЭП является дополнительным фактором повышения инвестиционной привлекательности страны. Ведь перед иностранными и внутренними инвесторами открываются возможности не только собственно белорусского рынка, но и обширного рынка России и Казахстана, а также других потенциальных участников Таможенного союза и ЕЭП (Украины, Киргизии, Молдовы, Таджикистана, Сирии и др.)

По оценке Международного валютного фонда, суммарный объем ВВП стран — участниц ЕЭП, исчисленный по паритету покупательной способности, в 2011 г. достиг рекордных 2,73 трлн. долл. (здесь и далее — доллары США). В 2016 г. указанный показатель возрастет, по прогнозу специалистов фонда, до 3,523 трлн. долл. (без учета присоединения к Таможенному союзу и ЕЭП новых участников).

В целом международная практика показывает, что экономическая интеграция традиционно приводит к увеличению потоков ПИИ как между странами — участницами интеграционных объединений, так и из третьих стран. Увеличение притока ПИИ из третьих стран объясняется желанием компаний из стран, не вошедших в интеграционное объединение, сохранить за собой определенный сегмент закрытого общим таможенным барьером рынка за счет создания дочерних предприятий внутри интегрирующихся стран.

В январе 2011 г. Россия, Беларусь и Казахстан ратифицировали Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах — участниках Единого экономического пространства, которое предусматривает создание благоприятных условий для инвестирования капитала резидентами одного государства на территории других государств — участников ЕЭП. Определенные выводы об эффектах экономической интеграции трех стран на потоки ПИИ можно будет сделать спустя несколько лет после запуска ЕЭП.

Кроме того, положительным фактором с точки зрения повышения инвестиционной привлекательности ЕЭП является вступление России, Казахстана и Беларуси во Всемирную торговую организацию (ВТО). Участие в ВТО позволит странам ЕЭП устранить ограничения и снизить таможенные пошлины во внешней торговле с остальными 153 государствами — членами организации, что будет способствовать ПИИ, расширению экспорта, производства и занятости. Мировой финансовый и экономический кризис оказал заметное негативное влияние на динамику привлечения ПИИ как в мировую экономику, так и в экономики стран — участниц ЕЭП. В 2010 г. по сравнению с докризисным 2008 г. приток ПИИ в Беларусь снизился на 38,1%, в Россию — на 45,1 и в Казахстан — на 30,4%.

На современном этапе в Беларуси чистое поступление ПИИ по отношению к инвестициям в основной капитал по-прежнему остается на низком уровне (по сравнению с другими странами — членами ЕЭП). Так, по итогам 2012 г. чистый приток ПИИ к инвестициям в основной капитал в Беларуси составил всего 6,7%, что более чем в 2 раза ниже показателя России.

По накоплению ПИИ Беларусь также значительно отстает от партнеров по ЕЭП. Накопленный объем ПИИ на конец 2010 г. в Беларуси составил 18,3% к ВВП против 28,7% в России и 61,1% в Казахстане.

По объему привлечения ПИИ на душу населения Беларусь также отстает от партнеров по ЕЭП и европейских государств. В 2010 г. в среднем на душу населения в Беларусь было привлечено 142,4 долл. ПИИ, что ниже аналогичных показателей России практически в 2 раза — 288,3 долл. и более чем в 4 раза показателей Казахстана — 606,1 долл..

В свою очередь, объем накопленных ПИИ в Беларуси составляет всего 1 048,5 долл. на душу населения, что является одним из самых низких показателей в странах СНГ и самым низким среди европейских государств.

В целях привлечения инвестиций и создания благоприятных экономических условий, снижения рисков и повышения доверия к инвестированию предусматривается реализация комплекса мер по следующим направлениям:

1. Реформирование государственного сектора, отношений собственности, приобретения недвижимости и земли.

Ключевой предпосылкой для прихода в Беларусь иностранных компаний является сокращение доли государственного сектора и приватизация государственного имущества. Проведение приватизации направлено на привлечение в бюджет дополнительных ресурсов ежегодно на сумму не менее 2,5 млрд. долларов США.

2. Совершенствование системы налогообложения.

Совершенствование налогового администрирования в целях снижения временных и трудовых затрат на уплату налогов за счет дальнейшего распространения системы электронного декларирования, расширения сферы его применения.

3. Обеспечение развития правового регулирования.

Проведение дополнительной правовой оценки норм законодательства Республики Беларусь, гарантирующих инвесторам возможность использования судебных и досудебных процедур для защиты своих прав.

4. Развитие финансового рынка.

В этих целях необходимы внедрение современных стандартов надзора за осуществлением страховой деятельности, соответствующих международным принципам, а также обеспечение дальнейшего развития национальной системы страхования и перестрахования, создание благоприятных условий для привлечения в нее иностранных инвестиций, включая снятие ограничений на участие страховых организаций, в том числе с иностранными инвестициями, в проведении отдельных видов обязательного страхования.

5. Оптимизация процедур при осуществлении внешней торговли.

В целях создания более благоприятного внешнеторгового режима предусматривается завершение работы по согласованию технических регламентов Таможенного союза.

6. Создание положительного инвестиционного имиджа Беларуси.

Для стимулирования деятельности иностранных инвесторов необходимо: создание и обеспечение системы предоставления полной, актуальной и постоянно обновляемой информации для инвесторов о возможностях и условиях инвестирования и об изменении инвестиционного климата.

7. Оказание содействия организациям Республики Беларусь в установлении контактов с потенциальными партнерами и иностранными инвесторами.

8. Проведение мероприятий международного уровня по привлечению прямых иностранных инвестиций, в том числе экономических и инвестиционных форумов, конференций, семинаров и другого.

Список использованных источников:

1. Министерство экономики Республики Беларусь «Правовые условия для инвестиций в Беларуси» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/invpolicy/invest-klimat/mery. Дата доступа: 12.10.2013.

2. Материал Международной научно-практическая конференция «Управление в социальных и экономических системах» - 2012 Сачковская А.А. «Проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в Республике Беларусь» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://elibrary.miu.by/conferences!/item.uses/issue.xxi/article.59.html Дата доступа: 12.10.2013.

3. «Перспективы привлечения инвестиций в экономику Беларуси в условиях (Единого экономического пространства) ЕЭП» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://dengifinance.ru/part-v/perspektivy-privlechenya-investiciy-v-economiku.html. Дата доступа: 12.10.2013.

4. Национальный статистический комитет глава 24 «Инвестиции», «Статистический ежегодник 2013» , Минск 2013 г.

Степанович Олег Владимирович
Белорусский государственный экономический университет

О перспективах использования альтернативных источников энергии в сельской экономике

В наш век ускоренной глобализации и стремительного развития мирового научно-технического прогресса проблема инновационного развития национальной экономики, в том числе аграрного сектора, приобретает особо важное значение. Без ее успешного решения ни одна страна мира сегодня не может рассчитывать на достижение устойчивой конкурентоспособности своей национальной экономики. Именно поэтому в последнее время указанной проблеме уделяется столь большое внимание [1].

В Республике Беларусь развитие АПК определено как приоритетное. Это обусловлено необходимостью обеспечения продовольственной безопасности республики, а также наращивания экспортного потенциала на мировом рынке продовольствия.

Одной из основных проблем, сдерживающих динамику развития системообразующей отрасли АПК – сельского хозяйства - является периодическое увеличение цен на топливо-энергетические ресурсы, что негативно сказывается на конкурентоспособности продукции сельского хозяйства.

Реальным путем снижения затрат на ТЭР в сельском хозяйстве является разработка новых ресурсосберегающих технологий и технических средств, в том числе, позволяющих использовать альтернативные источники энергии. Свое применение в сельском хозяйстве находят: солнечная энергия для получения фотоэлектричества, сушки продукции и подогрева воды на технологические, бытовые цели; ветровая энергия для привода механизмов и выработки электроэнергии; естественный холод для сезонного охлаждения молока, мяса и плодоовощной продукции; геотермальная энергия для отопления зимних теплиц; энергия биомассы для получения биогаза, работы котельных установок, получения жидких топлив для автотракторных двигателей; гидроэнергия для получения электричества и привода машин.

Оценим потенциальные возможности источников возобновляемой энергии, предполагая, что при рациональном ее использовании для создания комфортных условий жизни требуется, по расчетам специалистов, в среднем 2 кВт на человека. С каждого квадратного метра земной поверхности можно получать, используя различные источники возобновляемой энергии, в среднем 500 Вт мощности. Если считать, что эффективность преобразования этой энергии в удобную для потребления форму всего 4 %, то для мощности 2 кВт требуется площадь 100 м^2. Средняя плотность населения в городах, с учетом пригородной зоны, примерно 500 человек на 1км^2. Для обеспечения их энергией из расчета 2 кВт на человека необходимо с 1 км^2 получать 1000 кВт, т.е. достаточно всего 5 % занимаемой ими площади. Таким образом, альтернативные источники энергии могут вполне обеспечить удовлетворительный уровень жизни [2].

Рассмотрим возможности альтернативных источников энергии применительно к сельскому хозяйству и сельским территориям Беларуси. Остановимся более подробно на некоторых из них. Отходами, из которых можно получать энергию, могут быть навоз скота, свиней, птичий помет, отходы боен, пивная дробина, барда, свекольный жом, канализационные стоки и др.

Биогаз – продукт сбраживания органических отходов (биомассы), включая органическую фракцию твердых бытовых отходов, навоз и фекалии человека, в анаэробных условиях (в метантенках), представляет собой смесь метана и углекислого газа. Разложение биомассы происходит под воздействием бактерий класса метаногенов. Этот вариант биоэнергетики самый экологичный, так как для производства топлива не используется продовольственное сырье.

Переработка отходов на биогазовой установке позволяет производить:

- биогаз. Он вырабатывается из биоотходов в процессе брожения. Этот газ может использоваться, как и обычный природный газ, для обогрева, выработки электроэнергии. Его можно сжимать, использовать для заправки автомобиля, накапливать, перекачивать;

- электроэнергию. Из одного $м^3$ биогаза можно выработать 2 кВт×ч электроэнергии (биогаз, который при сжигании в когенераторе дает электроэнергию);

- тепло. В установке от охлаждения электрогенератора вырабатывается тепло без дополнительного сжигания газа;

- биоудобрения. Переброженная масса - это экологически чистые жидкие и твердые удобрения (биогумус). При использовании этих удобрений урожаи растут на 40-50 %;

- топливо для автомобилей. Биогаз после очистки от CO_2 - это метан, которым заправляют автомобили [3].

Биогазовая индустрия в сельской местности, в том числе в сельскохозяйственном производстве Беларуси, только начинает развиваться. Решение о строительстве первых установок было принято в 2005 году. КСУП СГЦ «Западный» в Брестском районе стал одним из пионеров биогазовой индустрии. За четыре года удалось вывести установку на проектную мощность 520 кВт×ч электроэнергии.

В процессе ферментации субстрата вырабатывается биогаз, который поступает на два когенератора. Хозяйство получает электроэнергию, которая тут же продается в сеть «Брестэнерго», а также тепловую энергию. Часть ее расходуется на собственные нужды установки. Технологический процесс предполагает поддержание в танках температуры в пределах 37–41 °С. Остальная тепловая энергия используется для подогрева воды: ежесуточно 50 $м^3$ нагреваются до 73 °С летом и до 65 °С зимой. Разумеется, в летние месяцы котельная в «Западном» не работает — экономятся ресурсы.

После ферментации отработанный субстрат поступает в специальную емкость на 300 $м^3$, оттуда он сразу же вывозится на поля. Используется машина производства Германия для внесения жидкой органики на 18 т и отечественный трактор «Беларус-1523». Всего за день вносится около 100 т жидкой органики — суточный объем переработки отходов на биогазовой установке.

Субстрат может подвергаться дальнейшей переработке, из него можно делать так называемые биоудобрения, востребованные в Европе и на Ближнем Востоке. Однако в Беларуси пока нет условий для организации такого производства, как минимум, по двум причинам: отсутствуют технические стандарты, да и сам рынок удобрений не сформирован.

Эксплуатационные расходы на биогазовую установку пока не превышают 3–4 % выручки от реализации энергии. Во многом это обусловлено тем, что когенераторы еще не выработали нормативный ресурс. Впрочем, один из них уже останавливался для ремонта двигателя. Кроме того, была заменена мешалка в одном из ферментеров. В ближайшем будущем предстоит заменить еще одну.

Использование биогазовой установки в «Западный» позволило:

- во-первых, предприятие получает электроэнергию, которая сегодня продается в сеть «Брестэнерго» по повышенному тарифу. В результате за проданный 1 кВт×ч можно приобрести 1,6 кВт×ч из сети;

- во-вторых, «Западный» использует фактически бесплатную тепловую энергию;

- в-третьих, имеет хорошую органику, которая помогает сэкономить на азотных удобрениях и вносит свой вклад в урожай.

В хозяйстве надеются окупить биогазовую установку за шесть лет за счет прибыли, как и было предусмотрено проектом. За 2011 год «Западный» выручил от ее продажи без малого 4,5 млрд р., рентабельность продаж при этом достигла 54,1 %. По словам директора «Западного», установка уже принесла предприятию 2,5 млрд р. чистой прибыли.

В «Западном» намерены развивать биогазовое направление. В хозяйстве рассматриваются проекты увеличения мощности установки до 1,2 МВт: будут построены 1–2 ферментера, установлен дополнительный когенератор. Исходя из опыта предыдущих лет, планируется повысить эффективность утилизации тепла [4].

Следующее альтернативное направление перспективное для аграрного производства и сельской местности, над которым работают ученые и практики, - энергия ветра.

Скорость ветра, необходимая для выработки электроэнергии, должна быть, по крайней мере, 2,5–3 м/с, но не более 10–15м/с. Многие районы Земли не пригодны для размещения ветровых установок, и почти такое же количество районов характеризуется средней скоростью ветра в диапазоне 3–4,5 м/с, что может быть привлекательным вариантом для производства электроэнергии. При этом значительная часть поверхности Земли характеризуется среднегодовой скоростью ветра, превышающей 4,5 м/с, когда энергия ветра наверняка может быть конкурентоспособным источником [5].

Республика Беларусь имеет среднегодовую скорость ветра более 4,5 м/с, что делает возможным развитие ветровой энергетики. На территории Республики Беларусь имеется около 1800 точек с ветроэнергетическим потенциалом. Данные площадки расположены преимущественно в сельской местности [6].

По данным официальной статистики, потенциал производства электроэнергии Беларуси за счет энергии ветра составляет 6,5 млрд кВт×ч. В настоящее время технически возможное использование ветрового потенциала не превышает 5 % от теоретического потенциала. Наиболее перспективные участки для ветроустановок находятся в Минской области, в западной части страны, в городах Витебске и Полоцке, а также в южной части страны. В 1999 году была построена первая в Беларуси ветроэлектроустановка мощностью в 250 кВт на возвышенности в деревне Дружная (Мядельский район). Вторая ветроэлектроустановка мощностью в 600 кВт была построена осенью 2001 года, 18-го мая 2002 года состоялось ее торжественное открытие; за 2007 год обеими ветроустановками выработано 1,58 млн кВт×ч электроэнергии. Эти установки производят примерно 1,3–1,4 ГВт×ч/год электроэнергии, которая поставляется примерно 700 жителям. Коэффициент использования данных установок 25 %, что является приемлемым показателем.

В Кореличском районе работает установка 3×77 кВт, а в Дзержинском районе построена ветротурбина мощностью 250 кВт. Так, средняя скорость ветра в Дзержинском районе составляет 8,6 м/с. Ветровая электростанция, расположенная около Минска, имеет мощность 1,08 МВт, и, по оценкам специалистов, ее годовое производство составляет 2 ГВт×ч электроэнергии. Расположенная в центральной части страны, эта электростанция в состоянии обеспечить электричеством 900 жителей [5].

Таким образом, возобновляемые источники энергии могут внести весомый вклад в энергетический баланс нашей республики. Основная задача, стоящая перед экономикой Республики Беларусь, оценить потенциал возобновляемых ресурсов, найти их место в топливно-энергетическом комплексе и начать их использовать. Чем раньше мы это сделаем, тем быстрее начнем переходить к устойчивому социально-экономическому развитию и гармоничному сосуществованию с природой.

Список использованных источников:

1. Лыч, Г. Инновационное развитие сельского хозяйства: постановка проблемы / Г. Лыч // Ежем. научн. журнал. Аграрная экономика. – 2011. – № 1. – С. 60.

2. Дашков, В.Н. Возобновляемые источники энергии в ресурсосберегающих технологиях АПК: Монография / В.Н. Дашков. – Барановичи: РУПП “Баранов. укруп. тип.”, 2003. – С. 3-7.

3. Биогаз / Е-УРОК.РУ [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: http://e-ypok.ru/bio_gas. – Дата доступа : 27.09.2013.

4. Жуков, А. Нюансы бионергетики / А. Жуков // Ежем. науч.-практ. журнал. Белорус. сельск. хозяйство [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://agriculture.by/?p=3271. - Дата доступа: 03.10.2013.

5. Энергия ветра / Белорусский портал по возобновляемым источникам энергии [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://re.buildingefficiency.info/renewable-energy-technologies/wind-energy-overview/#!prettyPhoto. – Дата доступа: 27.09.2013.

6. Оганезов, И. Повышение эффективности использования ветровой энергии на сельских территориях / И. Оганезов // Ежем. научн. журнал. Аграрная экономика. – 2012. - № 6. – С. 51-56.

Сычик Анна Сергеевна
Белорусский государственный экономический университет

Проблема финансирования инновационной деятельности

В современном мире инновации являются неотъемлемой частью развития как отдельных предприятий, так и страны в целом. Они способны дать конкурентное преимущество, которое в дальнейшем может обернуться как для страны, так и для ее составляющих, еще большими преимуществами в других сферах деятельности.

Таким образом, целесообразно выделить инновационное развитие как приоритетное. В рамках политики финансирования инновационной деятельности к стратегическим финансовым мероприятиям можно отнести мероприятия по организации и финансовому обеспечению, управлению инновационной деятельностью на протяжении мероприятий, направленных на продление жизненного цикла предприятия, а также финансовое обеспечение инновационных мероприятий, касающихся либо всего товара или его основных подсистем [3].

Инновационный процесс в индустриально развитых странах черпает капитал как из частных, так и из государственных источников. В США и европейских странах их доли примерно равны. В Японии доля частных инвестиций превышает 80 %. Наиболее мобильная форма финансирования – рисковый капитал – базируется по преимуществу на частных источниках. Наибольшее значение для развития инновационных процессов, безусловно, имеет финансирование НИОКР как определяющего звена в инновационном процессе [2, с. 134].

Главная причина низкой инновационной активности субъектов хозяйствования в стране связана с недостатком финансовых ресурсов, в частности, собственных средств, и, соответственно, ограниченным доступом к ним. Структура финансирования инноваций в промышленности Республики Беларусь представлена на рисунке 1.

Рисунок 1 – Структура финансирования инноваций в промышленности Республики Беларусь за 2009-2012 гг.
Примечание – Источник: собственная разработка на основе [2].

Доля собственных средств в общем объеме финансирования затрат на инновации снизилась на 18 % по сравнению с 2005 годом и в 2012 составила 60,5 %. А удельный вес

кредитов и займов – вырос более, чем в 3 раза и в 2012 году составил 30,3 %. Доля средств иностранных инвесторов в 2012 году снизилась до 5,2 % (для сравнения, в 2011 она составляла 16,0 %).

ОАО Минский завод «Термопласт» является многопрофильным предприятием и специализируется по выпуску изделий из пластмасс, вспомогательного инструмента для металлообрабатывающего оборудования, изготовлении пресс-форм и штампов, сложных бытовых товаров на базе электроприводов. Инновационная деятельность на предприятии осуществляется в четырех направлениях: модернизация инструментального цеха (оснащение инструментального производства предприятия современным высокопроизводительным оборудованием, в том числе с числовым программным управлением), замена линии гранулирования на экструзионно-литьевом производстве (дооснащение отделения переработки отходов экструзионно-литьевого производства новым высокопроизводительным оборудованием), ввод автоматизированной системы коммерческого учета электроэнергии, освоение производства полимерной тары 1-30 литров методом выдувки. Источниками финансирования в данном случае являются нераспределенная прибыль и накопленный амортизационный фонд.

Вся совокупность мероприятий, составляющих политику финансирования инновационной деятельности предприятия, представляет собой управляющие финансовые воздействия на инновационную деятельность предприятия.

По масштабу влияния и длительности этих последствий все мероприятия, составляющие политику финансирования инновационной деятельности предприятия, можно разделить на стратегическое и тактическое финансовое управление инновационной деятельностью, через которую реализуется инновационная стратегия предприятия.

Основные источники финансирования инновационной деятельности, используемые на ОАО Минский завод «Термопласт»:

- кредитные ресурсы;
- бюджетные средства;
- частные накопления физических лиц и другие.

5. В настоящее время совершенствовать механизм финансирования инновационной деятельности на предприятии можно путем привлечения других источников финансирования, которые не использовались на предприятии ранее.

Проанализировав состояние финансирования на ОАО Минский завод «Термопласт», можно сделать выводы, что для повышения эффективности финансирования инновационной деятельности будет целесообразным приобретение оборудования в лизинг и покупки за счет кредита банка. Сравнив экономический эффект, преимущества кредитного контракта в сравнении с лизинговым, в денежном выражении составит 91,44 млн. р. Для обновления производственного потенциала предприятия ОАО Минский завод «Термопласт» с учетом сложившегося дефицита ресурсов, из двух возможных вариантов кредит и лизинг, наиболее приемлемым способом обновления основных средств является кредит.

Дальнейшая стратегия развития ОАО Минский завод «Термопласт» должна включать в себя следующие мероприятия:

– увеличение технического и технологического потенциала предприятия за счет внедрения более производительного оборудования;

– привлечение квалифицированных специалистов в области инновационного менеджмента;

– привлечение более эффективных источников финансирования инновационной деятельности.

Таким образом, реализация выше предложенных мероприятий и разработанной на предприятии программы позволит не только увеличить выпуск продукции, снизить

материальные затраты, но и повысить эффективность функционирования предприятия: увеличить прибыль и рентабельность.

Список использованных источников:

1 Анищик, В.М. Инновационная деятельность: учеб. пособие / В.М. Анищик, А.В. Русецкий, Н.К. Толочко; под ред. Н.К. Толочко. — Минск: Изд-во Центр БГУ, 2010. – 175 с.

2 Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сборник / Нац. статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

3 Проблемы и перспективы инновационного развития экономики Материалы XVI международной научно-практической конф., Алушта, 12-16 сентября 2011 г. / Нац. академ. наук Украины; редкол.: Б.А. Малицкий (гл. ред) [и др.]. – Алушта: Национальная академия наук Украины, 2011.

Хилько Александр Анатольевич, Кимбор Алексей Александрович
Белорусский государственный экономический университет

Применение балльной системы оценки оплаты труда на предприятии

Цель исследования: обосновать применение балльной системы оплаты труда на предприятии и показать ее эффективность.

Одной из бестарифных систем является оплата труда с использованием балльных оценок трудового вклада. В данной системе заработная плата зависит от обобщающей оценки трудового вклада каждого работника. Она представляет собой сумму признаков, присущих каждому виду трудовой деятельности, которая позволяет оценить вклад исполнителя.

Основными количественными и качественными признаками, характеризующими работника являются следующие:

- профессионально-квалификационный уровень (ПК)
- деловые качества (ДК)
- сложность выполняемой работы (СР)
- конкретные результаты труда (КТ).

Приведенные показатели характеризуют различную степень постоянства. Так, профессионально – квалификационный уровень, деловые качества, сложность выполняемых функций имеют длительный период действия, а оценка результативности труда должна корректироваться ежемесячно.

Для оценки профессионально – квалификационного уровня рабочих, специалистов и руководителей используются действующие тарифные коэффициенты, соответствующие разряду рабочего, категории специалиста и руководителя. Они могут быть базовыми для установления обобщающей оценки трудового вклада работника в конечные результаты и количественно равны баллам для оценки профессионально – квалификационного уровня.

Деловые качества оцениваются по признакам, существенно влияющим на индивидуальность труда как изобретательность и инициатива, профессиональная компетентность, чувство ответственности, стремление к сотрудничеству в коллективе, восприимчивость к новому, самоконтроль. Каждый признак имеет четыре уровня: низкий, средний, выше среднего, высокий, которые оцениваются баллами 0,3 ; 0.6 ; 0.9 ; 1.2 соответственно.

Оценка совокупности деловых качеств конкретного работника проводится путем суммирования оценок признаков.

Аналогичным образом оценивается сложность выполняемых работ (функций). При этом используются признаки: разнообразие работ, самостоятельность выполняемых работ, руководство звеном или бригадой, дополнительная ответственность в технологическом процессе или работа на самоконтроле. Каждый из перечисленных признаков имеет четыре уровня и оценивается: низкий – 0,4 балла; средний – 0,8 баллов; выше среднего – 1,3 балла; высокий – 1,9 балла (таблица 1).

Таблица 1 - Балльная оценка признаков, определяющих сложности выполняемых функций

Признак	Удельные значения в данном наборе, доли единицы	Оценка уровней признаков с учетом из удельной значимости, балов			
		1	2	3	4
		0,4	0,8	1,3	1,9
Разнообразие работ	0,45	0,18	0,36	0,59	0,85
Самостоятельность выполнения работ	0,18	0,07	0,14	0,23	0,34
Руководство звеном или бригадой	0,22	0,09	0,18	0,29	0,42
Дополнительная ответственность в технологическом процессе, работа на самоконтроле	0,15	0,06	0,12	0,19	0,29

Таблица 1 построена следующим образом. Например, по признаку «разнообразие работ»: низкий – владеет одной смежной профессией – 0,18 балла; средний – владеет двумя смежными профессиями – 0,36 балла; выше среднего – владеет двумя смежными профессиями и одной несмежной профессией – 0,59 балла; высокий – владеет более чем двумя смежными профессиями и одной несмежной профессией – 0,85 балла.

Результативность труда характеризуется многообразием показателей, поэтому для сопоставимости оценок принимают общие признаки: объем выполняемых работ; уровень выполнения норм; занятость полезной работой; качество выполненных работ; соблюдение сроков выполняемых работ; соблюдение сроков выполнения работ. Для балльной оценки результативности установлены шесть уровней с дифференциализацией баллов от 1 до 4,9 (таблица 2).

Таблица 2 - Балльная оценка признаков, характеризующих результативность труда

Признак	Удельная значимость в данном наборе, доли единицы	Оценка уровней признаков с ростом их значимости, баллов					
		1	2	3	4	5	6
		-1,0	1,0	1,6	2,4	3,6	4,9
Объем выполненных работ	0,32	-0,32	0,32	0,51	0,77	1,15	1,57
Занятость полезной работой	0,21	-0,21	0,21	0,34	0,50	0,76	1,03
Качество выполненных работ	0,37	-0,37	0,37	0,59	0,85	1,33	1,81
Соблюдение сроков выполнения работ	0,10	-0,10	0,10	0,16	0,24	0,36	0,49

Представленная таблица построена следующим образом. Например, по признаку «объем выполненных работ» за основной критерий для рабочих взят уровень выполнения норм, сложившийся на предприятии во время введения этой системы оплаты труда и для каждого исполнителя, по формуле,

$$У = \frac{Тн}{Тф * Уср} * 100,$$

где У – уровень выполнения норм исполнителем, %

Тн – нормативное время;

Тф – фактически отработанное время;

Уср – средний уровень выполнения норм труда на предприятии (рабочими) за прошедший месяц, %

Шкала оценки результативности труда по этому признаку построена следующим образом (таблица 3).

Таблица 3 - Шкала оценки результативности труда

Уровень выполнения норм, %	Оценка, балл
До 100	-0,32
10	0,32
101-110	0,51
111-115	0,77
116-125	1,15
Свыше 125	1,57

Для специалистов принципиальный подход к оценке их труда такой же, разница лишь в критериях оценки. Исходя из характера труда, содержание фактически выполняемых ими функций можно использовать следующие признаки:

- компетентность;

- способности четко организовывать и планировать свой труд и труд подчиненных;
- ответственность за выполняемую работу;
- самостоятельность и инициатива;
- способность решать поставленные задачи и использовать новые методы в работе;
- коммуникабельность.

По каждому из перечисленных признаков разрабатываются конкретные оценочные показатели и по их удельной значимости составляется шкала балльных оценок. Комплексная оценка трудового вклада каждого работника определяется суммированием баллов по всем его характеризующим факторам.

Размер заработной платы рассчитывается исходя из базового фонда заработной платы, установленного каждому структурному подразделению по индивидуальному нормативу в зависимости от объема реализации продукции за предыдущий месяц. «Цена» одного балла определяется как частное от деления фонда заработной платы, подлежащего распределению, на сумму баллов, заработанных всем коллективам подразделения.

Фактический заработок каждого члена подразделения определяется путем умножения «цены» одного балла на количество баллов, заработанных в данный месяц. К полученной величине расчетного заработка прибавляем индивидуальные доплаты.

В данной работе дана оценка трудового вклада бригады расфасовщиков УП «Минский мясокомбинат». Информация приведена в таблице 4:

Таблица 4 - Балльная оценка трудового вклада бригады расфасовщиков УП «Минский мясокомбинат»

Работник	Количественные и качественные характеристики				Общее количество баллов
	Профессионально квалификационный уровень	Деловые качества	Сложность выполняемых работ	Конкретные результаты	
Бригадир	1.9	0,90	1,9	2,3	7,00
1	1,35	0,50	1,2	1,6	4,65
2	1,35	0,28	0,8	0,98	3,41
3	1,35	1,1	1,08	2,5	6,03
4	1,35	0,90	0,8	0,98	4,03
5	1,35	1,1	1,2	2,5	6,15
6	1,35	0,50	1,9	1,6	5,35
7	1,35	0,50	0,8	2,3	4,95
8	1,35	1,1	0,8	0,98	4,23
9	1,35	0,90	0,8	0,98	4,03
Итого	14,05	7,78	11,28	16,72	49,28

Примечание - Источник: собственная разработка.

Общий балл по бригаде 49,83.

Цена одного балла рассчитывается по формуле:

$$У = \frac{ФЗП}{Ко},$$

где ФЗП - фонд заработной платы предыдущего месяца, руб;

Ко –общее количество баллов членов бригады.

Подставим данные, получим:

$$У = \frac{64207420,8}{49,83} = 1288529\,руб$$

Сравнение фактической заработной платы членов бригады с рассчитанной по данным критериям показала, что имеет место ее увеличение в пределах 20 – 25% и приведена в таблице 5.

Таблица 5 – Сравнение заработной платы при сдельной и бальной системы оплаты труда

Работник	З/п при сдельной СОТ	З/п при балльной СОТ
Бригадир	7035000	9019000
1	4613000	5991000
2	3471000	4393000
3	5982000	7769000
4	4154000	5192000
5	5943000	7924000
6	5446000	6894000
7	5098000	6378000
8	4251000	5450000
9	4154000	5192000

Данная система оплаты труда может быть использована как для рабочих, так и для специалистов. Оценка результативности труда корректируется ежемесячно.

Эффективна тем, что она основана на жесткой увязке размера заработной платы с результатами хозяйственной деятельности, прежде всего с реальными поступлениями средств за реализацию продукции. Более того, с учетом вклада каждого подразделения и отдельного работника в общие итоги.

Список использованных источников:

1. Отчет по труду РУП «Минский мясокомбинат»– 2012. – 54с.
2. Ковалев, С.В. Управление качеством работы персонала. – Москва: Альфа-Пресс, 2009. – 384 с.

Черепковская Ольга Зыфридовна, Борисевич Наталья Вечеславовна,
Довнар Анастасия Владимировна
Белорусский государственный экономический университет

Низкая диверсификация внешнего рынка и пути решения проблемы

Как и в любой сложной системе, в промышленном комплексе, существует целый ряд проблем. Одной из них является проблема низкой диверсификации внешней торговли. Данной проблеме уделено значительное внимание в Программе развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года [7].

Основная опасность низкой диверсификации – высокая степень зависимости от основных торговых партнёров. В подобной ситуации они могут, руководствуясь в равной степени как экономическими, так и политическими мотивами, нанести значительный экономический ущерб промышленным предприятиям нашей страны [8]. И подобные примеры уже случались.

Один из них – «молочная война» 2009 года, когда Роспотребнадзор запретил поставки на российский рынок около 500 видов молочной продукции из Беларуси. Важно отметить, что решение было принято в самый разгар экспортных поставок молочных продуктов. В итоге это обернулось огромными потерями для белорусских молочных заводов, поскольку тонны ценной натуральной продукции с весьма непродолжительным сроком хранения вынуждены были простаивать на границе или ожидать на складах [5],[6].В 2012 году на 5 ключевых торговых партнёров Республики Беларусь приходилось более 70 процентов товарного экспорта, а более 90 % поставлялось всего лишь в 20 стран, в том числе 34 % – в Россию. Для того чтобы понять много это или мало и проследить тенденции проблемы, взглянем на аналитические диаграммы за предкризисный 2008 (Рисунок А.3), кризисный 2009 (Рисунок А.2) и непростой 2012 года (Рисунок А.1)

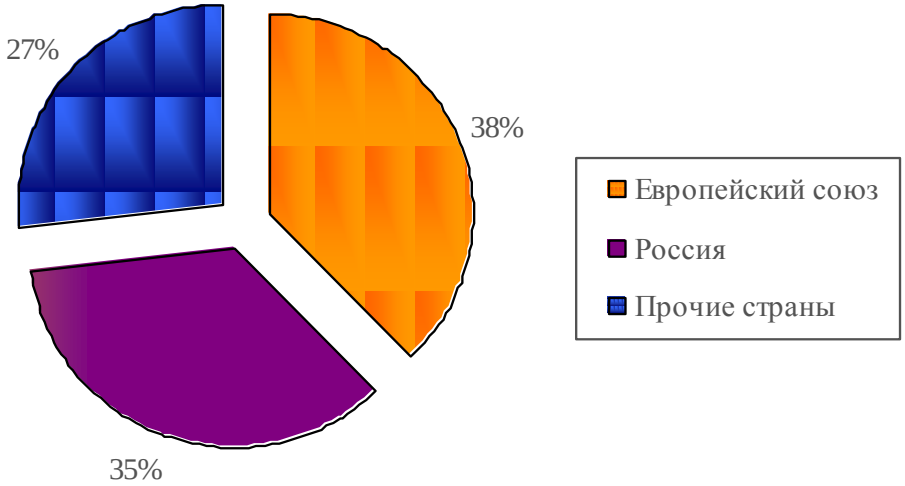


Рисунок А.1 — Распределение экспорта товаров по странам – основным торговым партнёрам в 2012 г.

Примечание — Источник: собственная разработка на основе [2, с. 40-44].

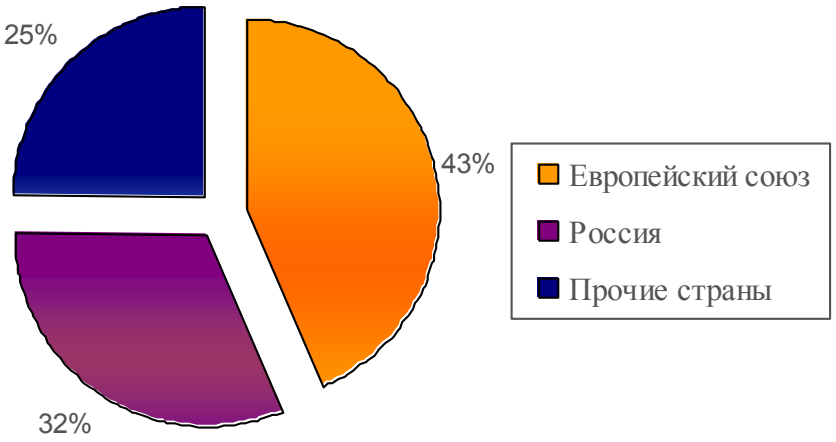


Рисунок А.2 — Распределение экспорта товаров по странам – основным торговым партнёрам в 2009 г.

Примечание — Источник: собственная разработка на основе [2, с. 40-44].

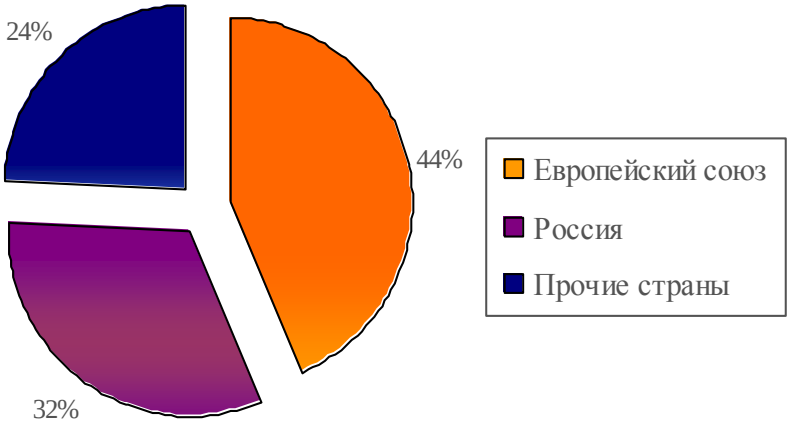


Рисунок А.3 - Распределение экспорта товаров по странам – основным торговым партнёрам в 2008 г.

Примечание — Источник: собственная разработка на основе [2, с. 40-44].

Как видно из диаграмм, принципиально структура за последние пять лет фактически не претерпела никаких изменений, даже несмотря на заметное влияние экономического кризиса на общие объёмы экспортных поставок (которые, кстати говоря, в 2009 году сократились сразу почти на 40 %).

Кроме того, что особенно касается диаграммы за 2012 год (Рисунок А.1), доли поставок в Россию и ЕС практически идентичны. Но если Россия – это одно государство, то ЕС – союз 27 стран. Именно при подобном сравнении, бросается в глаза неадекватно большая доля России в структуре товарного экспорта Беларуси по странам. И именно это и является главной причиной необходимости диверсификации внешнеторговых рынков [2], [8].

Решения проблемы низкой диверсификации внешней торговли заключается в сохранении и укреплении конкурентных позиций на традиционных рынках, а также освоение новых и расширение присутствия на них. Однако подобная трактовка решения нуждается в дополнительной конкретизации и адаптации к белорусским экономическим реалиям.

На сегодняшний день основными векторами диверсификации рынков сбыта для Беларуси являются:

1)западноевропейский (ядро— ЕС);

2)восточноазиатский (ядро — Китай и арабские страны Персидского залива);

3)латиноамериканский (ядро — Бразилия, Венесуэла).

Каждый из них имеет свои плюсы и минусы. В частности велик потенциал на западноевропейском рынке. Белорусская продукция достаточно конкурентоспособна по цене. Но серьезными торговыми барьерами для белорусских товаров на европейском рынке являются нетарифные ограничения. Главными сдерживающими факторами развития экспорта Беларуси в страны-члены ЕС являются импортные квоты, антидемпинговые и защитные меры в отношении продукции текстильной, химической, металлургической промышленности и других отраслей. Заметное сдерживающее влияние оказывают Санитарные и фитосанитарные меры ЕС. Для противодействия этому у наших предприятий нет ни возможностей, ни условий. Поэтому до тех пор, пока Беларусь не станет членом Евросоюза или Всемирной торговой организации (ВТО), заявить о себе на западном рынке будет сложно [9].

Что касается восточноазиатского и латиноамериканского вектора, то на нём наблюдается несколько положительных тенденций:

1)расширение рынков сбыта белорусских товаров в связи с завершением создания АСЕАН, Арабской зоны свободной торговли и Южноамериканского сообщества наций;

2)создание сборочных, совместных предприятий по выпуску белорусской продукции, что усилило позиции белорусских предприятий на данных рынках;

3)благоприятный политический фон для развития и наращивания экспортных поставок

На сегодняшний день в области диверсификации рынков сбыта перед промышленностью стоят следующие задачи:

1)Минимизация влияния барьеров со стороны ЕС на основе конструктивного диалога, как на уровне государства, так и на уровне отдельных предприятий;

2)Интенсификация работы на латиноамериканском и восточноазиатском рынках. Основой должны становится наиболее экономически эффективные и интересные для стран региона предложения. Яркий пример – переход от продажи готовой техники к созданию сборочных и совместных предприятий;

3)Определение наиболее перспективных рынков и инвестирование в продвижение своей продукции на этих рынках.

К способам решения проблемы низкой диверсификации внешней торговли можно отнести:

1) поиск новых рынков сбыта,
2) переход на новые технологии,
3) увеличение финансового состояния компании, поиск финансовых инвестиций [1].

В современных условиях мало просто войти на рынок, нужно немало усилий для того, чтобы на нём закрепиться. Сделать это можно, только активно продвигая свою продукцию. Например, чтобы машиностроительные гиганты могли стать конкурентоспособными на внешних рынках, надо иметь либо собственные сервисные станции, либо с кем-то организовывать совместные предприятия. Существует 3 пути диверсификации: альянсы, освоение новых сегментов, зарубежные рынки. Для многих компаний реальным способом преодолеть отставание является именно вступление в альянсы с зарубежным партнерами [3].

Опыт совместных предприятий в нашей стране в большинстве случаев довольно успешен. Так, к примеру, с целью диверсификации рынков сбыта активизируется работа по созданию совместных предприятий в Казахстане, Бангладеш, Вьетнаме и Китае.

Совместные предприятия являются удобным способом получения доступа к новым бизнесам. Во-первых, совместные предприятия — это хорошая организационная форма для осуществления такой деятельности, которая является неэкономичной или слишком рискованной для одной компании. Во-вторых, совместные предприятия имеют смысл, когда объединение ресурсов и опыта двух или нескольких независимых компаний создает организацию, обладающую всем необходимым, чтобы стать мощным конкурентом. В этом случае каждый из

партнеров привносит знания и ресурсы, которых нет у других и которые необходимы для достижения успеха. В-третьих, совместные предприятия с иностранными партнерами порой единственный или наилучший путь преодоления импортных квот, тарифов, национальных и политических интересов, культурных преград.

Анализ показал, что проблема низкой диверсификации достаточно серьёзна и теоретически может в любой момент привести при определённом комплексе условий к достаточно серьёзным негативным, в том числе и финансовым последствиям как для всего промышленного комплекса, так и для его отдельных отраслей, а также отдельных предприятий.

Вместе с тем сопоставление существующих механизмов государственного регулирования с динамикой цифр за последние 5 лет, отражающих уровень диверсификации, показал недостаточно высокую эффективность регулирования государства в данном вопросе. Однако поскольку решение этой проблемы – событие среднесрочного характера, говорить с полной уверенностью об уровне эффективности регулирования можно будет не ранее, чем через 3-5 лет.

Таким образом, на основании всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что рассматриваемая проблема действительно является важной и по-прежнему актуальной, причём по вполне объективным причинам будет оставаться таковой как минимум следующие 3-4 года.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что в подобных условиях низкая диверсификация внешней торговли становится одним из ключевых факторов риска дальнейшего развития промышленности.

Список использованных источников:

1. Беларусь и мировые экономические процессы: сб. науч. тр. / БГУ. — Минск, 2011. — 195 с.

2. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. — Минск: Информационно-вычислительный центр Национального статистического комитета Республики Беларусь, 2012. — 400 с.

3. Заяц, А.А. Экономический ликбез TUT. Диверсификация: как, куда и зачем / А. А. Заяц // TUT.BY [Электронный ресурс]. — 2010. — Режим доступа: http://news.tut.by/economics/135868.html. — 27.10.2013.

4. Заяц Д.Ф. Эксперт: "молочная война" с Беларусью была тщательно спланирована в РФ/ Д.Ф. Заяц // TUT.BY [Электронный ресурс]. — 2009. — http://news.tut.by/economics/139966.html. — 26.10.2013.

5. Коровенкова, Т.Н. Кто же победил в молочной войне? / Т.Н. Коровенкова // TUT.BY [Электронный ресурс]. — 2009. — Режим доступа: http://news.tut.by/economics/140922.html. — 26.10.2013.

6. Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа: http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21100656&p2={NRPA}. — Дата доступа: 12.10.2013.

7. Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа:http://www.economy.gov.by/nfiles/001146_12850_Programma.pdf. — Дата доступа: 12.10.2013.

8. Сайт Министерства статистики Республики Беларусь [Электронный ресурс].− Режим доступа: http://www.belstat.by. − Дата доступа: 19.10.2013.

9. Точицкая, И.А. Внешняя торговля Беларуси: основные вызовы и пути их преодоления: дискуссионный материал / И. А. Точицкая, Г. Н. Шиманович. — Минск: Исследовательский центр ИПМ, 2010. — 15 с.

Шеметовец Евгения Сергеевна, Беломызова Дарья Юрьевна
Белорусский государственный экономический университет

Свободные экономические зоны в Республике Беларусь: ожидания и реальность

Когда в Беларуси создавались свободные экономические зоны, то предполагалось, что они станут неиссякаемым источником инвестиций в страну. Однако в экономике не бывает «чудесной таблетки». Но себя белорусские СЭЗ оправдали в полной мере – прежде всего, в сфере производства. И сегодня остаются местами, весьма привлекательными для инвесторов.

Во второй половине 90-х идея свободных экономических зон была позаимствована из мировой практики как одна из эффективных моделей территориально-хозяйственного управления, способная обеспечить ускоренное развитие отдельных регионов за счет иностранных инвестиций и прогрессивных технологий.

Задачи перед СЭЗ тогда ставились грандиозные: привлечение инвестиций (в первую очередь, зарубежных), увеличение объемов экспорта, внедрение новых технологий, развитие импортозамещающих производств, создание новых рабочих мест.

С 1996 по 2002 год было создано шесть свободных экономических зон, размещенных по территориальному признаку. Это СЭЗ «Брест» (создана в 1996-м), СЭЗ «Минск» (1998), СЭЗ «Гомель-Ратон» (1998), СЭЗ «Витебск» (1999), СЭЗ «Могилев» (2002) и СЭЗ «Гродноинвест» (2002). Также по многим признакам под понятие «свободная экономическая зона» подпадает разместившийся в Минске Парк высоких технологий (ПВТ), хотя формально к СЭЗ он не относится.

На 1 июня 2013 года в СЭЗ работает 514 резидентов свободных экономических зон, на которых занято свыше 147 тыс. человек.

Согласно законодательству, белорусские СЭЗ – комплексные территории, объединяющие функции экспортной, производственной и свободной таможенной зоны. Компании, имеющие статус резидентов СЭЗ, уплачивают ограниченное количество налогов. Кроме того, по ряду налогов предоставляются преференции по сравнению с общереспубликанским налоговым режимом.

Чтобы стать резидентом СЭЗ, заявленный объем иностранных инвестиций кандидата должен составлять не менее 1 млн евро. Резидент СЭЗ должен располагаться на территории СЭЗ и заключить договор об условиях деятельности в СЭЗ с ее администрацией.

Свободные экономические зоны, по задумке 90-х, призваны были стать настоящими оазисами для бизнеса. Однако власти очень быстро ограничили круг тех видов бизнеса, которые могут развиваться в рамках СЭЗ. Приоритет был отдан разного рода производствам. Резидентам СЭЗ в пределах этой свободной экономической зоны запрещены многие потенциально опасные виды деятельности вроде производства оружия и боеприпасов, радиоактивных и иных несущих угрозу материалов. Кроме того льготы, предусмотренные законодательством для резидентов СЭЗ, не распространяются на компании, относящиеся к таким рыночным секторам, как: общественное питание, игорный бизнес, деятельность по организации и проведению электронных интерактивных игр и т.п.

За полтора десятка лет существования белорусские СЭЗ доказали свою эффективность в качестве средства привлечения в страну иностранных инвестиций. Именно в СЭЗ работают весьма успешные новые производства – например, такие, как «Санта Бремор».

Однако и проблем у СЭЗ очень много. Так, несмотря на все льготы, предоставленные резидентам СЭЗ, среди них высока доля убыточных предприятий. По данным за 2010 год (то есть еще до финансового кризиса 2011 года), доля убыточных предприятий среди белорусских СЭЗ составила 14,7%. Удельный вес убыточных предприятий в свободной экономической зоне «Брест» оказался еще больше – 22,9%, в зоне «Гомель-Ратон» – 22,7%, в СЭЗ «Витебск» – 16,7%. В целом же по стране удельный вес убыточных организаций в январе-мае 2013 года

составил 10,3% (а годом ранее — 7,7%). Правда, в январе-сентябре 2012 года зарегистрированные в СЭЗ предприятия увеличили выручку от реализации товаров и услуг в 2,1 раза по сравнению с аналогичным периодом 2011 года [1].

Что же касается привлечения иностранных инвестиций, то к началу 2012 года общий объем накопленных в СЭЗ иностранных инвестиций составлял $380,6 млн. Стоит вспомнить, что для получения статуса резидента СЭЗ (и сопутствующих льгот) предприятие должно привлечь не менее 1 млн евро инвестиций. Сегодня в белорусских СЭЗ работает 272 предприятия, то есть они и привлекли по миллиону с небольшим, не более.

Ну и, наконец, белорусские СЭЗ не имеют положительного сальдо во внешней торговле. В 2010 году СЭЗ получили отрицательное сальдо во внешней торговле как товарами, так и услугами; в 2011-м ситуация не улучшилась. Иными словами, импорт превышает тот объем товаров и услуг, которые резиденты СЭЗ, имея льготы, поставляют на экспорт. При этом 80% экспорта резидентов белорусских СЭЗ приходится на Россию, еще 10% – на другие страны СНГ. И только 1/10 идущей на экспорт продукции резиденты СЭЗ поставляют за пределы СНГ.

Сегодня белорусским СЭЗ приходится работать, учитывая реалии Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также то, что недавно Россия вступила в ВТО. Так что сейчас одна из основных задач – унификация законодательства о СЭЗ в странах-членах Таможенного союза и ЕЭП.

В связи с созданием Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана, в феврале 2012 года скорректированы условия предоставления льгот резидентам СЭЗ. Резиденты СЭЗ, зарегистрированные до 1 января 2012 года сохранят ранее предоставленные им таможенные льготы в течение 7 лет – до 1 января 2017 года. Резиденты, зарегистрированные после 1 января 2012 года, вместо таможенных льгот и преференций получат компенсационные льготы, в частности, освобождение от арендной платы сроком на 5 лет. Чтобы компенсировать этот ухудшающий фактор, указом № 109 введены дополнительные льготы для резидентов СЭЗ, также отдельные дополнительные преференции закреплены в Налоговом кодексе.

В Минэкономики убеждены, что подобная унификация законодательства должна способствовать переориентации деятельности СЭЗ. В частности, следует отказаться от таможенных льгот и льгот, которые резиденты получают как производители импортозамещающей продукции.

Заместитель министра подчеркнул, что предложение Минэкономики в целом соответствует европейской практике и отвечает нормам ВТО. "Мы не сможем регулировать единую территорию, если из нее будут вырезаны целые анклавы, на которых существуют иные условия хозяйствования". По его мнению, свободные экономические зоны должны функционировать так, "чтобы не создавать проблем", - отметил А.Кудасов. Таким образом он подчеркнул, что в этом направлении Беларусь, Россия и Казахстан движутся синхронно, а все подписанные документы по Таможенному союзу и ЕЭП отвечают основным требованиям ВТО. В то же время А.Кудасов обратил внимание на то, что одним из положений ВТО является требование о том, что в стране не может быть отдельных территорий или компаний, которые осуществляют внешнеторговую деятельность на других условиях. "И нам самим не нужно выстраивать эту сложную систему (льгот и преференций) и потом разбираться кто кого льготирует", - сказал замминистра экономики [2]. Впечатления резидентов. Если проанализировать впечатления резидентов, то можно сделать следующие выводы:

Резиденты отмечали, что при открытии бизнеса, местные власти очень боялись, чтобы резиденты не стали использовать предоставленные льготы для отмывания денег или чего-то подобного, поэтому старались контролировать бизнес по максимуму.

На данный момент резиденты вполне довольны состоянием своего бизнеса в СЭЗ, т.к. всё работает стабильно, но отдача от бизнеса не столь велика, как хотелось бы. Так же резиденты отмечают, что высокотехнологичные производства в СЭЗ так и не пришли, это видно по

структуре экспорта резидентов белорусских СЭЗ: рыбные консервы, мебель и ее компоненты, пластмассовая тара, синтетические волокна, колбасные изделия и мясные консервы, различная деревообработка. То есть вещи нужные, но на уровне XX века, без особых инноваций. Т.е. резиденты рады переносить в нашу страну производства, на которых велика доля ручного труда, так как в Беларуси рабочая сила значительно дешевле, нежели в странах СНГ, а за счёт этого производство будет более рентабельным, по сравнению с другими странами [3]. Повышение эффективности работы СЭЗ требует решения комплексных задач:

1. В Республике Беларусь нет высшего государственного органа управления зонами, что препятствует полному определению стратегических направлений развития.

2. Не способствует процессу инвестирования в СЭЗ ограниченность свободных производственных помещений. На территориях СЭЗ функционирует достаточное количество субъектов хозяйствования, которые не являются резидентами и имеют неиспользуемые помещения. В результате количество пустующих производственных площадей на территориях СЭЗ, привлекательных для реализации проектов, постоянно уменьшается, что в свою очередь ограничивает выбор инвестора. Для решения вышеуказанных проблем необходимо осуществить следующие мероприятия:

– предполагается создание координирующего органа (Наблюдательного совета) при Совете Министров с участием глав администраций СЭЗ. Это будет способствовать повышению инвестиционной активности; обеспечению комплексности в управлении процессом функционирования зон; оперативному реагированию на возникающие проблемы; гармоничному сочетанию республиканских и местных интересов; координации связей между налоговыми, таможенными, банковскими и другими службами; ускорит принятие различных решений.

– решению задач по привлечению ПИИ призвано содействовать государственно-частное партнёрство. Это подразумевает передачу собственности в управление более мобильной частной компании. Она организует менеджмент и управление собственностью в соответствии с государственными стандартами.

– освоение не используемых и изъятие нерационально используемых территорий у землепользователей с дальнейшим их предоставлением резидентам СЭЗ; освоение новых территорий, включённых в границы СЭЗ.

– расширение территорий зон за счёт включения в их границы близлежащих с/х и лесных земель.

– включение в состав зон территорий отдельных предприятий с последующей их регистрацией в качестве резидентов.

Реализация вышеуказанных направлений совершенствования организационно-экономических условий работы свободных экономических зон, оптимизация их территориального состава и инфраструктуры, стабилизация законодательства позволят перейти к устойчивому функционированию и развитию СЭЗ, повысить их роль на региональном и национальном уровнях, в полной мере реализовать цель создания и развития [4].

Список использованных источников:

1. Электронный источник http://naviny.by/rubrics/economic/2013/08/14/ic_articles_113_182644

2. Шмарловская, Г.А. Стратегия реформирования инвестиционного климата Республики Беларусь/ Г.А.Шмарловская, Е.Н.Петрушкевич// Вестник БГЭУ. – 2012. - №2. – с.5-11.

3. Электронный источник http://www.government.by/ru/content/4217

4. Заливако, С.Г. Направления повышения эффективности деятельности белорусских СЭЗ/ С.Г.Заливако, Л.Н.Груша, Е.А.Хоменков//Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2012.-№4.-С.74-83.

Шкуткова Дарья Олеговна
УО «Белорусский государственный экономический университет»

Приоритетные направления развития отечественного АПК

В Беларуси разработана новая Государственная программа развития сельских территорий на 2011-2015 годы. В целом предполагается, что объемы агропромышленного производства должны возрасти в новой пятилетке не менее чем в 1,6 раза. Но учитывая потребности страны в валютной выручке, рассматривается возможность увеличения до 2-х раз рыночных объёмов сельскохозяйственного производства по сравнению с истекшей пятилеткой. Основной целью развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь в ближайшей перспективе является повышение экономической эффективности его функционирования [1].

Современное состояние АПК Республики Беларусь характеризуется рядом проблем и противоречий:

– высокая задолженность организаций агропромышленного комплекса по всем возможным источникам субсидирования (банкам, государству и др.), которая составляет ныне более 42 трлн. руб., в том числе по сельскому хозяйству - свыше 25 трлн. руб. это равно почти полуторагодовому объему валовой продукции, или в расчете на каждое сельскохозяйственное предприятие - более 32 млрд. руб.

– высокие процентные ставки по заемным средствам, что делает систему кредитных инвестиций в апк малоэффективной.

– несовершенство системы налогообложения. несмотря на льготный режим налогообложения, применяемый в отношении сельского хозяйства, уровень годовой налоговой нагрузки в выручке сельскохозяйственных организаций составляет в среднем более 10%, что примерно в 2 раза превышает аналогичный показатель стран снг.

– высокая степень регламентированности ценообразования на продукцию апк. известно, что производство тогда является целесообразным и эффективным, когда цена на продукцию покрывает затраты и позволяет сформировать требуемую массу прибыли для ведения расширенного воспроизводства, включая формирование собственных инвестиций на модернизацию технико-технологической базы. в противном случае производство становится малопривлекательным, не обещающим роста материального благосостояния товаропроизводителей. именно в силу несовершенства административного ценообразования государство вынуждено прибегать к так называемым дотациям или централизованной поддержке.

– слабая обеспеченность квалифицированными кадрами, недостаточная степень их предпринимательского профессионализма.

– низкий удельный вес в структуре агропромышленного производства малых и средних частных форм хозяйствования. известно, что личные подсобные хозяйства населения и крестьянские (фермерские) хозяйства занимают в структуре фактической товарной продукции, поступающей на внутренний рынок страны, около 3%. весь остальной товарооборот обеспечивают крупные товарные агропромышленные предприятия. естественно, это не согласуется с рыночной организацией производства и сбыта продукции, а также структурой занятости работников, которая должна отвечать принципам самохозяйствования и самозанятости.

– недостаточная развитость кооперативно-интеграционных отношений в сфере сервиса, сбыта и переработки продукции, маркетинга и логистики. деятельность крупных товарных сельскохозяйственных предприятий построена исключительно на внутренней кооперации и интеграции труда и производства.

– слабая интегрированность белорусского апк в мировое экономическое пространство, а также недостаточная адаптированность условий и нормативов внутреннего производства к требованиям мирового рынка [2,с.171].

Проанализировав вышеуказанные проблемы, можно выделить приоритетные направления развития отечественного АПК, реализация которых поспособствует, эффективному развитию национальной экономики Республики Беларусь и повышению конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей на мировом рынке:

– техническое и технологическое переоснащение, модернизация материально-технической базы всего агропромышленного производства;

– совершенствование размещения и специализации, обеспечивающие эффективное развитие сельскохозяйственного производства и создание устойчивых сырьевых зон перерабатывающей промышленности;

– устойчивость и эффективность производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в объемах, достаточных для сбалансированности внутреннего рынка при его экспортной ориентации;

– интеграция субъектов АПК в многоотраслевые и специализированные объединения в виде агрокомбинатов, агрохолдингов;

– разгосударствление части сельскохозяйственных предприятий, увеличение степени свободы и заинтересованности хозяйственных руководителей и товаропроизводителей [3,с.430].

Список использованных источников:

1. Почему агробизнес в Беларуси не является прибыльным? Белорусский экономический портал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ekonomika.by/agrobiznes/pochemu-agrobiznes-v-belarusi-ne-yavlyaetsya-pribilnim . – Дата доступа: 13.10.2013

2. Национальная экономика Беларуси: учебник / В.Н.Шимов Н35 [и др.]; под ред. В.Н. Шимова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ,2012. –171 с.

3. Гусаков, В.Г. Новейшая экономика и организация сельского хозяйства в условиях становления рынка / В.Г. Гусаков. - Минск: Белорусская наука, 2008. – 430 с.

СЕКЦИЯ
«МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ»

Тихонова Анастасия Владимировна
Белорусский государственный экономический университет

Методика применения показателя прибыли в час на оборудовании для принятия маркетинговых решений на производственном предприятии

Каждое предприятие ставит своей целью максимизацию прибыли и, исходя из этого, разрабатывает стратегию, которой необходимо придерживаться для достижения конкретных ключевых показателей.

В сложившихся рыночных условиях спрос на продукцию зачастую превышает производственные мощности, и предприятие не может гарантировать полного удовлетворения потребностей клиентов. В этом случае актуальным становится вопрос о том, как получить максимальную прибыль при наибольшей удовлетворенности клиентов.

На современном этапе развития информационных технологий и математического аппарата существует великое множество различных методов оптимизации деятельности производственного предприятия.

С теоретической точки зрения актуальность исследования методов оптимизации загрузки производственных мощностей позволяет с учетом недостатков существующих методик сформировать новые подходы к описанию производственной деятельности предприятия, и, следовательно, определить альтернативные методы и показатели планирования производства.

С практической точки зрения рассмотрение вопросов загрузки производственного оборудования при ограниченных ресурсах актуально для большинства промышленных предприятий, поскольку каждое из них стремится к максимальной прибыли при наибольшем удовлетворении заказов клиентов.

Методы оптимизации могут быть успешно использованы в тех случаях, когда спрос на продукцию предприятия превышает производственные мощности и имеются точные данные о необходимом количестве продукции по каждой номенклатурной группе, а так же заданы возможности оборудования, известны затраты на производство и цена реализации продукции.

Тем не менее, применение оптимизационных методов не всегда является целесообразным. В частности, это происходит в тех случаях, когда ассортимент продукции предприятия является комплексным, и нет возможности отказаться от одного вида продукции с целью производства другого. Поэтому некоторую часть так называемой низко доходной продукции все-таки приходится производить. При этом с учетом формирования производственного плана на короткий срок и постоянно изменяющимися потребностями рынка, применение оптимизационных моделей становится достаточно трудоемким. В этом случае необходимо разработать общий агрегированный показатель, при помощи которого можно оценить прибыльность того или иного вида продукции и одновременно оперативно и обосновано принимать управленческие решения.

В качестве такого показателя можно применить прибыль в час на единице оборудования – прибыль, полученную от продажи продукции, произведенной за один час работы оборудования. Обозначим его $\boldsymbol{Y}$. Данный показатель может быть использован, как для определения наиболее доходных ассортиментных позиций и формирования перечня приоритетной для производства продукции, так и для корректировки цен при наличии целевого уровня показатели прибыли в час на единице оборудования. Определение приоритетного перечня позиций для производства поможет лучше понять, какая продукция наиболее выгодна с

точки зрения затрат ресурсов производственного оборудования, и, если ее продажи составляют незначительную долю в продажах предприятия, то укажет на необходимость проявления большего внимания к ее продвижению на рынке. С другой стороны, выявление того, что какая-либо номенклатурная группа является маловыгодной для производства с точки зрения показателя прибыли в час, отражает необходимость либо отказа от ее производства, либо, если это невозможно и группа составляет значительную часть продаж предприятия, необходимость повышения цен на ассортиментные позиции, входящие в ее состав. Это позволит компенсировать затраты производственного оборудования и увеличить показатель прибыли в час для всей номенклатурной группы.

Рассмотрим данный показатель на примере предприятия ***A***. Пусть предприятие производит ***n*** видов номенклатуры, каждый из которых состоит из ***i*** ассортиментных позиций с ценой $\mathbf{p}_i$, себестоимостью $\mathbf{c}_i$ и объемом продаж за рассматриваемый период $\mathbf{q}_i$. Каждая из этих ассортиментных позиций может обрабатываться по одному, двум или трем из трех технологических маршрутов, как отражено на рисунке 1.

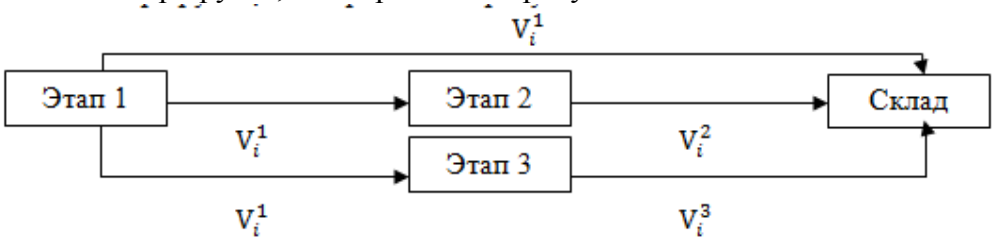


Рисунок 1 - Схема прохождения продукции предприятия по этапам производства

При этом вся продукция обязательно проходит через Этап 1, а затем либо уходит на склад, либо обрабатывается на Этапе 2 или Этапе 3. Каждая ассортиментная позиция имеет на различных производственных участках различную скорость обработки (производительность участков $\mathbf{V_i^1}$, $\mathbf{V_i^2}$, $\mathbf{V_i^3}$ соответственно для Этапов 1-3). Мощности на всех этапах ограничены, а на Этапе 1 – недостаточны для производства необходимого количества продукции.

Поэтому если план выпуска продукции превышает мощности Этапа 1, то необходимо либо отказаться от производства части продукции, либо отложить ее производство на следующий производственный период, либо передать на аутсорсинг. Именно на этом этапе и возникает вопрос, какие номенклатурные группы стоит исключить из производственного плана в первую очередь.

Для решения этой задачи необходимо получить показатель прибыли в час на оборудовании для каждого вида номенклатуры ***n*** по трем технологическим маршрутам (**n*3** показателей), проранжировать их от максимального значения к минимальному и на основании этого принять решение о том, какой (какие) виды номенклатуры передать на аутсорсинг или отложить на следующий производственный период.

Необходимо отметить, что для предприятия важно не только определить наиболее выгодные с точки зрения производства и доходности номенклатурные группы, но и определить стратегию по формированию производственной программы и произвести возможные корректировки. Поэтому целесообразно определить то пороговое значение показателя прибыли в час на оборудовании, которое будет нижней границей, после которой предприятие считает невыгодным производство той или иной номенклатурной группы. Назовем этот показатель эталонным значением прибыли в час и обозначим ***Z***. Данное пороговое значение формируется путем экспертной оценки рыночной ситуации и предыдущих значений показателя прибыли в час. Очевидно, что минимальное значение прибыли в час целесообразно определять для наиболее загруженного производственного участка, поскольку, если предприятие недополучает желаемую прибыль на этом этапе, то на других, менее загруженных этапах, получаемая прибыль так же будет не дополучена.

Таким образом, определим эталонную величину прибыли в час на Этапе 1, мощности которого недостаточны. Пусть прибыль в час на оборудовании для первого этапа равна эталонной величине Y^{*1}_n=Z. Это значит, что на Этапе 1 предприятие от продажи продукции должно получать прибыль не менее Z. Если Y^1_n<Z, то вся прибыль, полученная от продажи i-ой позиции, относится к Этапу 1, на Этап 2/Этап 3 не остается ничего и, соответственно, производство такой номенклатурной группы не является приоритетным. Если $Y^1_n > Z$, то на Этапе 1 остается прибыль в размере Z, а на Этап 2/Этап 3 переносится оставшаяся часть прибыли в час на оборудовании $(Y^1_n - Z)$.

Поскольку на предприятии существует 3 технологических маршрута, два из которых по структуре схожи между собой, рассмотрим 2 случая расчета прибыли в час на оборудовании.

•Позиция проходит только через Этап 1.

Прибыль, полученная от продажи единицы ассортиментной продукции i (m_i), будет равна разнице между ценой и себестоимостью позиции i:

$$m_i = (p_i - c_i), \qquad (1)$$

соответственно за весь объем продаж q_i будет получена валовая прибыль M_i:

$$M_i = (p_i - c_i) * q_i, \quad (2)$$

Чтобы произвести q единиц продукции i, оборудование на Этапе 1 должно было работать $\frac{q_i}{V_i^1}$ времени. Таким образом, формула расчета прибыли в

час на оборудовании для одной ассортиментной позиции примет следующий вид:

$$Y^1_n = \frac{(p_i - c_i) * q_i}{\frac{q_i}{V_i^1}} \qquad (3)$$

А для всего вида номенклатуры будет выглядеть следующим образом:

$$Y^1_n = \frac{\sum (p_i - c_i) * q_i}{\sum \frac{q_i}{V_i^1}} \qquad (4)$$

•Позиция проходит через Этап 1 и Этап 2/Этап 3.

Аналогично предыдущему случаю, прибыль, полученная от продажи единицы ассортиментной продукции i, будет равна m_i. Однако в том случае, когда позиция обрабатывается последовательно на нескольких этапах, становится актуальным вопрос о том, как разделить прибыль m_i между двумя производственными участками (Этапом 1 и Этапом 2). Возможно несколько вариантов такого распределения – пропорционально производительности участков либо же пропорционально добавочной стоимости, полученной на каждом из этапов производства, что не отражает их загруженности, и, исходя из определенной ранее величины эталонного значения показателя прибыли в час на оборудовании. На последнем варианте остановимся подробнее.

Поскольку в качестве эталонной величины прибыли в час на Этапе 1 была принята величина Z, то прибыль в час, полученная на Этапе 1должна равняться этой эталонной величине:

$$Y^1_n = (p_i - c_i)1 * V_i^1 = Z \qquad (5)$$

Отсюда,

$$(p_i - c_i)^1 = \frac{Z}{V_i^1} \qquad (6)$$

Для того, чтобы предприятие на Этапе 1 зарабатывало не менее Z, т.е $\frac{Z}{V_i^1} \geq 1$, необходимо учесть следующее:

•Если $\frac{Z}{V_i^1} \geq 1$, т.е. $Y_n^1 \geq Z$, на Этап 1 относим прибыль в размере $\frac{Z}{V_i^1}$, а на Этап 2/Этап 3 переносим оставшуюся часть прибыли $(p_i - c_i - \frac{Z}{V_i^1})$.

•Если $\frac{Z}{V_i^1} < 1$, т.е. $Y_n^1 < Z$, на Этап 1 относим всю прибыль, а на Этап 2/Этап 3 переносим 0.

Для большей наглядности данные условия отражены в таблице 1:

Таким образом, аналогично позициям, которые проходят обработку только на Этапе 1, получаем следующий порядок расчета прибыли в час на Этапе 1 для ***n*** видов номенклатуры:

Прибыль в час на оборудовании для Этапа 1 (m^1)	Прибыль в час на оборудовании для Этапа 2 / Этапа 3 (m^2, m^3)
$\begin{cases} \frac{Z}{V_i^1}, если\ \frac{Z}{V_i^1} \geq 1 \\ p_i - c_i, если\ \frac{Z}{V_i^1} < 1 \end{cases}$	$\begin{cases} (p_i - c_i - \frac{Z}{V_i^1}), если\ \frac{Z}{V_i^1} \geq 1 \\ 0, если\ \frac{Z}{V_i^1} < 1 \end{cases}$

$$\begin{cases} \frac{\sum_{i=1}^{n}(p_i - c_i) * q_i}{\sum_{i=1}^{n}\frac{q_i}{V_i^1}}, если\ \frac{Z}{V_i^1} < 1 \\ \frac{\sum_{i=1}\frac{Z}{V_i^1} * q_i}{\sum_{i=1}^{n}\frac{q_i}{V_i^1}}, если\ \frac{Z}{V_i^1} \geq 1 \end{cases} \quad (7)$$

Прибыль в час для Этапа 2 рассчитаем следующим образом:

$$\begin{cases} 0, если\ \frac{Z}{V_i^1} < 1 \\ \frac{\sum_{i=1}((p_i - c_i) - \frac{Z}{V_i^1}) * q_i}{\sum_{i=1}^{n}\frac{q_i}{V_i^2}}, если\ \frac{Z}{V_i^1} \geq 1 \end{cases} \quad (8)$$

Таблица 1 - Расчет прибыли, полученной на производственных участках

Таким образом, используя методику, описанную выше, получим Y_n^1, Y_n^2, Y_n^3 для всех видов номенклатуры. Поскольку для расчета показателя прибыли в час использовалось большое количество данных, объединить полученные результаты наиболее рационально при помощи сводной таблицы Microsoft Excel. Затем составим таблицу, в которой проранжируем данные величины от максимума к минимуму как показано в таблице 2:

Таблица 2 – Группировка результатов в табличной форме

Технологический маршрут / Номер номенклатурной группы	1	2	3
	Этап 1	Этап 1 + Этап 2	Этап 1 + Этап 3
1			$Y_1^1+Y_1^3$
3		$Y_3^1+Y_3^2$	
5		$Y_5^1+Y_5^2$	
4	Y_4^1		
…	…	…	…
n-1		$Y_{(n-1)}^1+Y_{(n-1)}^2$	
n			$Y_n^1+Y_n^3$

Так, на основании таблицы можно сделать следующие выводы:

– приоритетные для производства номенклатурные группы расположены в верхней части таблицы и их производство нецелесообразно откладывать либо передавать на аутсорсинг;

– производство номенклатурных групп из нижней части таблицы можно переносить на следующий период, если это удовлетворит клиента, либо же изучить возможность передачи их производства на аутсорсинг.

На основании полученных данных можно выявить те виды продукции, для которых один вид обработки более выгоден, чем другой, и, если это возможно, при недостатке мощностей на Этапе 2/Этапе 3 передавать обработку на данном технологическом этапе на временный аутсорсинг. Если же это невозможно, повышать цены на продукцию с данным видом обработки.

Таким образом, расчет показателя прибыли в час на оборудовании, позволяет учесть не только доходность по ассортиментным позициям и номенклатурным группам (разность между выручкой и затратами), но и загрузку производственных мощностей предприятия, а также сложность продукции, что позволяет предприятию в совокупности оценивать как качественные, так и количественные показатели эффективности собственного производства.

Необходимо также отметить, что в предложенном методе отражены и потребности рынка, поскольку показатель прибыли в час на оборудовании для каждой номенклатурной группы рассчитывается как средневзвешенный показатель прибыли в час для каждой ассортиментной группы.

Список использованных источников:

1. Зайцев, Н.Л. Экономика промышленного предприятия. – Москва: Инфра-М, 2004. – 385 с.

2. Савкина, Р.В. Планирование на предприятии: Учебник. - Дашков и К, 2013. - 322 с.

3. Холод, Н.И. Экономико-математические методы и модели: Учеб. Пособие / Н.И.Холод, А.В.Кузнецова. – Мн.: БГЭУ, 1999. – 413 с.

СЕКЦИЯ
«НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

Барсукова Анна Викторовна
Белорусский государственный экономический университет

Роль платных медицинских услуг в сфере здравоохранения

Социальные практики в сфере медицины и социальные стандарты в здравоохранении – та сфера, влияние которой на интегральную характеристику физического, психологического, эмоционального и социального функционирования человека, основанную на его субъективном восприятии, каким и является качество жизни, неоспоримо [6].

Государственная политика Республики Беларусь является социально направленной. Принципы государственной политики Республики Беларусь в области здравоохранения отражены в Законе Республики Беларусь «О здравоохранении»; среди них на первом месте – создание условий для сохранения, укрепления и восстановление здоровья населения, обеспечение доступности медицинского обслуживания [1].

Одна из главных задач белорусского здравоохранения – обеспечение всеобщего доступа населения к бесплатной медицинской помощи, что отражается в Конституции Республики Беларусь. Система здравоохранения Республики Беларусь, в отличии от других стран постсоветского пространства и большинства стран мира, сохранила бюджетную модель финансирования здравоохранения. Государство гарантирует своим гражданам доступное медицинское обслуживание, которое обеспечивается предоставлением бесплатной медицинской помощи на основании минимальных социальных стандартов в области здравоохранения в государственных учреждениях здравоохранения.

В то же время, универсальной особенностью систем здравоохранения стран мира является постоянное возрастание стоимости медицинской помощи. Общей чертой для большинства развитых стран, как и для Республики Беларусь, стало изменение возрастной структуры населения, его старение. Негативная динамика показателей общественного здоровья приводит к росту потребностей общества в услугах медицинского назначения, поэтому затраты государства и населения на услуги здравоохранения непрерывно увеличиваются [3].

Государственные расходы являются основным источником финансирования здравоохранения в Республике Беларусь, на долю которого приходится около 80 процентов от общего объема финансирования сектора. Государственное финансирование здравоохранения осуществляется, главным образом, за счет совокупных налоговых поступлений, хотя взносы, уплачиваемые с фонда заработной платы в ФСЗН, также используются на цели обеспечения долгосрочного ухода и реабилитации. На здравоохранение приходится около 10 процентов государственных расходов. Также необходимо отметить, что государственные расходы на здравоохранение в Республике Беларусь составляют около 3,5 % ВВП, что выше по сравнению со странами СНГ (в которых эти расходы составляют в среднем 2,7 процента ВВП), практически сопоставимо с уровнем других стран Европы и Центральной Азии со средними доходами (в среднем – 4 процента ВВП), но остаются ниже уровня государственных расходов на здравоохранение в 10 новых странах-членах ЕС (в среднем – 5,4 процента ВВП) и странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР, в среднем – 7,2 процента ВВП). И в дальнейшем, доля затрат на здравоохранения будет расти .В совокупности эти факторы предопределили развитие платных медицинских услуг в Республике Беларусь (рисунок 1, 2).

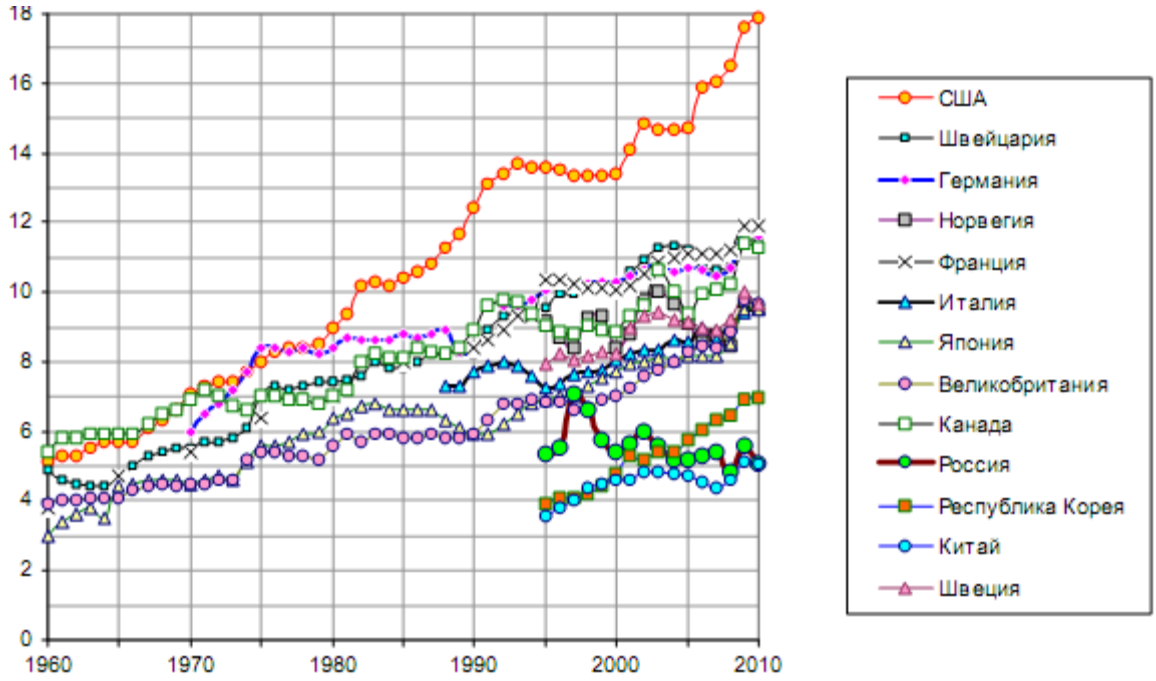


Рисунок 1 – Суммарные расходы на здравоохранение, в % от ВВП

Примечание – Источник: официальная статистика Всемирного Банка

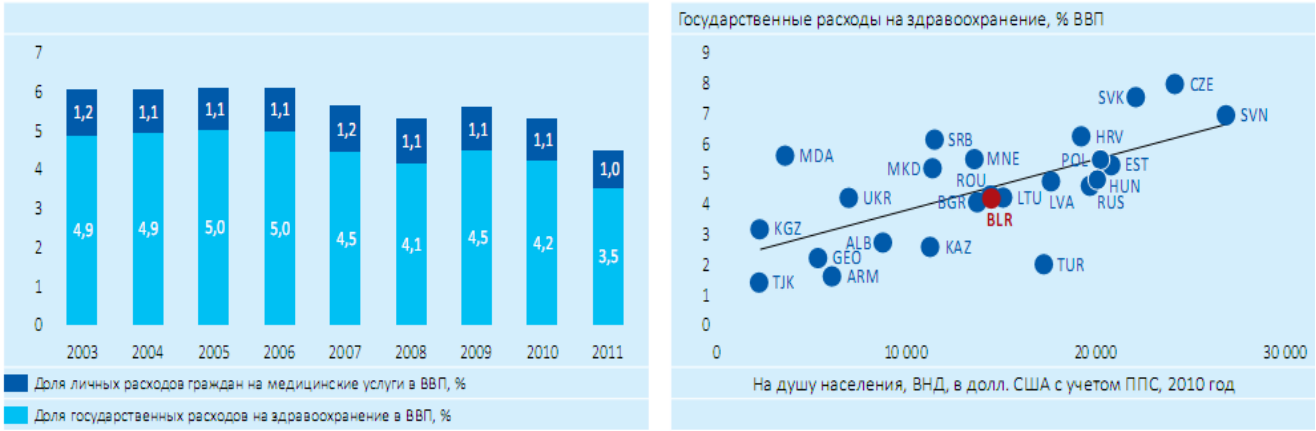


Рисунок 2 - Расходы на здравоохранение в сопоставлении уровнем доходов населения Республики Беларусь

Примечание – Источник: официальная статистика Всемирного Банка

В Республике Беларусь платные медицинские услуги могут оказываться не только гражданам нашей страны, но также и иностранным гражданам. Конечно, более привлекательным для учреждений здравоохранения является оказание платных медицинских услуг иностранным гражданам, так как это приносит не только значительные средства, но и поднимают имидж данного учреждения и всей системы здравоохранения Республики Беларусь в целом. Однако, как отметил главный внештатный трансплантолог Министерства здравоохранения Олег Руммо «решение о пересадке органа иностранцу принимается не врачами, а на уровне Минздрава. Приоритет на получение донорского органа всегда имеет белорус», но при этом «за одну операцию иностранного гражданина мы имеем возможность спокойно выполнить три операции для наших граждан» [4].

Следует отметить, что основные доходы учреждения получают от оказания платных медицинских услуг иностранным гражданам. Так, в 2012 году экспорт услуг, оказанный субъектами хозяйствования всех форм собственности, в сравнении с 2011 годом увеличился на 176,7% и составил 23,7 млн. долларов США.

По данным Министерства здравоохранения, в 2012 году в Беларуси прошли курс лечения или обследования 138 тысяч иностранцев (за 9 месяцев текущего года — 117 тысяч). Большинство из них — 80% — лечились в государственных организациях здравоохранения. Увеличивается и средняя цена стоимости лечения, которая составляет на человека от 45 долларов в регионах до 170 долларов в Минске [5].

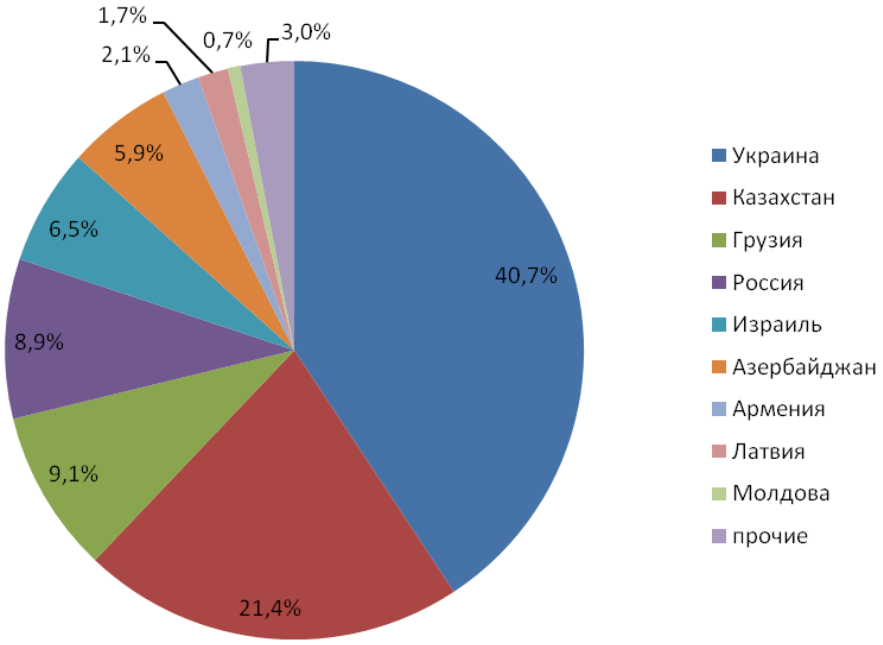


Рисунок 3 – Основные страны-потребители платных медицинских услуг в Республике Беларусь за 2012 год

Как видно из рисунка 2, основными потребителями платных медицинских услуг являются граждане стран СНГ. Лидирующее место занимают Украина и Казахстан, на их долю приходится более половины всего экспорта платных медицинских услуг.

Необходимость наращивания экспорта медицинских услуг, отметил заместитель министра здравоохранения Игорь Лосицкий, объясняется тем, что «наступает некий предел в развитии платных медицинских услуг для населения». Тогда как платные услуги — важная составляющая финансирования всей отрасли.

Так, экспорт медицинских услуг позволяет за вырученные средства строить новые лечебные учреждения, оснащать их современным оборудованием, развивать высокотехнологичную медицину, то есть, по сути, помогает обеспечивать белорусов качественной медицинской помощью. Руководители организаций здравоохранения имеют дополнительный источник финансовых средств для обучения специалистов в лучших клиниках мира, для внедрения новых технологий и проведения научных исследований. Но все это способствует и новому притоку зарубежных клиентов, которые вкладывают в нашу медицинскую отрасль еще большие деньги.

Необходимо сделать акцент и на том, что развитие экспорта платных медицинских услуг снижает нагрузку на бюджет, позволяет увеличивать заработную плату медицинским работникам и тем самым уменьшить отток кадров за рубеж.

Увеличение экспорта платных медицинских услуг предусмотрено Национальной программой развития экспорта на 2011-2015 гг. Согласно этому документу, темпы роста

экспорта товаров и услуг Министерства здравоохранения в 2015 году по отношению к 2010 году должны составить 149,2%, запланировано сокращение отрицательного сальдо внешней торговли с 251 млн. долларов в 2010 году до 200 млн. долларов в 2015-м году [2].

Для дальнейшего развития платных медицинских услуг необходимо:

- сформировать информационную открытость рынка медицинских услуг, организация проведения рекламных кампаний по созданию благоприятного имиджа и психологического доверия к белорусскому здравоохранению;
- сотрудничать с зарубежными специалистами в области экономики здравоохранения для изучения международного рынка медицинских услуг в других странах;
- проводить конференций и семинаров по вопросам организации экспорта медицинских услуг;
- заключать договоры комиссии с туристическими фирмами для привлечения ими физических лиц, заинтересованных в получении медицинских услуг;
- организация предоставления иных сервисных услуг (гостиничных, туристических, издательских, транспортных услуг, предоставляемых иностранным гражданам), способствующих увеличению экспорта медицинских услуг.

Подводя итог, можно сказать, что роль платных медицинских услуг в сфере здравоохранения Республики Беларусь достаточна велика. Так как доходы от предоставления платных медицинских услуг дают возможность улучшить систему здравоохранения, с минимальными затратами бюджетных ассигнований. Экспорт платных медицинских услуг, в первую очередь, дает возможность получать качественные медицинские услуги белорусским гражданам. Способствует развитию высокотехнологичных и наукоемких отраслей здравоохранения. И совокупность этих факторов позволяет повысить общий уровень государства в сфере здравоохранения.

Список использованных источников:

1. О здравоохранении: Закон Респ.Беларусь, 18 июн. 1993 г., № 2435-XII: в ред. Закона Респ. Беларусь от 10.73.2012г., № 426-З // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – Дата доступа: 01.11.2013.
2. О национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2011-2015 гг.: Пост. Сов. Мин. Респ. Беларусь, 23мая 2011 г.,№ 656 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – Дата доступа: 01.11.2013.
3. Снежицкий, В.А. Проблемы финансирования здравоохранения: преломление в зеркале зарубежного опыта / В.А, Снежицкий, М.Ю. Сурмач // Вопр. организ. и иформатиз. здравоохр. – 2013. - № 1. – С. 33-38.
4. Спасюк, Е. Не более 10 % операций по пересадке органов в Беларуси будут делаться иностранцам / Е. Спасюк // Общество NAVINY.BY – 2013. – Режим доступа: http://naviny.by/rubrics/society/2011/07/14/ic_news_116_372289. – Дата доступа: 31.10.2013.
5. Спасюк, Е. Экспорт медуслуг Минздрав берет под ручное управление / Е. Спасюк // Общество NAVINY.BY [Электронный ресурс] – 2013. – Режим доступа: http://naviny.by/rubrics/society/2013/10/23/ic_articles_116_183423. – Дата доступа: 02.11.2013.
6. Сурмач, М.Ю. Финансирование здравоохранения как фактор детерминации здоровья населения / М.Ю. Сурмач // Социология. – 2010. - № 4. – С. 93-98.

Беднарская Елена Анатольевна
Белорусский государственный экономический университет

Проблемы в деятельности технопарков Республики Беларусь и возможные пути их решения

В современных условиях научно-технологическое развитие становится главным средством достижения экономического лидерства, важным инструментом в конкурентной борьбе, приносящим значительный коммерческий успех. Технологические нововведения определяют конкурентоспособность страны, являясь основой экономической и политической независимости. Сегодня ни одна страна мира не может самостоятельно обеспечить передовые позиции во всех или во многих отраслях науки и техники. По данным независимой комиссии ООН Республика Беларусь обладает научными разработками, коммерческая стоимость которых оценивается миллиардами долларов. Но проблема заключается не только в потере возможного коммерческого успеха, но, что еще более важно, в низком технологическом уровне национальной экономики или отсутствии системы эффективного использования интеллектуального ресурса и современного механизма продвижения наукоемкой продукции на мировой рынок. Поэтому важным аспектом в инновационной модели развития является создание инновационных структур, деятельность которых направлена на обеспечение процесса внедрения новых технологий в производство и коммерческую реализацию результатов исследований и разработок.

В настоящее время в Республике Беларусь имеются следующие элементы инновационной инфраструктуры: малые и средние научно-инновационные предприятия, технологические парки, инкубаторы и центры поддержки предпринимательства. Именно такие образования, по мнению зарубежных специалистов, являются «точками роста» современного технологического прогресса.

Таким образом, несмотря на достаточно большое число инновационных структур в Республике Беларусь, существует ряд проблем связанных с их реальной работоспособностью.

1) Несовершенство законодательных основ деятельности технопарков.

Анализ действующей в Республике Беларусь базы законодательства, регулирующей деятельность субъектов инновационной инфраструктуры, свидетельствует, о её несовершенстве, фрагментарности и несформированности эффективной правовой системы, стимулирующей успешное становление и развитие инновационной инфраструктуры Республики Беларусь. В частности, предприятия, входящие в состав технопарка не получают никаких льгот, сверх тех, которые установлены для предприятий, занимающихся научно-инновационной деятельностью. Для того чтобы их получать, нет необходимости входить в состав технопарка. На льготных условиях здесь можно получить услуги, оказываемые только самим технопарком.

Цель создания технопарков, а именно интенсификация инновационной деятельности малых предприятий и общей политики инновационной направленности, в стране труднодостижима, т.к. у малых предприятий отсутствует стимул для вхождения в технопарк. Для того чтобы деятельность технопарка была эффективна, малые предприятия в его составе должны получать ощутимые преимущества для ведения инновационной деятельности. Однако внесение изменений и дополнений в акты законодательства, регулирующие порядок создания и условия функционирования субъектов инновационной инфраструктуры не обеспечит в полной мере данные преимущества, так как эти изменения должны касаться и иных законодательных актов – налогового, таможенного и других законодательных аспектов. Участники технопарка, а также сам технопарк, должны стать отдельной категорией налогоплательщиков, особенности налогообложения которых, необходимо предусмотреть в законодательстве Республики Беларусь о налогах и сборах.

2) Отсутствие эффективного механизма финансового обеспечения деятельности технопарков и Парка высоких технологий.

В стране отсутствуют такие эффективные и признанные в мире формы инновационного финансирования, как инвестиционные банки, венчурные фонд. Венчурные инвестиции должны направляться на финансирование разработок и внедрение их в производство, продвижение на рынок новых изделий и технологий, создание новых и развитие действующих предприятий, укрепление производственного и рыночного потенциала инновационных фирм. Через эффективно работающие фонды коммерческие банки смогут кредитовать инновационные компании, которые на момент кредитования являются фактически или потенциально ведущими в своей области.

Необходимо развитие базовой предпринимательской инфраструктуры (инвестиционные фонды, страховые компании, финансово-промышленные группы, фондовый рынок), которая является основой для перехода на устойчиво инновационный путь развития.

Для стимулирования банковско-кредитных учреждений следует предусмотреть освобождение от налогообложения части прибыли банков, получаемой ими в результате предоставления долгосрочных кредитов под конкретные инновационные проекты. Целесообразно разрешить коммерческим банкам не производить отчисления в резерв Национального банка Республики Беларусь на сумму привлеченных ресурсов в объеме предоставленных банком инвестиционных кредитов под освоение в производстве результатов отечественных научно-технических разработок.

3) Отсутствие отлаженной системы взаимодействия между инновационными структурами и университетами.

В мировой практике между университетами и фирмами-резидентами технопарков или парков высоких технологий, устанавливаются партнерские взаимоотношения, которые носят взаимовыгодный характер. Преимуществами размещения в технопарках для фирм-арендаторов являются возможность формального и неформального сотрудничества с научными работниками и преподавателями вуза, льготный доступ к научным и технологическим разработкам, использование информационных и библиотечных ресурсов университета. Тесное взаимодействие с арендаторами технопарка или парка высоких технологий – это возможность для университета приблизить содержание и цели программ обучения к потребностям перспективных нанимателей и для повышения шансов на трудоустройство выпускников, что способствует укреплению репутации и престижа вуза. В Беларуси же отношения между инновационными структурами и вузами имеют выраженную учебную окраску, а контакты в области научных исследований и разработок носят скорее разовый и очень избирательный характер.

4) Недостаточная обеспеченность кадровыми ресурсами.

Кадры являются важнейшей составляющей эффективного протекания инновационных процессов. По оценкам специалистов, для успешного продвижения инновационных проектов в Беларуси должно быть около 7 тыс. специалистов в области управления инновациями. Вузы только начали готовить специалистов в области инновационного менеджмента. Это является одной из причин низкой инновационной активности предприятий и организаций.

Иными словами, обучение и переподготовку кадров целесообразно осуществлять на базе вузов [1, с.47-48].

Для решения данной проблемы в 2007 году администрация ПВТ сконцентрировалась на подготовке необходимого количества квалифицированных кадров: ПВТ и его резидентами в различных университетах республики, в том числе в регионах, было создано 20 IT-лабораторий, а объём инвестиций составил около 470 тыс. долларов. В целях привлечения квалифицированных специалистов в Парк высоких технологий и их мотивации к творческому и производительному труду разработчики проекта предлагают разрешить резидентам ПВТ

разрабатывать и внедрять системы материального стимулирования персонала, принятые во всём мире (внутренние тарифные сетки, требования к квалификации, доплаты и надбавки, схемы премирования и др.)

Необходимыми условиями для успешного функционирования и развитии технопарковых структур являются следующие:

– наличие профессиональной команды менеджеров;

– ее тесное взаимодействие и взаимопонимание с местными властями;

– наличие источников инвестиций на стадии становления технопарка;

– успешное решение вопросов передачи в (либо строительства с последующей передачи) в собственность или оперативное управление на длительный срок достаточного количества площадей для размещения инновационных предприятий;

– правильный выбор площадки для организации строительства (с учетом перспектив расширения технопарка);

– четкое определение специализации технопарка на стадии его становления;

– успешное решение вопросов организации профессиональных сервисов клиентам технопарка (привлечение профессиональных бизнес-консультантов);

– успешное решение вопросов взаимодействия с исследовательскими организациями (НИИ, институты НАН Беларуси, ВУЗы) [3, с. 60-61].

Невыполнение хотя бы одного из этих условий неизбежно приведет к провалу проекта на стадии становления, либо в проект быстро исчерпает ресурсы своего роста.

В целом, пути повышения эффективности технопарков в республике могут быть следующие:

1) Объединение в ассоциации с целью:

– объединения ресурсов по продвижению продукции предприятий - резидентов на внутреннем и внешнем рынках. Очевидно, что малому предприятию будет чрезвычайно сложно продвигать свою продукцию, так как отечественные производственные объединения не всегда согласны взаимодействовать с малознакомым субъектом хозяйствования. Данную проблему мог бы решить технопарк, резидентом которого является малое предприятие, выступив гарантом выполнения им своих обязательств. Еще эффективнее смогло бы действовать объединение технопарков. Аналогичная схема взаимодействия применима и на зарубежных рынках;

– отстаивания интересов субъектов инновационной инфраструктуры, организация взаимодействия с местными и центральными властями;

– проведения PR кампаний с целью вовлечения в инновационную сферу новых участников.

2) Организация взаимодействия с финансовыми институтами.

Примером подобного взаимодействия может служить «Агентство будущего земли Бранденбург», или, как его еще называют, «one stop agency» (агентство «одного окна»). Эта структура сформирована правительством земли Бранденбург (ФРГ), территориально располагающейся вокруг региона Берлина. В его структуру входят структуры поддержки технологических предприятий и Инвестиционный банк земли Бранденбург, капитал которого формируется с участием средств местного бюджета.

При организации такого взаимодействия клиент технопарка помимо стандартных сервисов получает доступ к инвестиционным ресурсам.

Для Республики Беларусь это тем более важно в связи с тем, что сегодня Национальный банк Республики Беларусь совместно с заинтересованными лицами выполняет подготовительные работы по созданию Белорусской венчурной компании. Как известно из мировой практики, основной задачей и проблемой таких компаний является поиск объектов для инвестирования. А технопарки как раз и являются местом концентрации таких объектов.

3) Интеграция технопарков в международные сети аналогичных организаций как самостоятельных структур, так и в виде ассоциации (в случае успешного завершения этого проекта).

В настоящее время в республике действует Белорусско - Китайский технопарк (на базе Местного фонда «Технопарк БГУ», зарегистрированного в качестве некоммерческой организации, поэтому в соответствии с законодательством ему не может быть присвоен статус технопарка), а также Белорусско - Казахстанский, Белорусско - Венесуэльский центры научно - технического сотрудничества; Белорусско - Латвийский центр трансфера технологий; Белорусско - Российский Центр внедрения отечественных технологий, созданные на базе УП «Метолит». [2] Все эти структуры имеют достаточный потенциал для развития, вместе с тем, их успешной работе препятствует отсутствие у базовых организаций ресурсов в виде производственных и офисных площадей.

Таким образом, для успешной деятельности технопарков необходимо решать проблемы, которые испытывают все субъекты инновационной инфраструктуры Республики Беларусь: отсутствие эффективного механизма финансового обеспечения их деятельности, особенно на начальном этапе; отсутствие отлаженной системы взаимодействия между действующими субъектами инновационной инфраструктуры; недостаточная обеспеченность кадровыми ресурсами, особенно в регионах Беларуси; недостаточная инновационная активность научных организаций; низкая инновационная восприимчивость промышленных предприятий.

Список использованных источников:

1) Лукьяненко, П.П. Парк высоких технологий как фактор повышения конкурентоспособности национальной экономики /П.П. Лукьяненко// Белорусский экономический журнал. – 2008. – №1. – С.45-52

2) Государственное учреждение «Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы» (ГУ «БелИСА») Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь // Официальный сайт [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://belisa.org.by/ru/nis/gospr/gospr2011-2015/technopark_Bel.html. - Дата доступа: 12.09.2013.

3) Патрик, Э. Технопарки как инструмент поддержки инновационной деятельности / Э. Патрик, В. Яшин // Проблемы теории и практики управления. - 2009. - №3. - С. 59-64.

Жаркова К.С.
Самарский Государственный университет путей сообщения

Классификация источников статистических данных о состоянии и развитии сферы информационно-коммуникационных технологий

Сфера информационно-коммуникационных технологий прочно вошла в современную экономику и общество, регулярно подвергаясь различного типа мониторингам и обследованиям. Сведения о процессах и явлениях этой сферы зачастую аккумулируются в неисчислимых профессиональных организациях, союзах и обществах.

Целью исследования является классификация по группам этих организаций, представляющих собой важный источник статистических сведений:

1) Национальные и международные статистические службы;
2) Органы ведомственной и корпоративной статистики;
3) Профессиональные общественные организации;
4) Информационно-аналитические агентства.

Каждое вышеперечисленное учреждение преследует определенные цели, опираясь на специальные, то есть сформированные «для себя» методологические инструментарии, которые удосуживаются отдельного рассмотрения. Обозначим эти характерные черты. Службы статистики акцентируют внимание на обследовании домохозяйств, в связи с чем их данные носят социально-демографический характер. Органы ведомственной и корпоративной статистики исследуют производственные грани информационно-коммуникационных технологий: программно-аппаратное обеспечение, телекоммуникации, затраты на обучение персонала и другое. Профессиональные организации не считают сбор статистической информации основной целью своей деятельности, но при этом их исследованиями непременно заинтересованы, ведь они проводятся с позиций профессионалов той или иной предметной области. Информационно-аналитические агентства проводят анализ, который носит финансово-экономическую направленность, так как основной результат деятельности таких агентств – рейтинг, представляющий ценность преимущественно для участников фондового рынка.

Исследованием сферы информационно-коммуникационных технологий на всемирном уровне занимается Организация Объединенных Наций. ООН в стремлении преследовать гуманитарные цели обеспечения безопасности информации и ликвидации «цифрового разрыва», собрала под своим руководством совокупность профильных групп, организаций и служб, таких как: Целевая группа ООН по информационно-коммуникационным технологиям при Генеральном секретаре ООН (UN ICT Task Force); Служба ИКТ ООН (UNITeS); Конференция ООН по торговле и развитию (UNCTAD – United Nations Conference for Trading Development).

Евростат (англ. Eurostat) – статистическая служба Европейского союза, которая занимается сбором статистической информации в странах-членах ЕС и аранжировкой статистических методов, используемых этими странами, публикующая информацию по странам-членам ЕС со ссылкой на Международный союз электросвязи.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (Organization for Economic Co-operation and Development – OECD) – международное экономическое подразделение, разработавшее собственную наукоёмкую комплексную методологию измерения информационного общества с применением классификаций инфокомтехнологий по различным признакам деятельности и продукции.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) (United Nations Conference for Trading Development - UNCTAD) – орган Генеральной ассамблеи ООН, публикующий отчеты по информационной экономике. ЮНКТАД, созданный в 1964 году и насчитывающий 168 стран-участников, в число которых входит и Россия, не является международной торговой

организацией. Последний отчет, носивший название «Направления и перспектива в бурные времена», был опубликован в 2009 году.

Федеральная служба государственной статистики РФ (Росстат) осуществляет сбор информации в области связи, информационных и коммуникационных технологий в региональном и отраслевом профиле не только для нужд граждан, но и для нужд предпринимательства и государства.

Министерство связи и массовых коммуникаций России, регулируя отечественный информационно-коммуникационный рынок, собирает статистику по направлениям: инвестиции и ввод основных средств и нематериальных активов; основные индикаторы; показатели развития инфокомтехнологий; проникновение подвижной связи; сведения об обмене на сетях связи; телефонная плотность; экономические показатели.

Связьинвест – контролирует пакеты семи межрегиональных компаний связи (МРК) и оператора дальней связи «Ростелеком», являясь российской телекоммуникационной компанией. Представляет собой одну из самых масштабных телекоммуникационных групп в мире. В недалеком прошлом компания предоставляла обширный объём информации не только технической, но еще и экономической, по каждому филиалу своей сети, который насчитывал порядка нескольких десятков подразделений. На данный же момент доступна только финансовая информация о структуре акционерного капитала и о структуре тарифов. Быть может, это было связано с переменами в компании, которые надвигались на нее в 2010 году.

Компании «Большой тройки» - это компании трёх наиболее крупных российских операторов мобильной связи: ОАО «Мегафон», группа компаний «ВымпелКом», широко известная как «Билайн» и ОАО «Мобильные телесистемы», в сокращенном варианте названная «МТС». На сайтах этих компаний в свободном доступе размещена информация рекламно-коммерческого характера, что затрудняет ее анализ.

Общество Интернета (Internet Society – ISOC) - международная профессиональная организация, которая занимается развитием и доступностью сети Интернет. Помимо этого Общество Интернета занимается информационной и образовательной деятельностью. ISOC также финансирует и координирует общественные инициативы, связанные с Интернетом. Общество осуществляет подсчёт сетевой статистики и проводит маркетинговые исследования.

Результатом исследования стало выделение основных организаций, занимающихся сбором и обработкой статистической информации сферы информационно-коммуникационных технологий не только в России, но и за ее пределами. Таким образом, данная классификация предоставляет нам все возможности для наиболее детального рассмотрения инфокомтехнологий.

Список использованной литературы:

1. Экономико-статистическое исследование сферы информационно-коммуникационных технологий: монография / М.Ю. Карышев. – Самара: Самарский государственный университет путей сообщения, 2010. – 285 с.
2. Резникова Н.П. Менеджмент в телекоммуникациях / Н.П. Резникова, Е.В. Демина. М. : Эко-Трендз, 2005.
3. Соколов Н.А. Сети абонентского доступа. Принципы построения. М.: Энтер-Профи, 1999.
4. Guide to Measuring The Information Society, 2009 OECD
5. [Электронный ресурс] URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/%C8%CA%D2
6. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/

Зубков Антон Александрович
Белорусский государственный экономический университет

Проблемы и тенденции развития региональных рынков труда

Цель исследования: изучить региональный рынок труда Республики Беларусь, выявить слабые и сильные стороны, тенденции развития, определить пути совершенствования региональных рынков труда.

Рынок труда РБ является неотъемлемой составной частью белорусской экономики. В сфере рынка труда не только переплетаются интересы работника и работодателя, но и отражаются все социально-экономические явления, происходящие в обществе. От того, насколько успешно функционирует экономика, в какой фазе экономического цикла она находится, каково поведение основных субъектов рынка труда зависит спрос на рабочую силу и ее предложение, а соответственно - уровень и структура занятости, незанятости и безработицы. Так согласно "Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г.", конечной целью экономического развития страны должен выступать не сам по себе экономический рост, темпы и размеры накопления, а человек, обеспечение его материальных и духовных потребностей. Это ещё раз доказывает всю глубину и остроту вопроса рынка труда в Беларуси.

Важное значение на данном этапе социально-экономического развития страны играют региональные рынки труда. Проведём статистический анализ региональных рынков труда:

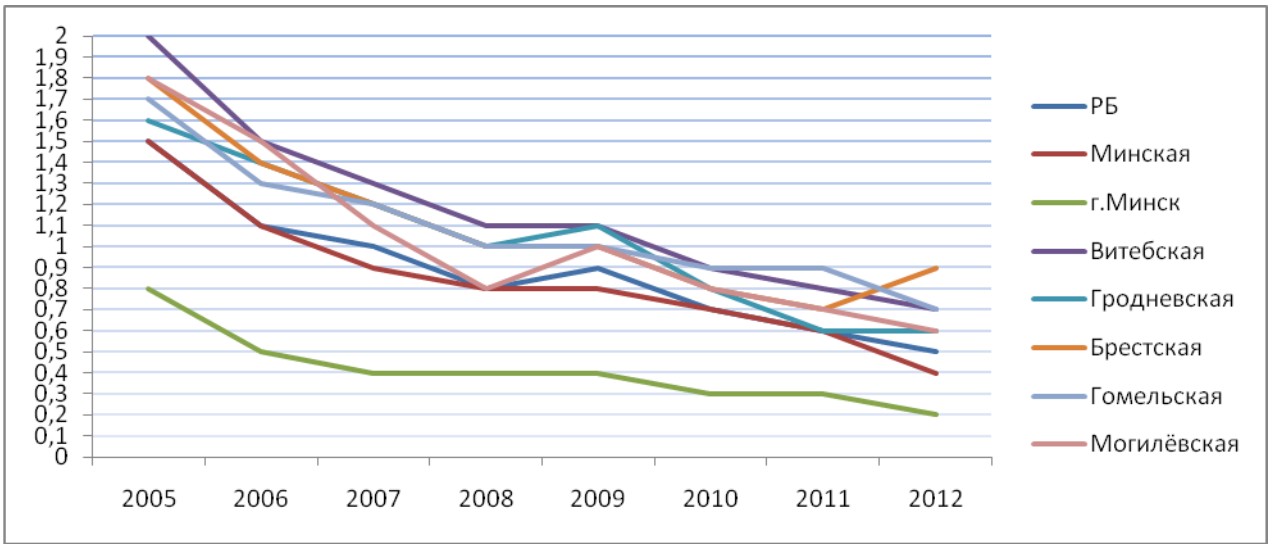


Рисунок 1 - Сравнительная диаграмма уровня зарегистрированной безработицы на конец года (в процентах от экономически активного населения) по регионам

Как видно из рисунка 1, в Республике Беларусь на протяжении последних 8 лет сохранялся достаточно низкий уровень безработицы как в среднем по республике, так и по областям. Зарегистрированный уровень безработицы на начало 2013 года составил 0,5 процента от экономически активного населения. Наименьший уровень безработицы зарегистрирован в Минске и Минской области, а наибольший уровень безработицы зафиксирован в Брестской и Витебской областях.

Анализируя спрос и предложение на рынке труда за 2003-2012 гг., видно, что число вакансий на рынке труда неуклонно росло, в 2006 предложение труда превысило спрос: такая тенденция продолжается вплоть и до наших дней, за исключением 2009 года. Здесь есть несколько объяснений данному явлению: первое это сокращение численности экономически

активного населения, второе - политика государства, направленная на инвестиции в новые производства, создание новых высокорентабельных предприятий.

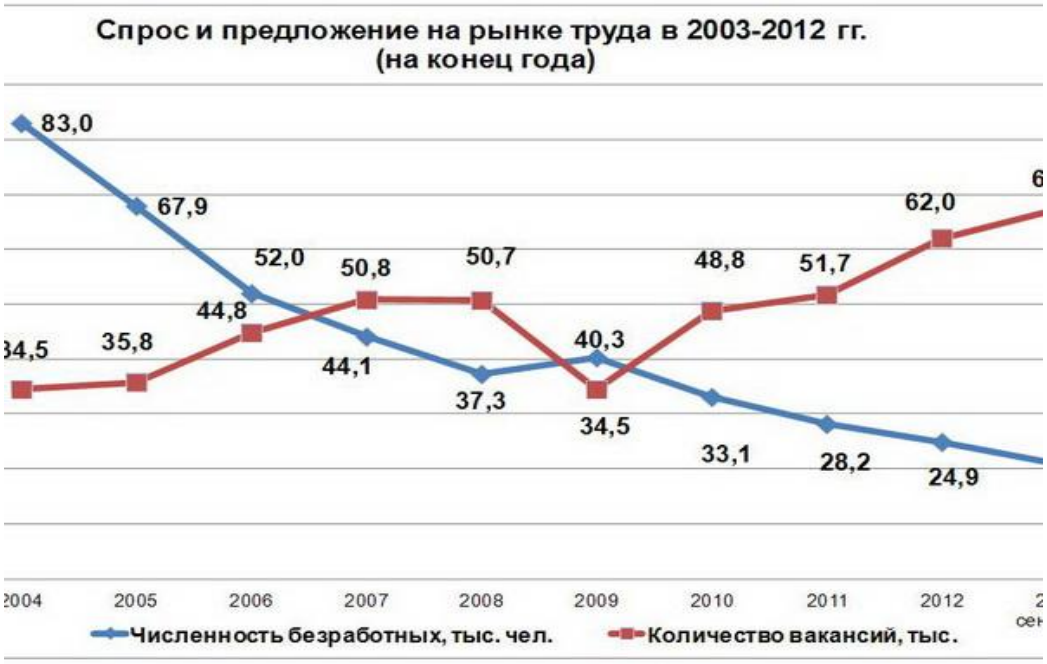


Рисунок 2- Спрос и предложение на рынке труда в 2003-2012 гг. на конец года.
Примечание – Источник:[http://www.mintrud.gov.by/ru/sostojanie]

Если же говорить о региональном разрезе, то можно оценить соотношение вакансий и безработного населения с помощью коэффициента напряжённости на рынке труда, который рассчитывается по формуле:

$$К_{напр} = \frac{Н_{безраб}}{В}$$, где

$Н_{безраб}$ – безработное население, чел;

В - число вакантных должностей и свободных рабочих мест, штук.

Таблица 1 -Коэффициент напряжённости на рынке труда по регионам

Область	Коэффициент напряжённости на 01.10.2013
Минская	0,3
г.Минск	0,1
Могилёвская	0,3
Брестская	0,5
Витебская	0,5
Гомельская	0,6
Гродненская	0,3
РБ	0,3

Стоит отметить, что напряжённость на рынке труда совсем невелика, из таблицы 1 видно, что в Республике Беларусь напряжённость на уровне 0,3 безработного на одну вакансию. В Минске этот показатель самый низкий и составляет 0,1 безработный на одну вакансию, а в Гомельской области зафиксирован самый высокий показатель по республике 0,6 безработных на 1 вакансию.

Как мы видим, из-за своей экономической развитости Минск и Минская область имеют самые наименьшие показатели по республике как по безработице, так и по

напряжённости на рынке труда. Совсем другая ситуации обстоит в других областях республики, таких как Брестская, Витебская, Гомельская, где эти показатели выше средне республиканских. Именно на эти области стоит обратить своё внимание службам занятости.

Хотя общая зарегистрированная безработица остается низкой, она сосредоточена в определенных группах населения. Среди молодых людей, людей предпенсионного или пенсионного возраста, лиц с общим средним образованием и женщин непропорционально высока вероятность стать зарегистрированным безработным. Это подтверждается и цифрами – на 1 октября 2013 г. более половины всех состоящих на учете безработных – мужчины (58 процентов), молодежь в возрасте 16 - 30 лет составляет 35,8 процента.

Важно отметить, что при проведённом выше анализе не учитывался такой показатель как скрытая безработица. В официальных данных по безработице оценка фактической безработицы, вероятно, занижена, поскольку в национальной статистике учитываются только зарегистрированные безработные. Альтернативные показатели безработицы указывают на то, что уровень безработицы может до семи раз превышать официально зарегистрированный уровень:

Данные переписи населения 2009 года указывают на то, что уровень безработицы в Беларуси составлял 6,1 процента. Общая безработица осталась практически на неизменном уровне по сравнению с результатами переписи населения 1999 года. Тем не менее, безработица в городских регионах сократилась на 0,9 процентного пункта (до 5,9 процента), в то время как безработица в сельских регионах выросла на 2 процентных пункта (до 6,6 процента). Наблюдаются существенные различия в уровне безработицы между регионами: безработица достигает свыше 10 процентов в ряде районов Брестской и Витебской областей.

Удельный вес экономически активного населения, обращающегося за помощью в трудоустройстве, более чем в семь раз превышает уровень зарегистрированной безработицы. В 2010 году удельный вес экономически активного населения, обратившегося за помощью в трудоустройстве, составил 7 процентов, в то время как зарегистрированная безработица—0,8 процента.

Так же не стоит забывать об эффективном распределении трудовых ресурсов, ведь в Республике Беларусь участились случаи отправления работников в отпуска по инициативе работодателя, неполная занятость, несоответствие квалификации работника требуемой вакансии.

Исходя из официальной статистики рынок труда не испытывает больших проблем, но если взглянуть с объективной точки зрения, можно выделить следующие проблемы рынка труда:

– фактический уровень безработицы выше, чем официальный;
– отставание регионов Беларуси от г. Минска по занятости;
– неэффективное распределение трудовых ресурсов;
– несоответствие квалификации работников, требованиям к ней.
– Данные проблемы могут быть решены следующими способами:
– либерализация рынка труда, для ликвидации административного контроля над занятостью;
– упрощение процедуры регистрации в качестве безработного;
– отмена требования участия в общественных работ для безработных;
– повышение размера пособий для безработных, с целью обеспечения минимального уровня дохода;
– повышение мобильности трудовых ресурсов в регионах, защита от рисков, связанных с динамичностью рынка;
– более адресная работа служб занятости с каждым зарегистрированным безработным;

– реформирование активных мер политики на рынке труда с тем, чтобы поддержать повышение квалификации и создании рабочих мест в частном секторе.

Таким образом, рынок труда Республики Беларусь находится на стадии становления и перехода от административных мер регулирования к рыночным. Но всё же ещё остаётся высоким уровень скрытой безработице, неэффективное распределение трудовых ресурсов, неэффективная занятость, отставание регионов от Минска и Минской области по занятости. Но и внедрение новых форм оплаты труда, занятости, регулирования можно отнести к положительным эффектам.

Качан Мария Сергеевна
Белорусский государственный экономический университет

Система финансов местного управления и последние тенденции в развитии финансовой децентрализации

Функционирование местных финансов связано с обеспечением необходимыми финансовыми ресурсами местных Советов и органов местного самоуправления.

Необходимость исследования роли местных финансов в социально-экономическом развитии региона обусловлена осуществлением в стране экономической реформы, которая неотъемлемым образом отражается на социальной жизни населения.

Требуется новый подход к анализу роли местного бюджета в социально-экономическом развитии региона и разработке основных направлений его реформирования.

Теоретическая и практическая нерешенность многочисленных проблем в социально-экономической сфере региона определили актуальность исследования.

Цель исследования – определить роль системы местных финансов в социально-экономическом развитии региона и возможности ее совершенствования.

При исследовании проблематики состояния местных бюджетов необходимо ссылаться на авторов, которые уже пытались раскрыть данную проблему - Фатеев В.С., Кивель В.Н., Сидорчук В.К. и другие.

Рассмотрим более подробно состояние системы местных финансов на примере Мозырского района. Доходная часть бюджета состоит из налоговых доходов, неналоговых доходов и безвозмездных поступлений. Наибольший удельный вес в их структуре в Мозырском районе занимают налоговые доходы.

Рисунок 1 – Динамика структуры доходов местного бюджета Мозырского района за 2009-2013 гг.

Налоговые доходы составляют от 61,8 % до 74,7 %, что является высоким показателем по сравнению с другими районами Республики Беларусь, так как в *53-х из них объем дотаций превышает 50 % доходной части бюджета. В нашем же случае безвозмездные поступления не превышают 35,3 %. Высокая доля налоговых доходов объясняется поступлениями от высокодоходного предприятия ОАО «Мозырский НПЗ».* Неналоговые доходы составляют незначительный удельный вес, однако в стоимостном выражении представляют собой довольно

значительную сумму 34,1 трлн рублей, что составляет, например, более половины доходной части бюджета Шумилинского района.

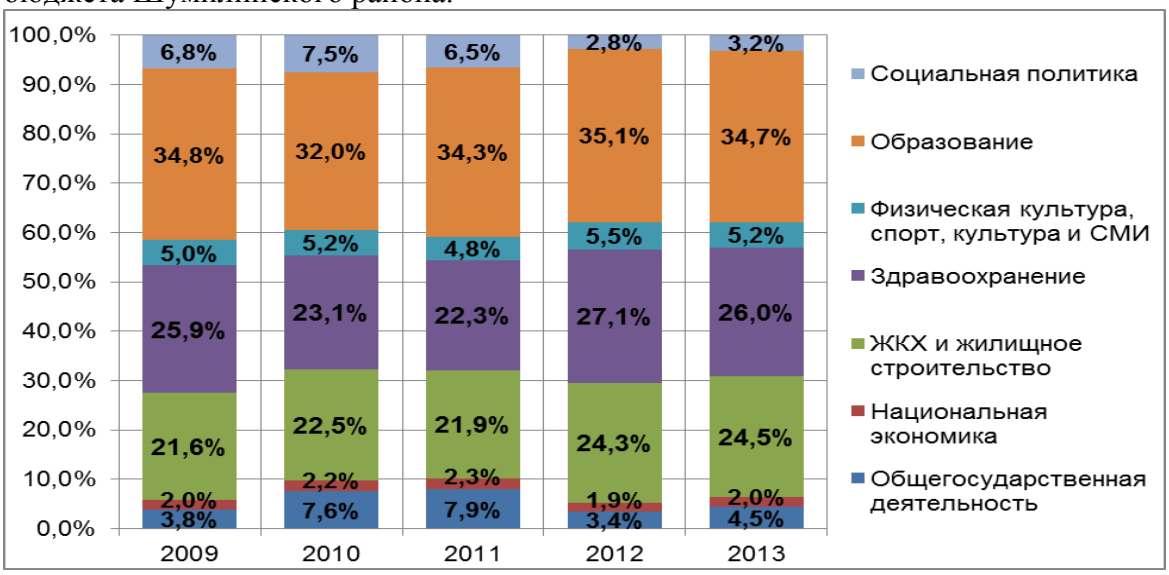


Рисунок 2 – Динамика структуры расходной части бюджета Мозырского района за 2009 – 2013 гг

Динамика структуры расходной части бюджета Мозырского района представлена на рисунке 2.4. Наибольший удельный вес занимают расходы на образование (32 % - 35,1 %), здравоохранение (22,3 % - 27,1 %), ЖКХ и жилищное строительство (21,6 % - 24,5 %). Это свидетельствует о социальной направленности не только консолидированного, но и местных бюджетов. По такой важной статье как национальная экономика удельный вес незначителен (1,9 % - 2,3 %), что объясняется финансированием различных государственных программ за счет республиканского, а не местного бюджета. В связи с влиянием мирового финансового кризиса, а также общих негативных тенденций в экономике в 2014-2016 гг. предполагается значительно сократить расходы на социальные статьи, оптимизировав численность бюджетников, что при некорректных управленческих решениях может негативно отразиться на общем уровне благополучия населения.

Достижение сбалансированности доходной и расходной части местных бюджетов обеспечивается путем передачи дотаций, субвенций и иных межбюджетных трансфертов. Основные расходные статьи местных бюджетов Республики Беларусь представляют собой расходы на социальную сферу: образование, социальную защиту здравоохранение, физкультуру и спорт, туризм. Для того, чтобы повысить эффективность перераспределения бюджетных средств, необходимы научно обоснованные управленческие решения и четкая нормативно-правовая база. В результате проведенного анализа необходимо отметить, что:

1) основу системы финансов местного управления составляют местные бюджеты соответствующих административно-территориальных единиц.

2) существующая модель носит ретроспективный характер и поэтому инерционна.

3) бюджет не используется государством в качестве стратегического инструмента управления, что вызвано очень коротким бюджетным циклом и наличием бюджетной инициативы только у высших органов власти.

4) отсутствие бюджетной независимости (её номинальное присутствие в законе носит декларативный характер), что приводит фактически к системе сметного финансирования, а не бюджетному планированию. В то же время, реформирование бюджетного процесса чревато потерей управляемости в бюджетном секторе экономики, что неизбежно вызовет социальную напряженность в стране, где доля этого сектора значительна.

5) самый важный источник дохода как республиканского, так и местных бюджетов Республики Беларусь – налоги.

6) главным направлением в реформировании налоговой системы должно стать постепенное сокращение косвенных налогов – НДС и акцизы, которые составляют около 70% от всех налоговых поступлений в государственный бюджет. Главный акцент должен ставится на прямых налогах.

7) достижение сбалансированности доходной и расходной части местных бюджетов обеспечивается путем передачи дотаций, субвенций и иных межбюджетных трансфертов. Основные расходные статьи местных бюджетов Республики Беларусь представляют собой расходы на социальную сферу: образование, социальную защиту здравоохранение, физкультуру и спорт, туризм. Для того чтобы повысить эффективность перераспределения бюджетных средств, необходимы научно обоснованные управленческие решения и четкая нормативно-правовая база.

8) ключевым моментом совершенствования финансовой системы местного управления является оптимизация бюджетного процесса. Основываясь на опыте Дании, необходимо, чтобы инициаторами бюджетного планирования являлись местные органы власти, их соответствующие структурные подразделения. То есть органы местного управления, исходя из местных интересов, направления развития региона, потребностей и проблем, разрабатывали проекты местных бюджетов.

Таким образом, система финансов местного управления в Республике Беларусь нуждаются в реформировании и развитии. Это приведёт к уменьшению дефицита бюджета и повышению уровня жизни граждан.

Кибальникова Анна Михайловна
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Государство развития как способ достижения устойчивого развития и повышения благосостояния населения на территории Российской Федерации

Проблема развития мирового сообщества волнует уже не перовое поколение, однако именно в настоящее время она является одним из насущных вопросов. Развитие подразумевает собой продвижение во всех направлениях, постепенный переход на более высокий уровень. Оно необходимо для того, чтобы повысить уровень жизни и благосостояние людей, а также обеспечить соблюдение прав и свобод каждого человека, реализовать возможность его участия в общественной жизни, в целях формирования гражданского общества.

Развитие государства частично зависит от проводимой внутренней и внешней политики. Государство, стремящееся обеспечить переход к устойчивому развитию, заботящееся об условиях существования своих граждан, является проактивным «государством развития» [1].

В мировом сообществе под государством развития понимается государство с активным правительством, которое огромное внимание уделяет развитию экономического сектора, полагаясь на то, что в зависимости от темпов и уровня развития экономики устанавливаются жизненные стандарты.

Страны Восточной Азии, в которых произошло «экономическое чудо», являются представителями такого типа государства: Японии до Второй мировой войны; Гонконга (Китай, САР), Республики Корея, Сингапура и Тайваня (провинция Китая) во второй половине XX века. Их общие особенности включают в себя:

- содействие экономическому развитию путем явного поощрения определенных секторов;
- высококвалифицированный государственный аппарат;
- ведущая роль надежных и компетентных государственных учреждений в стратегиях развития;
- четко сформулированные социальные и экономические цели;
- обеспечение политической легитимности благодаря результатам, достигнутым в области развития [1].

В мировом сообществе к государствам развития относят развивающиеся страны Юга. Однако неправильно причислять только эту группу государств. Многие развитые страны, несмотря на высокий уровень социально-экономического развития, также можно отнести к государствам развития, так как они продолжают политику, направленную на заботу о благосостоянии населения. В условиях постоянных изменений это требует постоянной активной позиции органов государственной власти, несмотря на ограниченность в условиях рыночной экономики в действиях. Например, американское государство развития, хоть и ограниченное по масштабам из-за недостатка легитимности, нестабильного финансирования и других ограничений, вызванных его «скрытой» природой, оказалось весьма успешным. Во многих секторах США добились международной конкурентоспособности благодаря государственному финансированию научных исследований и разработок, а также государственным заказам для нужд обороны (компьютеры, самолеты, Интернет) и здравоохранения (лекарства, генная инженерия).

Россию наравне со многими другими государствами также можно относить к государству развития. Анализируя деятельность государственной власти, можно обнаружить особенности, характерные для государства развития.

В рыночной экономике государство выступает как организатор экономического порядка, несет ответственность за установление правил игры и является гарантом их стабильности и выполнения.

Следует отметить наличие Стратегии социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., затрагивающей все сферы жизни населения и ставящей цели развития на ближайшие десять лет. Стратегия базируется на новой модели экономического роста и новой социальной политике. Новая модель роста необходима, потому что прежняя модель, опиравшаяся на быстрый рост внутреннего спроса и цен на товары российского экспорта, в настоящий момент себя исчерпала, и без новой модели роста невозможна и новая социальная политика [2].

Ричард Эдвард Болдуин, профессор международной экономики, Graduate Institute, Женева (Швейцария), специалист в области международной торговли, глобализации, регионализма и европейской интеграции, считает, что у России есть три пути развития – остаться государством, которое зависит от нефтяных ресурсов, повторить путь Индии и Китая, или воспользоваться конкурентными преимуществами – ресурсами и человеческим капиталом, что позволит диверсифицировать экономику и экспорт [3]. Экономический рост России не должен быть основан на экспорте сырья и государственном перераспределении ресурсов из сырьевого сектора в сектора экономики с низкой эффективностью и высокой занятостью [4]. Выделяют три сценария долгосрочного развития: инновационный, энерго-сырьевой, инерционный.

Инерционный сценарий базируется на консервации экспортно-сырьевой модели, предусматривающий замедление добычи и экспорта углеводородов: снижение конкурентоспособности обрабатывающих производств и рост зависимости от импорта товаров и технологий, темп роста ВВП не превышает 4% в год в 2011-2020 годах.

Энерго-сырьевой – ускоренное развитие и модернизация энерго-сырьевых отраслей и транспорта, фрагментарная модернизация высокотехнологичных секторов при отсутствии масштабного экспорта продукции и услуг с высокой добавленной стоимостью, темп роста ВВП – 5-6% в 2011-2020 гг.

Инновационный подход предполагает создание эффективной национальной инновационной системы и реализация проектов в высокотехнологичных отраслях: создание новых региональных центров развития, конкурентоспособный человеческий капитал и экономика знаний, динамичный рост экономики с темпом 6,5% в год [4].

Сравнительная характеристика различных подходов отображена на рисунке 1.

Выявляя перспективные направления и поощряя их развитие, государство заботится о состоянии экономики, уровне жизни населения, образования, здравоохранения. Устанавливая приоритеты государство развития должно ориентироваться на людей, расширять их возможности и в то же время оберегать от риска отрицательного внешнего воздействия. Инвестирование в человеческий потенциал – посредством здравоохранения, образования и других государственных услуг – является неотъемлемой частью роста.

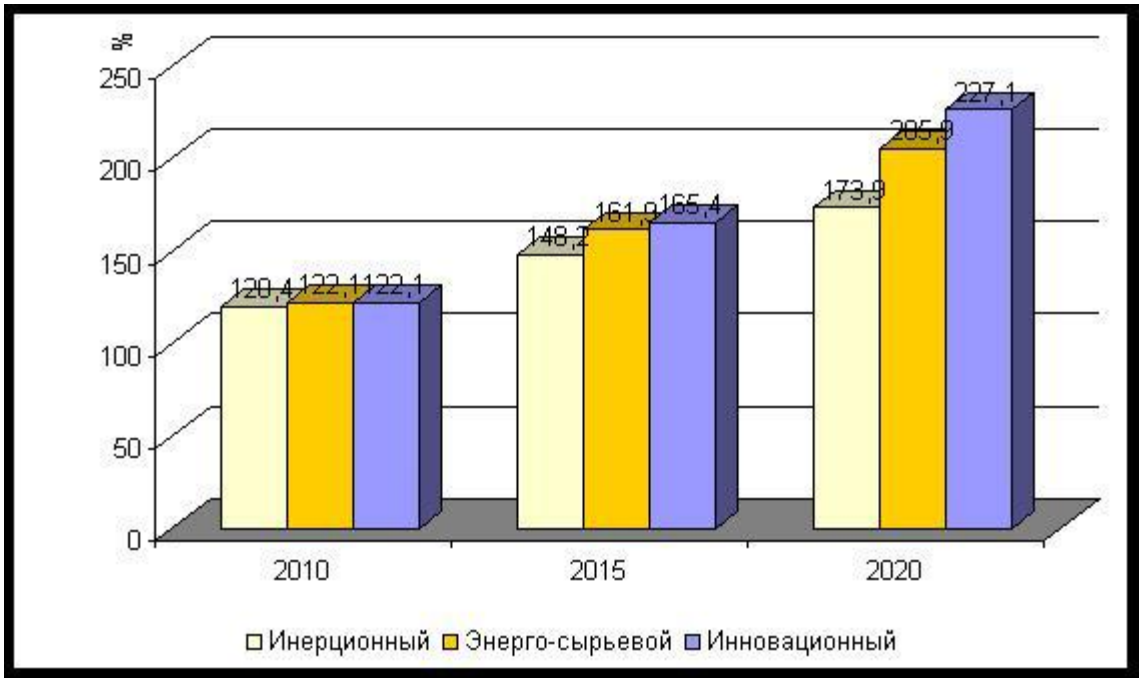


Рисунок 1 – Сравнительная динамика ВВП по прогнозам цены на нефть, %

Огромную роль в формировании активной позиции органов государственной власти играют молодежные самоуправления. Поддержание государством инициативной молодежи становится важным условием в отражении точки зрения молодого поколения на развитие государства, основы для будущего развития страны, и в формировании необычных инновационных подходов в решении существующих проблем.

Таким образом, понятие «государство развития» должно иметь масштабное значение и включать в себя все страны, в которых государство заботится о будущем своего населения, активно поддерживает прогрессивные изменения в обществе, способствует повышению уровня развития различных аспектов жизни, путем поддержания устойчивого экономического роста в различных секторах экономики, принятия нормативно правовых актов, введения инноваций, поддержания гражданских инициатив. Благосостояние населения – важный показатель, характеризующий степень развития страны. Богатое и процветающее общество – результат деятельности государства, проявляющего активную заботу о своем населении.

Список использованных источников:

1. Доклад о человеческом развитии 2012. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. – М.: Весь мир, 2012

2. Стратегия 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://ru.wikipedia.org

3. Обзор участия международных экспертов в обсуждении стратегии социально-экономического развития России до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://2020strategy.ru/data/2012/05/22/1214621682/document.pdf

4. Набиуллина, Э.С. Справочные материалы к Концепции социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://www.ifap.ru/pr/2008/n080826b.pdf

Котов Сергей Николаевич
Белорусский государственный экономический университет

Роль Исполнительного комитета СНГ в Республике Беларусь

Основание Содружества Независимых Государств (далее – СНГ) путем подписания 8 декабря 1991 г. главами РСФСР, Белоруссии и Украины «Соглашения о создании Содружества Независимых Государств» или же Беловежского Соглашения, стало новым витком в развитии международных отношений государств бывшего СССР. СНГ стало фундаментом для создания новых интеграционных структур на постсоветском пространстве.

Это и подписание 2 апреля 1997 г. Договора о Союзе Беларуси и России, ставшее новым политическим проектом под названием Союзное Государство, и Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества, подписанный 10 октября 2000 г. главами Беларуси, Казахстана, России, Таджикистана и Киргизии, несомненно, придет время и иных, качественно новых проектов.

Государства-участники СНГ, понимая важность интеграционных процессов, стремились и стремятся к созданию единого правового поля, что выражается в принятии ряда договоров, программ, модельных законодательных актов правового регулирования между странами в различных сферах отношений.

Результатом стала постепенно сложившаяся единая система правовых норм и правил (договоров, соглашений, конвенций, модельных законов), которую можно назвать «правом СНГ». Право СНГ как совокупность норм, которые регулируют взаимоотношения между независимыми государствами, представляет собой новый нормативно-правовой массив в современном международном праве. Его значение подтверждается признанием Содружества Независимых Государств как международной межгосударственной организации, призванной выполнять координирующие функции в процессе экономической интеграции его участников, поддержании мира и безопасности в масштабе определенного региона.

Соответственно, образование СНГ и его высших органов, таких как Совет глав государств и Совет глав правительств, потребовало создания сооветствующей структуры для эффективного обеспечения их деятельности, а также для осуществления вышеназванных целей.

В данной статье будет уделено внимание действующему исполнительному, административному и координирующему органу СНГ - Исполнительному комитету Содружества Независимых Государств, поскольку его роль в Республике Беларусь значительна. Прежде всего, это связано с тем, что его штаб-квартира расположена в городе Минск, а следовательно в Минске проводятся все наиболее значимые заседания, связанные с функционированием органов СНГ и международным сотрудничеством его государств-участников. Например, недавним значимым событием явилось очередное заседание Совета постоянных полномочных представителей государств-участников Содружества при уставных и других органах Содружества 30 октября 2013 г., состоявшееся под председательством Постоянного полномочного представителя Республики Беларусь при уставных и других органах Содружества В. Пугачева. Роль в организации подготовки подобных заседаний принадлежит Исполнительному комитету СНГ, поскольку основными направлениями его деятельности являются разработка совместно с государствами-участниками Содружества предложений о перспективах развития Содружества, этапах их осуществления и приоритетах СНГ, проектов документов, направленных на развитие сотрудничества государств-участников СНГ в политической, экономической, социальной и других областях, внесение их в установленном порядке на рассмотрение Совета глав государств, Совета глав правительств, Совета министров иностранных дел и Экономического совета в соответствии со своей компетенцией; совместное изучение хода экономических реформ в государствах-участниках СНГ и подготовка соответствующих предложений; содействие заинтересованным государствам-участникам СНГ в

развитии и реализации ряда иных межгосударственных программ; координация и анализ деятельности органов отраслевого сотрудничества Содружества, внесение совместно с Советом и Комиссией предложений по повышению эффективности их работы. Важно отметить и то, что в обязанности Исполнительного комитета входит информирование о деятельности органов СНГ через средства массовой информации. Следовательно, можно сделать вывод об актуальности его нынешней деятельности на территории Республики Беларусь.

История его создания связана с утверждением 16 января 1992 г. главами государств-участников Содружества Временного положения о Рабочей группе для организационно-технической подготовки и проведения заседаний Совета глав государств и Совета глав правительств. Ее деятельность осуществлялась под руководством Координатора, назначенного Советом глав государств. Постоянным местом пребывания Рабочей группы был определен город Минск.

Впоследствии в связи с развитием интеграционных процессов в Содружестве, созданием органов отраслевого сотрудничества СНГ, установлением контактов с международными организациями, необходимостью выработки рекомендаций по реализации решений высших органов Содружества на базе Рабочей группы был создан Исполнительный Секретариат СНГ.

Положение об Исполнительном Секретариате Содружества Независимых Государств было утверждено Решением Совета глав государств 14 мая 1993 г.

Согласно Положению об Исполнительном Секретариате его основными функциями стали: организационно-техническая подготовка и проведение заседаний Совета глав государств, Совета глав правительств и при необходимости - других органов СНГ; рассмотрение поступающих от государств-участников Содружества проектов документов, организация экспертной и правовой их проработки; формирование проектов повесток дня заседаний уставных органов Содружества, разработка мероприятий по выполнению их поручений; содействие обмену информацией между государствами-участниками СНГ; подготовка аналитических и справочных материалов, представляющих взаимный интерес для стран Содружества.

Решением Совета глав правительств от 26 мая 1995 г. на Исполнительный Секретариат были возложены функции депозитария документов, принятых в рамках Содружества [11].

Исполнительный Секретариат возглавлял Исполнительный секретарь Содружества Независимых Государств, назначенный Советом глав государств. Он также представлял, по поручению Совета глав государств и Совета глав правительств, Содружество в его сношениях с международными организациями [5, с. 89].

Исполнительный секретарь имел заместителей, назначаемых Советом глав правительств.

Следует отметить важный факт: руководящие должности в Исполнительном Секретариате занимали представители государств-участников Содружества, однако аппарат в основном был представлен гражданами Республики Беларусь.

2 апреля 1999 г. Совет глав государств Содружества Независимых Государств принял решение реорганизовать Исполнительный Секретариат СНГ, а также такие органы СНГ как аппарат Межгосударственного экономического Комитета Экономического союза, рабочие аппараты ряда межгосударственных и межправительственных отраслевых органов (всего 9) в единый постоянно действующий исполнительный, административный и координирующий орган – Исполнительный комитет Содружества Независимых Государств [8].

С 5 октября 2007 г. принято решение о назначении Председателем Исполнительного комитета – Исполнительным секретарем Содружества Независимых Государств С.Н. Лебедева.

На сегодняшний день в штаб-квартире Содружества осуществляют деятельность Постоянные полномочные представители при уставных и других органах Содружества 11 государств-участников СНГ. Это Азербайджанская Республика, Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Республика Молдова,

Российская Федерация, Республика Таджикистан, Туркменистан (с августа 2005 г. вышел из действительных членов СНГ и получил статус ассоциированного члена-наблюдателя), Республика Узбекистан и Украина [10].

Через них Исполнительный комитет взаимодействует со странами Содружества по различным аспектам сотрудничества. В этом взаимодействии его функции заключаются в правовой проработкой документов, составлением и утверждением графиков проведения экспертных совещаний, оповещением государств о сроках и времени проведения экспертиз, приемом, размещением экспертов, созданием им необходимых условий, обслуживанием техническими средствами, связью, транспортом и т.д.

Таким образом, еще с момента образования Содружества Исполнительным Секретариатом было подготовлено и проведено 25 заседаний Совета глав государств и 33 заседания Совета глав правительств, на которых принято 1052 документа.

Одним из главных направлений работы Исполнительного комитета является взаимодействие с государствами-участниками, уставными и отраслевыми органами СНГ, таким образом, в настоящее время действует более 60 органов отраслевого сотрудничества Содружества и во многих государствах СНГ созданы органы по делам СНГ.

Исполнительный комитет занимается заседаниями таких руководящих органов как Совет глав государств СНГ (проводится 1 раз в год); Совет глав правительств СНГ (проводится 2 раза в год) и Совет министров иностранных дел СНГ (проводится накануне заседаний Совета глав государств и Совета глав правительств) [9].

Одним из важнейших направлений деятельности Исполнительного комитета является обеспечение взаимодействия СНГ с международными организациями.

Еще 5 мая 1994 г. между Секретариатом ЮНКТАД и Исполнительным Секретариатом СНГ было подписано Соглашение о сотрудничестве.

Кроме того, были налажены деловые контакты с такими авторитетными организациями, как Международная организация труда, Всемирная организация здравоохранения, Управление Верховного Комиссара ООН по делам беженцев, с Европейским Союзом.

5 июня 1996 г. подписано Соглашение о сотрудничестве между Секретариатом Европейской экономической комиссии ООН и Исполнительным Секретариатом СНГ.

Представители Исполнительного Комитета СНГ принимают участие в работе крупнейших совещаний и форумов, проводимых по линии ООН, ЕС, ОБСЕ и других международных организаций.

Важным событием явилось предоставление СНГ статуса наблюдателя при Генеральной Ассамблее ООН 24 марта 1994 г., а уже 3 августа 1994 г. Устав СНГ был зарегистрирован Секретариатом ООН как многостороннее международное соглашение в соответствии со ст.102 Устава ООН.

Дальнейшее развитие отношения взаимовыгодного сотрудничества Исполнительного комитета СНГ с рабочими органами международных организаций получили в 2011 г. Наиболее активно взаимодействие Исполнительного комитета осуществлялось со структурами системы ООН, о чем свидетельствуют такие мероприятия как: Региональная конференция по защите беженцев и международной миграции в Центральной Азии (15-16 марта, Алматы); Региональная консультация по ВИЧ/СПИД в Европе и Центральной Азии (16-18 марта, Киев); Экономический форум Специальной программы ООН для стран Центральной Азии (СПЕКА 2011) и иные мероприятия [4].

В штаб-квартире СНГ проводятся международные конференции, форумы, симпозиумы, совещания, встречи. Они организовываются как по инициативе Исполнительного Секретариата, так и по просьбе представителей государственных органов и институтов, которым всегда оказывается необходимая помощь.

Хотелось бы отметить существенный вклад Исполнительного комитета в содействие обмену информацией между государствами-участниками СНГ, уставными и отраслевыми органами Содружества.

В штаб-квартире СНГ ведется интегрированная база данных многосторонних соглашений государств-участников Содружества, которая содержит 3969 полнотекстовых документов. В их числе документы многосторонних соглашений государств-участников Содружества, Межпарламентской Ассамблеи СНГ, Межгосударственного экономического Комитета Экономического союза, Совета министров иностранных дел и др.[2]

Исполнительный Секретариат издавал Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств «Содружество», пресс-релизы, тематические сборники и другие справочные и информационные материалы.

Эту деятельность успешно продолжает и Исполнительный комитет. При его активном участии Межгосударственным статистическим комитетом СНГ выпускаются такие периодические издания как: доклад «Социально-экономическое положение стран Содружества Независимых Государств» (ежемесячно); статистический бюллетень «Статистика СНГ»; пресс-релизы прогнозных данных по СНГ на русском и английском языках (несколько раз в месяц); аналитические брошюры (периодичность различается: в 2009 г. – 19; в 2010 г. – 10; в 2011 г. – 3; в 2012 г. – 2) [1]. Публикуются ряд статистических сборников на различную тематику, например: малоформатный краткий статистический сборник «Содружество независимых государств 2000-2012»; краткий статистический сборник на русском и английском языках «Социальные индикаторы стран СНГ и отдельных стран мира 2009-2012»; русско-английский статистический сборник «Сельское хозяйство в странах СНГ»; другие сборники [6].

Публикуемые данные активно используются для анализа основных показателей развития стран СНГ не только органами управления стран Содружества, но и международными организациями, научными работниками, статистиками, экономистами.

Дальнейшая деятельность Исполнительного комитета СНГ имеет большое значение для Республики Беларусь.

В нынешнем, 2013 г. Республика Беларусь председательствует в СНГ. Результатом стало проведение более 70 мероприятий под девизом «Интеграция во благо человека» способствующих укреплению межгосударственных отношений, развитию экономического сотрудничества, содействию повышения доступности экологически чистых «зеленых» технологий, расширению взаимодействия в гуманитарной сфере.

Так, например, был принят ряд мер по усилению взаимодействия в области борьбы с преступностью, терроризмом, незаконным оборотом наркотиков и торговлей людьми, а также в области предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций.

Особое внимание, уделяемое Республикой Беларусь и другими государствами СНГ экономическому сотрудничеству, способствовало поэтапной реализации Договора о зоне свободной торговли, наполнению конкретным содержанием Межгосударственной программы инновационного сотрудничества, позволило перевести в активную фазу переговорный процесс по проекту Договора о зоне свободной торговли услугами.

В области формирования общего аграрного рынка СНГ способствовало проведение таких мероприятий как Форум деловых людей (31 мая 2013 г.), Белорусский промышленный форум (15-18 мая 2013 г.), конференций и выставок.

Важным событием в Год экологической культуры и охраны окружающей среды стало подписание Соглашения о сотрудничестве в области охраны окружающей среды 30 мая 2013 г., инициатором принятия которого является Республика Беларусь. В рамках белорусского председательства реализовано около 40 мероприятий экологической направленности.

Также в Минске был проведен VIII Форум творческой и научной интеллигенции СНГ (23-26 сентября 2013 г.), позволивший выделить перспективные направления развития

трансграничного, экологического, культурного, образовательного и научного сотрудничества государств-участников СНГ, а также обозначивший горизонты будущего взаимодействия СНГ с ЮНЕСКО и другими международными организациями. С целью расширения культурного взаимодействия была проведена акция «Могилев – культурная столица СНГ 2013 года» и другие мероприятия [3].

В штаб-квартире СНГ систематически проводятся заседания экспертных групп с участием экспертов и полномочных представителей государств-участников СНГ, на которых дорабатываются и согласовываются, как правило, все проекты документов. Положительный опыт их деятельности может использоваться в различных сферах деятельности белорусского государства.

Взаимовыгодное сотрудничество с государствами-участниками СНГ позволяет Республике Беларусь использовать и их инновационный потенциал для дальнейшего технического перевооружения и модернизации экономики.

В рамках СНГ у Республики Беларусь имеется возможность и для оперативного обмена информацией по открытым каналам связи между Исполнительным Комитетом СНГ и другими органами Содружества, учитывая, что создаваемые в Содружестве информационные системы постепенно включаются в европейское и мировое информационное пространство через сеть Интернет.

Ряд вопросов в различных сферах сотрудничества может обсуждаться Президентом и Правительством Республики Беларусь на заседаниях Совета глав государств, Совета глав правительств и Совета министров иностранных дел, а их проведение возложено именно на Исполнительный комитет. Ему же принадлежит важная роль в обеспечении взаимодействия СНГ, а значит и Республики Беларусь с такими международными организациями, как ООН и ОБСЕ.

На сегодняшний день многие вопросы дальнейшего развития отношений между государствами-участниками еще не решены, а стабильность и эффективность функционирования СНГ как международной организации во многом зависят от работы его органов, в том числе и от его Исполнительного комитета. Его эффективная деятельность способствует дальнейшему развитию и укреплению отношений дружбы, добрососедства, межнационального согласия, доверия, взаимопонимания и взаимовыгодного сотрудничества между государствами.

Список использованных источников:

1. Аналитические брошюры [Электронный ресурс]. – Межгосударственный статистический комитет Содружества Независимых Государств, 2013 – Режим доступа: http://www.cisstat.com/. – Дата доступа: 9.11.2013.

2. Единый реестр правовых актов и других документов Содружества Независимых Государств [Электронный ресурс]. – Исполнительный комитет СНГ, 2013 – Режим доступа: http://cis.minsk.by/reestr/ru/index.html#reestr/create. – Дата доступа: 9.11.2013.

3. Заявление о ходе председательства Республики Беларусь в Содружестве Независимых Государств в 2013 году [Электронный ресурс]. – БЕЛТА – новости Беларуси, 2010-2013 – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/president/Zajavlenie-o-xode-predsedatelstva-Belarusi-v-SNG-v-2013-godu_i_650119.html. – Дата доступа: 9.11.2013.

4. Информация о взаимодействии Исполнительного комитета СНГ с рабочими (исполнительными) органами международных организаций в 2011 году [Электронный ресурс]. – Исполнительный комитет СНГ, 2013 – Режим доступа: http://cis.minsk.by/page.php?id=19025. – Дата доступа: 9.11.2013.

5. Казеннов С.В., Кумачев В. Н., Проект Северная Евразия возможные перспективы дальнейшего развития «постсоюзного пространства». «Московская правда», 13 августа 2001 г., с. 56.

6. Основные печатные издания Статкомитета СНГ [Электронный ресурс]. – Межгосударственный статистический комитет Содружества Независимых Государств, 2013 – Режим доступа: http://www.cisstat.com/. – Дата доступа: 9.11.2013.

7. Положение об Исполнительном комитете Содружества Независимых Государств от 21 июня 2000 г. [Электронный ресурс]. – Исполнительный комитет СНГ, 2013 – Режим доступа: http://www.cis.minsk.by/page.php?id=376. – Дата доступа: 9.11.2013.

8. Протокол об утверждении Положения об Исполнительном комитете Содружества Независимых Государств [Электронный ресурс]. – Исполнительный комитет СНГ, 2013 – Режим доступа: http://www.cis.minsk.by/page.php?id=950. – Дата доступа: 9.11.2013.

9. Сведения об органах Содружества Независимых Государств [Электронный ресурс]. – Исполнительный комитет СНГ, 2013 – Режим доступа: http://www.e-cis.info/page.php?id=2374. – Дата доступа: 9.11.2013.

10. Страны Содружества Независимых Государств [Электронный ресурс]. – Межгосударственный статистический комитет Содружества Независимых Государств, 2013 – Режим доступа:
http://www.cisstat.com/rus/ciscountry1.htm. – Дата доступа: 9.11.2013.

11. Решение Совета глав государств Содружества Независимых Государств от 14 мая 1993 г. «Об Исполнительном Секретариате» [Электронный ресурс]. – pravo.levonevsky.org, 2006-2013 – Режим доступа: . http://pravo.levonevsky.org/bazaby/org513/basic/text0208.htm. – Дата доступа: 9.11.2013.

Мельник Ангелина Анатольевна
УО «Белорусский государственный экономический университет»

Механизм функционирования ТНБ: международный опыт и перспективы Республики Беларусь

Транснациональные банки (ТНБ) являются наиболее развитыми и интернациональными банковскими учреждениями. Они играют важную роль в процессе консолидации международного финансового капитала. Любой ТНБ представляет собой сложную структуру, отражающую многоплановые и многоуровневые процессы, происходящие в мире, уровень конкурентной борьбы, степень связи банковского и промышленного капитала. Являясь субъектами мирового хозяйства, ТНБ используют возросшие в условиях глобализации возможности, расширяя свою международную деятельность в целях освоения новых рынков финансовых и банковских услуг, и, в свою очередь, способствует усилению интернационализации хозяйственных связей и финансово-банковской деятельности, интеграции национальных экономик в мировую.

Актуальность темы подтверждается тем, что именно ТНБ, представляющие собой сегодня крупные многопрофильные *финансово-банковские холдинги, располагающие широкой сетью зарубежных дочерних подразделений и филиалов, существенно ускоряют процессы глобализации.*

Практическая значимость исследования продиктована тем, что в последние годы, в связи *с масштабными планами* белорусского правительства по привлечению иностранных инвестиций, а также потребностью в кредитных займах для модернизации экономики, возникает необходимость в поиске источников этих финансовых ресурсов. Транснациональные банки, способные аккумулировать значительные объемы финансового капитала и являющиеся носителями самых передовых банковских и информационных технологий, могут сыграть положительную роль в развитии экономики Республики Беларусь.

Объектом исследования данной работы является транснациональные банки в мировой экономике. Предметом исследования выступает механизм функционирования транснациональных банков.

Целью данной работы является на основе изучения зарубежного опыта функционирования ТНБ разработать практические рекомендации по совершенствованию транснациональной банковской деятельности в Республике Беларусь.

В работе использовались такие общенаучные методы, как синтез, обобщение, классификация, дедукция, сравнение, аналогия; изучение нормативно-правовой базы; теоретический анализ литературы по исследуемой проблеме; логический метод; экономико-статистический метод; исторический анализ.

Рассмотрена деятельность одного из крупнейших ТНБ на примере французской группы Société Generale и его представительств в Беларуси и России, проанализирована динамика экономических показателей банка за последние годы, которые определяли его положение в мировых рейтингах (таблица 1). В таблице 1 представлен рейтинг крупнейших компаний в 2013г.

Таблица 1 - Рейтинг крупнейших компаний в 2013г

	Название компании	***Страна***	***Область деятельности***	***Выручка*** *(млрд долл)*	***Прибыль*** *(млрд долл)*	***Активы*** *(млрд долл)*	***Капи тализация*** *(млрд долл)*
1	J.P. MorganChase & Co.	США	Финансы	115,5	17,4	2117,6	182,2
2	HSBS Holdings	Великобритания	Финансы	103,3	13,3	2467,9	186,5
3	General Electric	США	Энергетика, Конгломерат	150,2	11,6	751,2	216,2
4	ExxonMobil	США	Нефть и газ	341,6	30,5	302,5	407,2
5	Royal Dutch Shell	Нидерланды	Нефть и газ	369,1	20,1	317,2	212,9
6	PetroChina	Китай	Нефть и газ	222,3	21,2	251,3	320,8
7	ICBC	Китай	Финансы	69,2	18,8	1723,5	239,5
8	Berkshire Hathaway	США	Инвестиции, страхование	136,2	13	372,2	211
9	Petrobras-Petróleo Brasil	Бразилия	Нефть и газ	121,3	21,2	313,2	238,8
10	Citygroup	США	Финансы	111,5	10,6	1913,9	132,8
11	BNP Paribas	Франция	Финансы	130,4	10,5	2680,7	88
12	Wells Fargo	США	Финансовые услуги, страхование, банки	93,2	12,4	1258,1	170,6
13	Banco Santander	Испания	Финансы	109,7	12,8	1570,6	94,7
14	AT&T	США	Телеккоммуникации	124,3	19,9	268,5	168,2
15	Газпром	Россия	Нефть и газ	98,7	25,7	275,9	172,9
16	Chevron Corporation	США	Добыча и переработка нефти	189,6	19	184,8	200,6
17	China Construction Bank	Китай	Финансы	58,2	15,6	1408	224,8
18	Wal-Mart Stores	США	Торговая сеть, розничная торговля	421,8	16,4	180,7	187,3
19	Total	Франция	Нефть и газ	188,1	14,2	192,8	138
20	Allianz	Германия	Страхование	142,9	6,7	838,4	67,7
21	Bank of China	Китай	Финансы	49,4	11,9	1277,8	143
22	ConocoPhillips	США	Энергетика	175,8	11,4	156,3	109,1
23	Sinopec-ChinaPetroleum	Китай	Нефть и газ	284,8	10,9	148,7	107,7
24	Volkswagen Group	Германия	Автомобили	168,3	9,1	267,5	70,3
25	Agricultural Bank of China	Китай	Финансы	49,4	9,5	1298,2	134

Примечание – источник: [3]

Таблица 2 - Рейтинг крупнейших банков мира 2013года

	Банк	**Рыночная капитализация (млрд долл)**					
		2013	**2011**	**2010**	**2009**	**2008**	**2003**
1	Industrial & Commercial Bank of China (ICBC)	241,7	224,2	234,1	269,4	174,2	249,8
2	China Construction Bank	196,6	167,9	223,0	201,8	128,6	171,3
3	Wells Fargo & Co	161,4	150,9	181,0	199,7	118,0	119,6
4	HSBC Holdings	151,6	135,7	166,5	171,5	115,5	99,7
5	Agricultural Bank of China	142,4	131,1	163,4	154,4	98,5	86,3
6	JP Morgan Chase	141,7	123,0	140,6	138,4	98,3	80,0
7	Bank of China	129,5	121,7	138,1	137,0	75,3	74,6
8	Itau Unibanco	88,9	76,9	135,7	130,7	71,0	61,6
9	Citigroup	87,4	76,1	135,2	95,4	70,4	57,4
10	Commonwealth	83,3	75,6	98,3	94,6	45,4	57,3
11	Royal Bank Canada	77,3	71,3	89,3	90,4	44,4	55,9
12	Bank of America	72,5	71,2	81,3	76,8	43,9	55,7
13	Toronto-Dominion Bank	71,2	66,0	77,3	76,1	41,2	51,3
14	Banco Santander	68,0	64,7	77,2	69,1	41,2	49,5
15	Westpac	66,5	64,3	76,8	68,9	38,6	49,5
16	Mitsubishi UFJ Financial	65,0	62,5	75,7	68,1	36,9	47,2
17	Banco Bradesco	64,6	61,9	70,7	62,7	35,0	46,3
18	Sberbank of Russia	60,1	58,6	69,1	62,3	34,4	43,9
19	ANZ Banking	59,2	57,9	67,9	59,1	33,0	43,8
20	Bank of Nova Scotia	58,9	54,7	66,5	58,8	32,7	43,1
21	Standard Chartered	58,4	53,6	64,1	57,1	32,1	38,2
22	National Australia Bank	56,7	53,0	63,8	56,8	31,1	37,4
23	US Bancorp	55,6	52,2	62,8	55,6	30,7	36,3
24	BNP Paribas	54,9	51,6	60,6	54,5	30,1	34,7
25	Goldman Sachs Group	54,2	45,7	54,9	53,2	29,9	34,4
26	UBS	52,7	44,7	53,4	52,6	29,4	33,9
27	Bank of Communications	48,8	42,7	52,4	52,6	28,3	33,6
28	China Merchants Bank	45,9	41,0	52,3	52,5	28,3	33,5
29	Sumitomo Mitsui Financial	44,3	40,5	52,2	52,4	27,5	31,1
30	BBVA	43,7	39,8	51,1	51,9	27,5	30,0

Примечание – источник: [4]

Возникновение ТНБ стало результатом высокого уровня концентрации банковского капитала и интернационализации экономики.

ТНБ имеют свои характерные особенности, основными из которых являются следующие: это банковские монополии, их деятельность носит международный характер благодаря наличию обширной сети зарубежных подразделений, распространение абсолютно новых продуктов и технологий, опора на рыночное регулирование и самоконтроль.

Важная роль ТНБ на рынке банковских услуг обусловлена имеющимися у них глобальными корреспондентскими и филиальными сетями по всему миру и выполняемыми функциями.

Деятельность ТНБ способна не только укрепить мировую ликвидность, но и подорвать ее в силу обладания способностью быстро переносить риски и кризисные процессы из одной страны в другую. Приход ТНБ, особенно если он осуществляется в ограниченных масштабах, способен оказать позитивное воздействие на банковский сектор принимающих стран за счет притока в их дополнительных инвестиционных ресурсов из-за рубежа, привнесения управленческих инноваций. Однако вместе с тем его конкуренция способна ослабить местные банки.

Перечень предоставляемых ТНБ банковских услуг и операций уже достаточно широк и не перестает увеличиваться, прежде всего, из-за жесткой конкуренции.

Для выявления лидеров среди крупнейших мировых ТНБ различными агентствами составляются рейтинги, в основу которых положены основные экономические показатели деятельности банков. Согласно проанализированным рейтингам за 2012 год, ведущую роль сегодня играют европейские (в частности, французские, английские и немецкие) и американские ТНБ. Однако следует отметить, что расстановка сил постепенно смещается, участие банков развивающихся стран неуклонно возрастает.

Немецкая банковская группа Deutsche Bank AG, являющаяся одной из крупнейших в Европе, обладает характерными для современных ТНБ чертами. По ряду причин в настоящее время она испытывает ряд сложностей, не оправдывая ожидание клиентов и аналитиков по прибыли и другим экономическим показателям.

Взаимодействие между транснациональными банками и резидентами Республики Беларусь существовало уже на начальном этапе развития суверенной белорусской банковской системы в форме корреспондентских счетов и кредитных займов для коммерческих банков.

На сегодняшний день в Беларуси иностранные инвесторы в банковской сфере немногочисленны, о создании собственных транснациональных банков речи не идет.

Пример ОАО «Приорбанк» доказывает результативность использования многолетнего опыта международной финансовой группы, который позволяет использовать лучшие практики, конкурентоспособные методы, подходы в обслуживании клиентов в национальном банковском секторе. Экономическая ситуация в Республике Беларусь имеет ряд положительных аспектов с точки зрения потенциальных инвесторов, однако вместе с тем существует ряд сдерживающих факторов для их многочисленного прихода.

Выход белорусских банков на международный рынок за счет создания разветвленной и гибкой филиальной сети или установления корреспондентских отношений с зарубежными банками позволил бы им привлекать дополнительные финансовые ресурсы в страну.

Перспективы развития транснациональной банковской деятельности в Беларуси должны разрабатываться исходя из следующего принципа: максимальной степени использовать преимущества, обеспечиваемые присутствием иностранных банков на внутреннем рынке, но в то же время минимизировать те негативные последствия, которые с этим связаны.

Проявление интереса к различным направлениям деятельности зарубежных банков и используют их опыт по мере возможности для расширения своих функций, повышения эффективности, ликвидности, расширения ресурсной базы позволит белорусским банкам избежать серьезных стратегических просчетов, а, следовательно, и финансовых потерь.

Список использованных источников:

1. Мировая экономика и международный бизнес : учебник / В.В. Поляков [и др.]; под общ. ред. В.В. Полякова и Р.К. Щенина. — 5-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2008. — 688 с.

2. Банковские и небанковские кредитные организации и их операции: Учебник.-3-е изд., перераб и доп./ Под ред Е.Ф.Жукова.-М.: Вузовские учебник, 2009.-528 с.

3. Forbes: 2000 крупнейших компаний мира// Бизнес класс [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: http://www.classs.ru/persons/fortune/

4. Беляков, Е. Сбербанк вошел в Топ-50 крупнейших банков мира [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.kp.by/daily/25909/2865044/ — 2013.

Моложавая Елена Ярославовна
Белорусский государственный экономический университет

Продовольственная безопасность в Республике Беларусь

Продовольственная безопасность является составной частью национальной безопасности страны, сохранения ее государственности и суверенитета, важнейшей составляющей демографической политики, системы жизнеобеспечения, необходимым условием обеспечения здоровья, физической активности, долголетия и высокого качества жизни населения страны. Комплексные мероприятия в области снабжения продовольствием, получившие самостоятельную значимость, являются одним из главных структурных блоков национальной безопасности всех стран. При этом вопросы продовольственного положения и развития сельского хозяйства рассматриваются в качестве приоритетных.

Проблема продовольственной безопасности решается в развитых и развивающихся экономиках совершенно по-разному. Правительства промышленно развитых стран мира придают общегосударственное значение развитию национального сельского хозяйства и обеспечению населения продовольствием. Для стран Запада не существует единых критериев продовольственной безопасности, включая желательный уровень самообеспеченности. Выработка этих критериев зависит от экономического потенциала конкретной страны, природно-климатических условий, уровня развития науки и техники, традиций в питании [1].

Развивающимся странам предстоит использовать любые возможности для наращивания собственного производства пищевых продуктов и повышения обеспеченности продовольствием. В целях достижения мировой продовольственной безопасности Продовольственная и Сельскохозяйственная организация ООН рекомендует также наращивать объемы продовольственных ресурсов многим государствам, имеющим сравнительно высокий уровень производства.

В Республике Беларусь продовольственная безопасность является условием поддержания благоприятной конъюнктуры рынка, способного обеспечить достаточный уровень высококачественного и сбалансированного питания населения, а также эффективного развития внешнеторговых связей. Это предусмотрено в Концепции национальной продовольственной безопасности, разработанной на основе теоретических и прикладных исследований с учетом анализа потребления и факторов формирования спроса. Модель национальной продовольственной безопасности базируется в основном на собственном производстве важнейших видов продукции, а также включает экспорт и импорт.

Важнейшими условиями достижения продовольственной безопасности являются:

– потенциальная физическая доступность продуктов питания населению;

– экономическая возможность приобретения продовольствия всеми социальными группами путем повышения жизненного уровня и мер социальной защиты;

– потребление продуктов высокого качества в количестве, достаточном по энергетической ценности для рационального питания, сбалансированного по важнейшим жизнеобеспечивающим элементам.

Одной из главных целей регулирования продовольственного рынка является повышение уровня самообеспеченности и защита интересов потребителей и товаропроизводителей в сельском хозяйстве. При этом интересы производителей должны защищаться, если их деятельность не противоречит интересам потребителей. Однако даже при использовании всех имеющихся ресурсов, повышение уровня обеспеченности населения страны собственным продовольствием на 100 % совсем не простая задача. Поэтому задача состоит в том, чтобы обеспечивать продовольственную безопасность на определенном уровне. Уровень самообеспечения основной сельскохозяйственной продукцией отражает, в какой мере собственное производство способно удовлетворить все потребности страны и определяется как

процентное отношение объема производства продукции на территории республики к внутреннему потреблению (таблица 1) [2]. Внутреннее потребление включает: фонд личного потребления, объем производственного потребления и промышленной переработки на непищевые цели, потери продукции.

Таблица 1 – Уровень самообеспечения основной сельскохозяйственной продукцией

Вид продукции	2005	2010	2011	2012
Мясо и мясопродукты	111,9	118,3	118,8	128,4
Молоко и молокопродукты	168,8	199,4	177,9	195,1
Яйца и яйцепродукты, штук	117,8	118,3	119,2	102,9
Рыба и рыбопродукты	7,3	14,5	19,3	18,7
Картофель и картофелепродукты	101,8	102,0	92,9	98,4
Овоще-бахчевые культуры	95,1	96,9	90,8	81,0
Фрукты и ягоды	59,7	82,1	37,7	68,2

Из таблицы 1 видно, что объемы производимой продукции животноводства и ее переработки достаточны для обеспечения внутреннего спроса, а вот продукции растениеводства пока нет. Хотя в последние годы наблюдается тенденция к увеличению уровня самообеспечения по данным категориям продукции.

Что же касается потребления данных видов продуктов, то оно находится примерно на одном уровне и не подвергается значительным колебаниям. В таблице 2 приведено нормативное и фактическое потребление основных продуктов питания в расчете на душу населения [2].

Таблица 2 – Потребление основных продуктов питания в расчете на душу населения, (килограммов)

Вид продукции	Норма	2005	2010	2011	2012
Мясо и мясопродукты	80	62	84	88	88
Молоко и молокопродукты	393	262	247	294	281
Яйца и яйцепродукты, штук	294	259	292	301	310
Рыба и рыбопродукты	18,2	18,6	15,7	12,6	13,1
Масло растительное	13,2	14,7	15,9	18,4	17,4
Картофель и картофелепродукты	170	183	183	183	186
Овоще-бахчевые культуры	124	128	149	144	145
Фрукты и ягоды	78	47	65	58	64

Надо признать, что среди большинства жителей республики наблюдается ряд негативных тенденций в культуре потребления продуктов питания. Калорийность потребленных продуктов питания ежегодно увеличивается. Так в 2012 г. суточная калорийность продуктов питания составляла 2564 ккал, что на 2,3 % больше чем в 2011 г. и на 5,6 %, чем в 2010 г. [3]. Несмотря на удовлетворительную калорийность, соотношение белков, жиров и углеводов в суточном рационе питания в республике составило: в 2010 г. – 1:1,4:3,6, в 2011 г. – 1:1,5:3,5, в 2012 г. – 1:1,4:3,5 при оптимальном соотношении этих веществ 1:1,2:4 [3]. Это свидетельствует о несбалансированности рациона питания по основным питательным веществам. По отношению к рекомендуемым нормам (белки – 100-120 г., жиры – 80-100 г., углеводы – 400-500 г. в сутки) средний рацион белорусов в последние годы характеризовался излишним потреблением жиров, недостатком и несбалансированностью белков и углеводов. Население республики получало вместе с питанием недостаточное количество витаминов и минеральных веществ. Во многом это является результатом сложившихся стереотипов питания, причина чего, во-первых – незнание научных основ рационального питания, а во-вторых – недостаток фактических совокупных доходов.

Экономическая доступность продовольствия характеризуется значительной долей расходов на питание, динамика которых имеет тенденцию к снижению. При отмечающемся увеличении производства продукции сельского хозяйства и поставок на экспорт некоторый рост импорта продовольствия не представляет угрозы безопасности, но требует структурной оптимизации. Динамика структуры потребительских расходов в 2010-2012 гг. приведена в таблице 3 [3].

Из таблицы 3 следует, что расходы на покупку продуктов питания занимают наибольший удельный вес в общем объеме потребительских расходов. За анализируемый период происходили незначительные изменения в структуре расходов, но в последние годы доля расходов на питание увеличивается. Это свидетельствует о низком уровне жизни основной массы населения и об относительном ограничении экономического доступа к продовольствию. В европейских странах этот показатель не превышает 25-30 % и с ростом материального благополучия снижается.

Таблица 3 - Структура потребительских расходов домашних хозяйств,
(в процентах к итогу)

Показатели	2005	2010	2011	2012
Потребительские расходы, всего	100	100	100	100
в том числе на:				
питание	44,6	39,0	41,3	43,0
алкогольные напитки	2,5	2,2	2,2	2,6
непродовольственные товары	31,5	37,2	38,2	37,7
оплату услуг	21,4	21,6	18,3	16,7

Экспорт и импорт сельскохозяйственных товаров и продовольствия (прежде всего зерна) остаются важнейшими сферами мировой экономики, в которых активное вмешательство государства является основополагающим фактором ценообразования и обмена продукцией, предопределяя высокую степень политизации данного сектора межгосударственных экономических связей. По итогам 2012 г. экспорт продовольственных товаров составил 5083,6 млн. долларов США или 123,3 % к 2011 г.. Основным импортером белорусских продовольственных товаров является Российская Федерация. Удельный вес экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в общем объеме экспорта товарами в 2012 г. составил 11 % [2].

За указанный период увеличились отгрузки в натуральном выражении говядины (на 18,5 %), свинины (на 16,8 %), мяса птицы (в 1,4 раза), молока и сливок (на 12,9 %), сахара (на 13,4 %) и кондитерских изделий из сахара (на 11,7 %).

В республику в 2012 г. было ввезено продовольствия на сумму 3690,6 млн. долларов США, что на 11,3 % выше, чем в предыдущем году. Сальдо внешнеторгового оборота сложилось положительное и составляет 1393,0 млн. долларов США. Основными товарными позициями импорта являются: зерновые культуры и кукуруза – 385,8 тыс. тонн, фрукты и ягоды – 354,1 тыс. тонн, сахар – 286,6 тыс. тонн, рыба и рыбопродукты – 122 тыс. тонн, свинина – 115,4 тыс. тонн, подсолнечное масло – 100,4 тыс. тонн, овоще-бахчевые культуры – 81 тыс. тонн. Значительная доля импорта поступает из стран СНГ [2].

Проблема продовольствия актуальна для всех государств, но степень ее решения специфична для каждой страны. Эту специфику определяют существующие условия и возможности производства, традиции и предпочтения населения, проблемы избытка и недостатка отдельных продуктов, экономическое состояние страны и благополучие людей, нацеленность правительства и конкретных потребителей на собственное производство или на рыночные закупки.

Обеспечение продовольственной безопасности требует использования всех факторов, необходимых для реализации стратегических национальных экономических интересов в сфере производства и продвижения сельскохозяйственной и пищевой продукции к потребителям. Соответственно необходимы эффективная стратегия и тактика в данной сфере, находящая выражение в аграрной политике государства, целью которой должно быть создание благоприятных условий для стабильного удовлетворения спроса населения на продукты питания за счет эффективного использования имеющегося у страны производственного и экономического потенциала.

Список использованных источников:

1. Концепция продовольственной безопасности Республики Беларусь: одобр. Советом Министров Респ. Беларусь 10 марта 2004 г. – Минск: «Ин-т аграрной экономики НАН Беларуси», 2004. – 96 с.

2. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сборник / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. – Мн.: 2013. – 365 с.

3. Семья в Республике Беларусь: стат. сборник / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. – Мн.: 2013. – 306 с.

Новиков Сергей Сергеевич
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Энергоэффективность жилищно-коммунального комплекса Ставропольского края и основные направления ее повышения

Степень развития и объем деятельности коммунального хозяйства непосредственно влияют на уровень благосостояния населения, бытовые условия его жизни, санитарно-гигиенические условия и чистоту водного и воздушного бассейнов, а также на уровень производительности труда.

По прогнозу Института энергетических исследований РАН цены на энергоносители в ближайшие десятилетия будут неуклонно расти. Это неизбежно отразиться на динамике роста тарифов на тепло, воду и электроэнергию в сторону возрастания. На промышленных и других предприятиях энергетическая составляющая в себестоимости конечного продукта доходит до 70 % и в конечном итоге становится «тормозом» для развития производства.

Особенно остро эта проблема будет стоять более чем перед 90 % населения России, так как предполагается и практически уже вводится 100 % оплата за коммунальные услуги, поэтому внедрение энергосберегающих технологий в ЖКХ является важнейшей государственной задачей.

В сфере энергосбережения коммунальных услуг острой проблемой является несоответствие (финансовое, инвестиционное, инновационное) между высокой значимостью социальной функции управления, функций генерирования денежных потоков за услуги, управления эксплуатацией жилищного фонда и низкой надежностью реализации данных управленческих функций. На основании вышеизложенного нами были выявлены основные проблемы и намечены основные направления для улучшения ситуации в исследуемой нами области. Во-первых, субъекты жилищного фонда и инженерной инфраструктуры должны максимально полно обеспечивать как генерацию денежных потоков и платежей, что будет являться основой финансирования комплекса, так и функцию самоуправления в жилищной сфере. Во-вторых, требуется, как минимум, удвоение государственных инвестиций на реформирование и модернизацию ЖКК. В-третьих, развитие инновационного потенциала является одним из основных принципов энегосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Анализ энергетического комплекса жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) Ставропольского края показал, что ЖКХ края переживает те же трудности, что и коммунальная отрасль всей страны. Состояние жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры характеризуются высоким уровнем износа, низким коэффициентом полезного действия и использования мощностей, большими потерями. Причинами такого положения ЖКХ стали высоко-затратное производство коммунальных услуг, отсутствие экономических стимулов снижения издержек, связанных с оказанием жилищных и коммунальных услуг, неразвитость конкурентной среды, высокая степень износа основных фондов и, как следствие, большие потери энергетических и коммунальных ресурсов.

Несмотря на предпринимаемые в последние годы усилия, проблема воспроизводства основных фондов ЖКХ не решена. Как показал анализ основных средств отрасли, около 95 % объектов ЖКХ вводились в эксплуатацию в 70-80 года прошлого века. На сегодняшний день их износ составляет до 70 %. Тоже положение наблюдается и в жилищном фонде края, который построен, в основном, в 1946–1970 годы, 45 % жилья построено в период с 1971 по 1995 годы. Около 45 % многоквартирных домов в крае имеет износ более 30 % и нуждается в проведении капитального ремонта.

Согласно официальной статистике, в Ставропольском крае более 1600 многоквартирных домов непригодны для проживания. Из них 329 домов находятся в аварийном состоянии и подлежат сносу по причине предельного физического износа, и в 1333 домах помещения

признаны непригодными для постоянного проживания по причинам их расположения в зонах оползней, подтоплений, санитарно-защитных, вероятных разрушений при техногенных авариях и т.д.[1]

В Ставропольском крае обеспечение комфортных условий проживания и доступности коммунальных услуг для населения является одним из приоритетов жилищной политики. Большое внимание уделяется реформированию и модернизации ЖКХ края.

В 2012 г. была разработана ведомственная целевая программы «Модернизация жилищно-коммунального комплекса Ставропольского края на 2013-2015 годы» [2]. Программой предусмотрено выполнение целого комплекса мероприятий.

Однако, следует отметить, что за счет бюджетных средств и средств Фонда содействия реформированию ЖКХ 100 % обеспечение приборами учета всех МКД, расположенных на территории края, до 1 января 2015 года вряд ли будет возможно.

В то же время, введены показатели энергоэффективности региона в целом. Такие показатели введены в связи с изданием Указа Президента Российской Федерации от 13 мая 2010 г. № 579 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности» [3].

Ожидаемое сокращение потребления энергетических ресурсов в результате реализации Программы составит: в сфере теплоснабжения - 89 тыс. Гкал; в сфере электроснабжения - 216,6 млн. кВтч; в сфере водоснабжения - 2,3 млн. куб.м.

Общая экономия энергоресурсов в пересчете на условное топливо составит 75,5 млн. тонн условного топлива.

Таким образом, вопросы энергетической эффективности сегодня становятся инструментом повышения экономических показателей предприятий края, снижения расходов краевого бюджета и местных бюджетов, решения природоохранных проблем. Учитывая социальную и экономическую значимость энергосберегающих мероприятий для снижения расходов краевого бюджета и местных бюджетов, мероприятия Программы должны быть направлены на приоритетное решение задач энергосбережения в социальной и жилищно-коммунальной сферах края.

Разработка инвестиционной программы модернизации объектов ЖКХ является необходимым условием получения кредитных ресурсов и сегодня представляет, пожалуй, единственный инструмент реализации программы комплексного развития.

В сфере коммунального теплоснабжения действует большое количество мелких и средних теплоснабжающих предприятий, каждое из которых для своих потребителей является монополистом. Финансовое состояние этих предприятий, за редким исключением, неудовлетворительно. Собственными ресурсами для модернизации систем коммунального теплоснабжения предприятия и муниципальные образования, как правило, не располагают. Основная задача, которая комплексно решается при разработке инвестиционного проекта, заключается в подготовке необходимой информации для принятия рационального решения относительно осуществления инвестиций.

Таким образом, система финансирования инвестиционных проектов на цели энергосбережения и технического перевооружения объектов ЖКХ должна определять для владельцев проектов четкие и понятные процедуры получения финансирования и возврата заемных средств. Инициатор проекта должен знать, какой перечень мероприятий ему необходимо осуществить для получения финансирования под свой проект. Поэтому актуальным вопросом является разработка единой методологии получения финансирования для инвестиционных проектов по модернизации ЖКХ (формирование правовых, экономических, финансовых и инженерно-технических аспектов в отношении реализации проекта).

С целью снижения энергопотребления в регионах необходимо внедрять систему управления процессами энергосбережения в организациях бюджетной сферы. Внедрение такой системы не требует больших капиталовложений, но предполагает реорганизацию структуры региональных служб, задействованных в обеспечении бюджетных организаций энергетическими ресурсами, проведение в организациях энергосберегающих мероприятий, начинающихся с энергетических аудитов. Необходимо также организовать сбор информации о потреблении энергетических ресурсов бюджетными организациями для составления энергетических паспортов и обработку данных энергетических паспортов.

Список использованных источников:

1. www.gks.ru (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики).
2. О краевой целевой программе «Модернизация жилищно-коммунального комплекса Ставропольского края на 2013-2015 годы [Электронный ресурс]:URL: www.stavinvest.ru/upload/file/zhkh.
3. «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности» [Электронный ресурс]:URL:www.rg.ru.

Тарелкина Евгения Геннадьевна
Белорусский государственный экономический университет

Современное состояние и перспективы развития индустрии венчурного финансирования в Республике Беларусь

В современной мировой экономике произошли существенные изменения в отношениях международного движения капитала и, в частности, появились новые субъекты – участники международного рынка капитала – пенсионные фонды и страховые компании, хедж-фонды, фонды прямых инвестиций, венчурные фонды. Анализ и обобщение информации по проблемам деятельности венчурных фондов на рынке капитала приобретает важное значение для деятельности на рынке международного инвестирования.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в настоящее время приобретает особую значимость задача повышения конкурентоспособности белоруской экономики за счет организации производства наукоемкой оригинальной продукции и услуг на базе использования новейших технологий и высокоэффективных способов хозяйствования. В этих условиях деятельность субъектов хозяйствования связана с повышенным риском и требует умелого управления процессами венчурного инвестирования.

Целью данного исследования является выявление тенденций и перспектив развития венчурного финансирования в Республике Беларусь на основе изучения мирового опыта.

Основными методами, использованными в исследовании, являются: метод описания, систематизации, классификации, аналитический метод, метод сравнительного анализа, метод сбора фактов, группировок.

В Беларуси развитие законодательства о венчурном финансировании началось шесть лет назад, когда в январе 2007 г. был принят Указ Президента Республики Беларусь № 1 о возможности создания венчурных организаций. Однако как показала практика, запустить венчурные механизмы не удается сразу и без ошибок. Поэтому после длительных изменений в мае 2010 г. был подписан еще один Указ Президента Республики Беларусь № 252, где Белорусский инновационный фонд (Белинфонд), который финансирует инновационные проекты на возвратной основе, наделен функциями государственного венчурного фонда [1].

В основу построения венчурной индустрии в Беларуси положен опыт соседних стран, таких как Российская Федерация, Республики Татарстан, а также Республика Казахстан. Однако специфика белорусской модели венчурного финансирования через Белинфонд – это финансирование исключительно высокотехнологических и инновационных проектов, в отличие от соседей. Что касается иностранных венчурных инвесторов, то для деятельности на территории Беларуси иностранные венчурные структуры должны проходить аккредитацию в Государственном комитете по науке и технологиям [2].

Научные исследования экономического потенциала развития венчурной индустрии в Беларуси показали, что существует ряд проблем в данной области:

- зарегулированность;
- тяжелое налоговое бремя для вновь созданных предприятий;
- ограничения в инвестировании рисковых проектов для субъектов рынка и потенциальных инвесторов;
- неотлаженная судебная система, проблемы с защитой прав на интеллектуальную собственность;
- неразвитая инфраструктура (бизнес-инкубаторы, инновационные центры, инвестиционные, пенсионные и страховые фонды).

И все же в Беларусь уже обратились иностранные инвесторы с предложениями профинансировать венчурные проекты. Среди них два инвестиционных фонда из Силиконовой долины, инвесторы из Объединенных Арабских Эмиратов, Катара, России. В августе 2010 г. прошли переговоры с Эксимбанком Китая о возможностях венчурного финансирования[2].

Проведенный анализ показал, что для иностранных венчурных инвесторов привлекательными являются следующие факторы в экономике Беларуси:

1) льготы по налогу на прибыль для субъектов венчурной индустрии, предусмотренные законодательством Республики Беларусь.

В соответствии с Указом № 252 (Указ Президента РБ от 17 мая 2010 г. № 252 о внесении изменений в Указ Президента РБ от 3 января 2007 г. № 1 "Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры) финансирование венчурной организацией инновационных проектов осуществляется путем предоставления целевых займов для выполнения инновационных проектов, иными способами в соответствии с законодательством. При этом для венчурных организаций предоставляются следующие налоговые льготы:

- в состав внереализационных доходов венчурных организаций, учитываемых при налогообложении, не включаются и не подлежат обложению налогом на прибыль суммы полученных от инновационных организаций доходов в виде процентов за предоставление в пользование денежных средств на финансирование венчурных проектов;
- дивиденды и приравненные к ним доходы (соглашения и долговые обязательства об участии в прибылях), начисленные инновационными организациями венчурным организациям (как правило, являющимися их учредителями), не подлежат обложению налогом на прибыль.

Однако для применения указанных выше налоговых льгот необходимо, чтобы доля выручки инновационной организации от реализации высокотехнологичных товаров (работ, услуг), имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности, исчисляемой нарастающим итогом с начала года по отчетный период включительно, составляла не менее 50% в общем объеме выручки такой инновационной организации. При невыполнении указанного условия налог на прибыль подлежит внесению в бюджет с уплатой пени в размере, установленном законодательством, за период необоснованного применения льготы по день уплаты налога.

2) стабильность экономики и отсутствие коррупции (в особенности по сравнению с нашими ближайшими соседями, Россией и Украиной).

3) страна переориентирована на инновационный путь развития, и этот переход практически завершен. Что особенно важно, имеется стратегический законодательный документ с утвержденной программой действия для правительства – Государственная программа инновационного развития на 2011-2015гг. [3].

4) уровень науки и технологий в Беларуси имеет достаточный потенциал, чтобы заинтересовать венчурных инвесторов, в том числе иностранных.

Для доказательства данного утверждения приведем и проанализируем данные обзора инновационного развития Республики Беларусь за 2012 год, представленные Государственным комитетом по науке и технологиям [4].

В 2012 году обеспечено достижение основных показателей инновационного развития Республики Беларусь, заложенных в основных программных документах Республики Беларусь: доля инновационной продукции (показатель выполняется – 17,9% при плане в 2012 году 13,5 – 14,5%); доля инновационно – активных организаций (показатель выполняется, оценочно – 25%, при плане в 2012 году – 25%); наукоемкость ВВП (показатель выполняется – 0,9 – 1,1% при плане в 2012 году 1 %, пороговое значение научно-технологической безопасности составляет 1%).

Следует также отметить, что в 2012 году расходы на МТБ науки впервые за последние годы превысили 10,0% от расходов бюджета на науку и составили 11,4 %, а объем экспорта высокотехнологичной продукции (показатель выполняется, свыше 4 млрд долл. США) при плане 3,9 млрд долл. США).

По индексу знаний (способности генерировать, воспринимать и распространять научные знания) в рейтинге 146 стран мира Беларусь за последние годы поднялась с 52-го на 45-е место, опередив все страны СНГ, кроме России (43-е место). По индексу экономики знаний (наличие в стране условий для эффективного использования научных знаний в целях экономического развития) Республика Беларусь поднялась с 73-го на 59-е место, уступив среди стран СНГ России (55-е место) и Украине (56-е место) [4].

Республиканским бюджетом на 2012 год расходы на финансирование научной, научно-технической и инновационной деятельности установлены в размере 1 389,5 млрд. рублей [4].

Тем не менее, есть и негативные факторы для развития венчурного бизнеса в стране.

1) незащищенность права инвесторов в хозяйственных судах, что сдерживает приход иностранных венчурных инвесторов в нашу страну.

2) отсутствие опыта реализации венчурных проектов национальными компаниями.

3) незначительная степень поддержки государством до недавнего времени малого предпринимательства, в том числе инновационного (мало создано бизнес-инкубаторов, центров поддержки малого предпринимательства, все еще сложно получить площади, кредиты таким инновационным предприятиям).

4) недостаток информации за рубежом о потенциале белорусских научно-технических разработок.

Таким образом, для решения проблем, выделенных в области венчурного финансирования в Республике Беларусь, и ликвидации негативных факторов развития венчурного бизнеса в стране необходимым является следующее:

- создание законодательной базы для полноправного функционирования венчурных фондов;
- осуществление финансовой поддержки в виде создания фондов венчурного капитала;
- содействие повышению квалификации в сфере «рискового» бизнеса;
- поощрение малых предприятий с большим инновационным потенциалом в виде налоговых льгот;
- развитие информационной инфраструктуры для конвергенции опыта зарубежных и отечественных предприятий.

В целом, как показывает мировой опыт, без целенаправленной государственной поддержки запустить венчурные механизмы очень сложно. Таким образом, решением данных проблем может стать разработка Концепции венчурного развития страны и принятие соответствующих мер для ее реализации.

Список использованных источников:

1. Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://gknt.org.by/rus/gosprograms/gntp/. – Дата доступа: 06.10.2013.

2. Малашенкова, О.Ф. Венчурное финансирование в мире и в Беларуси [Электронный ресурс] / О.Ф. Малашенкова. – 2008. – Режим доступа: http://ru.forsecurity.org/венчурное-финансирование-в-мире-и-в-беларуси. – Дата доступа: 10.10.2013.

3. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы от 26 мая 2011 г. № 669/ Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2012 г., № 20, 5/35225

4. В ГКНТ рассмотрели итоги работы в 2012 году и обсудили планы на 2013 год [Электронный ресурс] // Официальный сайт Белорусского института системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы. Режим доступа: http://belisa.org.by/ru/news/stnews/policy/f0b30f0441d4cfb5.html. – Дата доступа: 10.10.2013.

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПРОБЛЕМЫ, ИССЛЕДОВАНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Сборник научных статей молодых ученых III заочной сателлитной конференции
ВЫПУСК ТРЕТИЙ (№3)

Ответственные за выпуск:
В.В. Казбанов, Е.В. Петриченко, И.Н. Русак

Технический редактор, верстка: И.Н. Русак

Подписано в печать 24.10.2013 г.
Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Усл. изд. л. 7,8. Усл. печ. л. 8,1. Тираж 12 экз. Заказ № .

УП “Энциклопедикс”
Лицензия ЛИ 02330/0630750 от 21.12.2010 г.
220030, Минск, ул. К. Маркса 15, 203А
Тел./факс 328 45 39
E–mail: encyclopedix@tut.by

Отпечатано