

Учреждение образования
«Белорусский государственный
технологический университет»

ТРУДЫ БГТУ

Научный журнал

*Издается с июля 1993 года
Выходит один раз в месяц*

№ 7 (163) 2013 год

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Минск 2013

Учредитель – учреждение образования «Белорусский государственный технологический университет»

Главный редактор журнала – Жарский Иван Михайлович, ректор, профессор, кандидат химических наук

Редакционная коллегия номера:

А. В. Неверов, заведующий кафедрой, профессор, доктор экономических наук (главный редактор номера);
С. И. Барановский, завдующий кафедрой, профессор, доктор экономических наук (заместитель главного редактора номера);

И. М. Лемешевский, профессор, доктор экономических наук;

П. С. Гейзлер, профессор БГЭУ, доктор экономических наук;

А. П. Шпак, профессор Центра аграрной экономики Института экономики НАН Беларуси, доктор экономических наук;

А. В. Томашевич, профессор БГУ, доктор экономических наук;

Б. Н. Желиба, заведующий кафедрой МИУ, профессор, доктор экономических наук;

Л. В. Козловская, профессор БГУ, доктор экономичеких наук;

А. С. Головачев, профессор МИУ, доктор экономических наук;

В. В. Валетко, доцент, кандидат экономических наук (секретарь)

Адрес редакции: ул. Свердлова, 13а, 220006, г. Минск.

Телефоны: главного редактора журнала – (+375 17) 226-14-32,
главного редактора номера – (+375 17) 227-62-41.

E-mail: root@bstu.unibel.by, <http://www.bstu.unibel.by>

Свидетельство о государственной регистрации средств массовой информации
№ 1329 от 23.04.2010, выданное Министерством информации Республики Беларусь.

*Журнал включен в «Перечень научных изданий Республики Беларусь
для опубликования результатов диссертационных исследований»*

Редактор Р. М. Рябая
Компьютерная верстка: О. Ю. Шантарович, Е. В. Ильченко
Корректор Р. М. Рябая

Подписано в печать 01.12.2011. Формат 60×84¹/₈.

Бумага офсетная. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 33,7. Уч.-изд. л. 36,8.

Тираж 110 экз. Заказ 491.

Издатель и полиграфическое исполнение: УО «Белорусский государственный технологический университет».

ЛИ № 02330/0549423 от 08.04.2009. ЛП № 02330/0150477 от 16.01.2009.

Ул. Свердлова, 13а, 220006, г. Минск.

© УО «Белорусский государственный
технологический университет», 2011

НАУЧНАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 001.891:378.12

О. Б. Дормешкин, доктор технических наук, проректор по научной работе (БГТУ);
И. В. Каврус, кандидат технических наук, начальник НИЧ (БГТУ)

РЕЗУЛЬТАТЫ НАУЧНОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧЕНЫХ УНИВЕРСИТЕТА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

В статье представлены итоги научной и инновационной деятельности университета за 2012 год. Проведен анализ результатов, достигнутых учеными университета по основным видам научной деятельности. Определены основные задачи по дальнейшему развитию и повышению эффективности научных исследований на 2013–2015 гг.

The article sums up research and innovative activities of the university for the period of 2012. It analyses the results of research work of the university scholars in the main fields of university scientific activities. The paper also defines main priorities for further development and increasing efficiency of researches for the period of 2013–2015.

Введение. В Послании белорусскому народу и Национальному собранию Республики Беларусь Президент Республики Беларусь, определив главным фактором успешного и динамичного развития страны идею обновления, поставил задачу «...постоянно обновлять знания, технологии, оборудование, системы управления» [1]. Важная роль в реализации этой идеи принадлежит университетам, осуществляющим подготовку специалистов всех образовательных уровней, а также выполняющим фундаментальные и прикладные исследования для отраслей промышленности, экономики и социальной сферы. Значимый вклад в развитие реального сектора экономики республики вносят ученые нашего университета, являющегося не только одним из ведущих образовательных учреждений, но и крупнейшим научным и исследовательским центром, развивающим разнообразные научные направления.

Основная часть. Одним из основных видов научной и инновационной деятельности университета является выполнение государственных программ различных уровней. В 2012 г. учеными университета выполнялись задания в рамках 14 государственных программ научных исследований (ГПНИ), шести государственных научно-технических программ (ГНТП), а также региональной НТП «Развитие Минской области», отраслевой НТП «Интродукция и озеленение на 2011–2015 гг.» и двух НТП Союзного государства: «Микросистематехника», «Нанотехнология СГ». Университет выступает в качестве головной организации-исполнителя ГНТП

«Леса Беларуси – продуктивность, устойчивость, эффективное использование», а также подпрограммы «Гальванические технологии и оборудование» ГПНИ «Механика, техническая диагностика, металлургия».

Ученые университета выполняют семь заданий, включенных в планы (программы) развития видов экономической деятельности, закрепленных за заказчиками, в частности за Министерством образования Республики Беларусь, и входящих в Государственную программу инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг.

В рамках хозяйственных договоров университет активно сотрудничает с ведущими предприятиями и учреждениями республики, входящими в состав Министерства лесного хозяйства, Министерства промышленности, Министерства архитектуры и строительства, Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды, Министерства энергетики, Министерства здравоохранения, Министерства по чрезвычайным ситуациям, концернов «Белнефтехим», «Беллесбумпром» и др.

Всего в выполнении научных исследований и разработок в 2012 г. принимали участие 725 научно-педагогических, научных и инженерно-технических работников, в т. ч. 59 докторов и 414 кандидатов наук, а также на условиях оплаты 219 студентов, магистрантов и 67 аспирантов. Наиболее высокие показатели по объемам финансирования выполняемых НИР на протяжении ряда лет достигаются факультетами химической технологии и техники; технологии

органических веществ. К постоянно имеющим значительные объемы финансирования, активно и результативно выполняющим научные исследования по приоритетным направлениям научной деятельности республики, относятся кафедры технологии нефтехимического синтеза и переработки полимерных материалов; химической переработки древесины; технологии стекла и керамики; лесных машин и технологии лесозаготовок; лесоводства; биотехнологии и биоэкологии; химии, технологии электрохимических производств и материалов электронной техники; информационных систем и технологий.

В 2012 г. результаты 82 НИР внедрены в производство, а 157 – в учебный процесс. По результатам выполненных исследований и разработок учеными университета подана 91 заявка на выдачу патента на изобретение и полезную модель, получен 81 патент, опубликовано 2408 научных работ, в т. ч. 16 монографий, 1981 научная статья. На 32 выставках представлено 518 экспонатов сотрудников университета. На базе университета проведено 18 научно-технических конференций и научных семинаров, в т. ч. 13 – международных.

В 2012 г. действовало 105 договоров о сотрудничестве с зарубежными вузами и научными центрами, заключено 7 новых договоров. В сотрудничестве с зарубежными партнерами выполнялось 9 научно-технических проектов на общую сумму 198,7 тыс. дол. США (при утвержденном Министерством образования плане 141,8 тыс. дол. США). Продолжалась реализация проектов Tempus по экологическому образованию, целью которого является повышение конкурентоспособности профессионального и научного экологического образования в университетах стран-партнеров, а также «Water Harmony (Водная гармония)» с целью разработки трех учебных модулей по управлению водными ресурсами и технологиями, открытия подготовки специалистов второй ступени высшего образования (магистратура) по специальности «Физико-химические методы очистки природных и сточных вод». Одним из крупнейших международных проектов, реализуемых учеными университета в сотрудничестве с рядом европейских университетов, является проект «Балтийский ландшафт». Цель данного проекта – создание Балтийского ландшафта в долине р. Неман как прикладной территории для применения (внедрения) компонентов устойчивого развития на основе формулы Модельного леса, а также привлечение опыта Балтийских стран в управлении ландшафтом, передача опыта Балтийского ландшафта «Неман» профильным специалистам.

По состоянию на 31.12.2012 в университете обучалось 127 аспирантов. На сегодняшний

день ведется подготовка научных кадров высшей квалификации по 35 научным специальностям, функционируют 5 советов по защите докторских и кандидатских диссертаций. Сотрудниками университета защищены одна докторская и 20 кандидатских диссертаций.

В 2012 г. в различных формах НИРС во внеучебное время участвовало 42,8% от числа студентов дневной формы. Всего в университете функционирует 120 студенческих объединений. На международные и республиканские конкурсы студентами подано 388 работ, получены 952 награды, в т. ч. международных – 72, республиканских – 258. В соавторстве со студентами получено 19 патентов, 15 положительных решений, подано 18 заявок на изобретения. По итогам участия в научно-исследовательской работе 152 студента награждены дипломами, 222 студента – грамотами, 200 студентам объявлена благодарность, 40 студентов награждены денежными премиями; 21 студент награжден медалями.

На развитие материально-технической базы научных исследований в 2012 г. расходовано около 6,9 млрд. руб., в т. ч. из внебюджетных средств на сумму более 1,1 млрд. руб.

По результатам работы за 2012 г. решением администрации Ленинского района г. Минска университет в числе 12 лучших предприятий и учреждений района занесен на доску Почета, что является формой общественного признания добросовестной и высокоэффективной деятельности коллектива университета.

Во исполнение приказа Министерства образования Республики Беларусь с целью оценки эффективности научной, научно-технической и инновационной деятельности структурных подразделений университета, выполняющих научные исследования и разработки, в 4-м квартале 2012 г. проведена их аттестация. По результатам работы 9 аттестационных комиссий, в состав которых также были включены ведущие специалисты сторонних организаций по профилю аттестуемых структурных подразделений, была установлена общая оценка масштабов и результативности научной и научно-технической деятельности каждого подразделения. Заключение комиссий содержали также конкретные решения и предложения по повышению эффективности деятельности аттестуемых подразделений.

Основные задачи коллектива университета в области научной и инновационной деятельности определены Программой развития университета на 2011–2015 годы (далее – Программа) [2]. Для успешного выполнения задач, предусмотренных Программой на 2013 год, приказом ректора университета от 17.01.2013

№ 23 на базе принятого Советом университета годового плана НИР утверждены следующие основные показатели научно-исследовательской работы университета:

- обеспечение:
 - общего объема выполняемых работ до 38 900,0 млн. руб;
 - выполнения семи заданий Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы;
 - выполнения в качестве головной организации-исполнителя подпрограммы «Гальванические технологии и оборудование» ГПНИ «Механика, техническая диагностика, металлургия» и ГНТП «Леса Беларуси – продуктивность и устойчивость»;
 - численности штатных научных работников в количестве 120 человек;
 - защита 30 кандидатских и двух докторских диссертаций;
 - выпуск 9 номеров научного журнала «Труды БГТУ», издание трех монографий, 68 учебников и учебных пособий;
 - оформление и подача в Национальный центр интеллектуальной собственности 98 заявок на выдачу патентов на изобретение и полезной модели, получение 85 патентов;
 - представление не менее 540 экспонатов на 37 выставочных мероприятиях различных уровней;
 - проведение на базе университета 17 научно-технических конференций и научных семинаров;
 - представление на конкурсы различных уровней не менее 600 научных студенческих работ.

В свою очередь кафедры университета запланировали основные показатели в области научной, научно-технической и инновационной деятельности, контроль за выполнением которых осуществляется на заседаниях кафедр и Советов факультетов.

Для обеспечения высокого уровня научно-исследовательских работ, выполнения плановых показателей научной и инновационной деятельности структурным подразделениям университета, выполняющим научные исследования и разработки, поставлены следующие задачи:

- более активно продвигать свои разработки в реальный сектор экономики;
- усилить работу по использованию объектов промышленной собственности, лицензированию и коммерциализации научно-технической продукции;
- увеличивать объемы выполнения научно-исследовательских и прикладных разработок в

рамках хозяйственных работ с предприятиями и организациями;

- увеличить число научных публикаций в изданиях, индексируемых в базах данных Scopus, а также поднять индекс цитирования;
- обеспечить увеличение объемов экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции, активизировать поиск зарубежных источников финансирования;
- повысить эффективность использования материально-технической базы Центра физико-химических методов исследования, а также кафедр, оснащенных современным дорогостоящим оборудованием;
- развивать новые, перспективные, востребованные направления научной, научно-технической деятельности;
- обособленно осуществлять подбор кандидатов из числа студентов для поступления в магистратуру и аспирантуру;
- обеспечить выполнение планов приема, повысить эффективность подготовки кадров высшей квалификации через магистратуру и аспирантуру.

С целью укрепления научного обеспечения инновационного развития предприятий реального сектора экономики, повышения качества специалистов по результатам посещения Премьер-министром Республики Беларусь Мясниковичем М. В. университета в настоящее время на его базе создается учебно-научно-производственный комплекс, предусматривающий сквозную систему подготовки кадров и создание новых научных структур различной направленности.

Выводы. Высокая профессиональная квалификация научных кадров, наличие современной материально-технической базы, значимость достигнутых при выполнении НИР результатов, результативность студенческой науки позволяют университету успешно решать задачи социально-экономического развития республики.

Литература

1. Послание Президента Республики Беларусь А. Г. Лукашенко к белорусскому народу и Национальному собранию Республики Беларусь // Советская Белоруссия. – 2013. – 20 апреля. – С. 2.
2. Программа развития учреждения образования «Белорусский государственный технологический университет» на 2011–2015 годы / Белорус. гос. технол. ун-т. – Минск: БГТУ, 2011. – 265 с.

Поступила 07.04.2013

УДК 630*648(476)

А. В. Неверов, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой (БГТУ);
В. П. Демидовец, кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана (БГТУ)

ЛЕСОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ БЕЛАРУСИ – 90 ЛЕТ

В статье представлены основные этапы развития лесоэкономической школы Беларуси, которая внесла существенный вклад в изучение особенностей организации экономики лесного хозяйства и лесной промышленности, становление лесного и лесотехнического образования в нашей стране. Сделан краткий обзор результатов деятельности и научных достижений выдающихся белорусских ученых, благодаря которым создана база для формирования лесоэкономической школы и развития лесоэкономической науки Беларуси, внедрены новые подходы и принципы устойчивого ведения лесного хозяйства и рациональной организации лесопользования, обеспечена качественная подготовка специалистов для лесных отраслей.

The paper presents the main stages of Belarus forest economic school which has made a significant contribution to the study of the forest and forest industries economy organization characteristics. They establish the forest and forestry education in our country. A brief overview of results and scientific achievements of outstanding Belarusian scientists which build the basis for the formation and development of the forest economic school and sciences in Belarus. They get in a practice the new approaches and principles of sustainable forest management and the rational organization of the forest enterprises in our country and will provide quality training for forest industries.

Введение. Становление лесоэкономической науки в нашей стране связано с особой ролью леса и лесного хозяйства в жизни белорусского общества. Лес выполняет множество различных функций: экологическую, социальную, экономическую, политическую и другие. Многогранная роль леса и лесного хозяйства как отрасли являлась главной причиной имеющих в науке споров в отношении ее конечной продукции, сопоставимости доходов и расходов на ведение лесного хозяйства из-за длительности процесса лесовыращивания и оценки эффективности деятельности отрасли. Эти противоречия требовали разрешения и выработки новых подходов в области организации лесопользования и лесной экономики. Решением данных проблем и занимались многие ученые-лесоэкономисты Беларуси.

Результаты и их обсуждение. Истоки формирования лесоэкономической школы Беларуси восходят к 20-м гг. XX в. и связаны с организацией профессором Переходом В. И. (впоследствии академиком АН БССР) в 1923 г. в Белорусском государственном институте сельского и лесного хозяйства (г. Минск) кафедры экономики и статистики лесного хозяйства – первой кафедры такого профиля в СССР. Благодаря трудам профессора Перехода В. И. (20–60-е гг. XX в.), профессора Костюковича Ф. Т. (30–70-е гг. XX в.), профессора Янушко А. Д. (60-е гг. XX в. – первое десятилетие XXI в.), профессора Арешенко В. Д. (60–80-е гг. XX в.), а также их учеников и последователей были созданы необходимые условия для развития лесоэкономической науки и лесотехнического образования в Беларуси.

Вячеслав Иванович Переход (1887–1964) – первый белорусский ученый лесоэкономист, доктор с.-х. наук, профессор, академик НАН Беларуси (1950), который заложил основу развития лесохозяйственной науки и образования в нашей стране. Родился В. И. Переход 28 января 1887 г. в пограничном с Австрией посаде Рахов (сейчас – Келецкое воеводство, Польша) в семье сельского учителя, белоруса по происхождению родом из Минской губернии.



Жизнь и судьба В. И. Перехода оказалась весьма разнообразной. В 1906–1911 гг. он учился на лесном отделении Ново-Александровского института сельского хозяйства и лесоводства в Пулавах (Польша), в 1911–1919 гг. преподавал в учебных заведениях Пскова, Костромы, Ветлуги. С 1920 г. стал профессором ряда высших учебных заведений, а в 1923 г. – утвержден в звании профессора государственным ученым советом (г. Москва).

В 1925–1927 гг. работал в Белорусской сельскохозяйственной академии в Горках, в 1928–1930 гг. – профессором в Свердловске и Казани. В 1931–1936 гг. В. И. Переход продолжал трудовую деятельность в Белорусском лесотехническом институте (г. Гомель), 1936–1944 гг. – профессором Киевского и Брянского институтов лесного хозяйства. С 1949–1953 гг. – директор Научно-исследовательского института леса Академии наук Белорусской ССР.

Основные научные труды В. И. Перехода: «Основы современного лесоводства» (1914); «Лесная экономика: экономическое учение о лесе» (1919); «Теория лесного хозяйства. Курс общей лесозащиты» (1922); «Теория лесного хозяйства. Курс лесной экономики со статистикой» (1924); «Леса и лесное хозяйство БССР» (1925); «Основы экономики лесоводства» (1957); «Экономическая география лесов БССР» (1958) и др. Всего В. И. Переход опубликовал свыше 135 научных работ и статей.

В. И. Переход создал экономическое учение о лесе, получившее широкое признание, предложил метод географического профиля для изучения лесного хозяйства и метод определения эффективности лесохозяйственных мероприятий, составил первые лесные таксы. Некоторые из его работ упоминались в иностранной лесной литературе. За научные достижения он награжден орденом Ленина, орденом «Знак Почета» и медалями [1].

Федор Трофимович Костюкович (1902–1994). В 2012 г. исполнилось 110 лет со дня рождения известного ученого, доктора с.-х. наук, профессора Костюковича Ф. Т. С его именем связано становление и развитие высшего лесотехнического образования и науки в Беларуси.



Ф. Т. Костюкович родился 1 марта 1902 г. в д. Борки Борисовского повета в многодетной крестьянской семье. После окончания школы

учился в Борисовском педагогическом техникуме, который не смог закончить в связи с направлением на работу по линии ВЛКСМ.

В 1924–1928 гг. Ф. Т. Костюкович учился в Минском институте сельского и лесного хозяйства, окончив который поступил в аспирантуру Ленинградской ЛТА. После защиты диссертации работал в БелНИИЛХ (г. Гомель) совместно с такими учеными, как В. И. Переход, Ф. П. Моисеенко.

В 1938 г. Ф. Т. Костюкович был направлен для работы во ВНИИЛМ, г. Пушкино Московской области. Там прошло его окончательное становление как ученого в области экономики лесного хозяйства. В годы войны сражался на фронтах, демобилизовался из армии в звании майора и стал работать старшим научным сотрудником, а в 1948 г. был назначен директором БелНИИЛХ. В 1953–1960 гг. возглавлял Белорусский лесотехнический институт (БЛТИ). Благодаря усилиям ученого был отменен перенос БЛТИ в г. Молодечно (1960), что стоило

ему должности. Впоследствии Федор Трофимович трудился заведующим кафедрой в Институте народного хозяйства г. Минска.

В 1966 г. Ф. Т. Костюкович успешно защитил диссертацию на соискание ученой степени доктора сельскохозяйственных наук, а в 1967 г. ему присвоено звание профессора. Основными научными трудами ученого являются: «Лесное хозяйство БССР и его развитие» (1936); «Методика составления годового плана лесохозяйственного предприятия» (1939); «Методика определения экономической эффективности затрат в лесохозяйственном производстве» (1960); «Вопросы экономики и планирования лесохозяйственного производства» (1960); «Основа социалистического лесохозяйственного производства» (1962). В своих научных трудах ученый критически обобщил опыт развития лесного хозяйства Беларуси в советский период, разработал и обосновал способ экономической оценки лесов по восстановительной себестоимости, показал целесообразность использования в планировании лесохозяйственного производства экономических критериев и показателей [2].

Научные исследования В. И. Перехода и Ф. Т. Костюковича создали основу для формирования современной школы ученых лесозащитников. Свое организационное оформление лесозащитная школа Беларуси получает в середине 70-х гг. XX в., ядром которой стали научные труды профессора Янушко А. Д. и сотрудников возглавляемой им кафедры экономики и организации производства (1967–1993 гг.) БТИ им. С. М. Кирова: профессора Золоторова В. Г., доцента Пища И. И., доцента Кузнецовой Т. Ф. и др.

Анатолий Давыдович Янушко (1930–2008) – широко известный выдающийся белорусский ученый, доктор с.-х. наук, профессор, заслуженный работник высшей школы. Родился А. Д. Янушко в крестьянской семье 16 января 1930 г. в д. Телядовичи Копыльского района Минской области. После окончания школы в 1949 г. поступил на лесохозяйственный факультет Белорусского лесотехнического института. В 1954 г. А. Д. Янушко с отличием закончил институт и работал здесь же ассистентом (1955–1963), а затем доцентом (1963–1964) кафедры экономики и организации производства БЛТИ.



В 1962 г. Анатолий Давыдович Янушко успешно защитил кандидатскую диссертацию, а в 1964 г. – получил ученое звание доцента. В

1964–1967 гг. он работал старшим научным сотрудником в Крымском государственном заповеднике. В 1967 г. вернулся в Беларусь и возглавил кафедру экономики и организации производства, а в 1968–1985 гг. являлся проректором по научной работе Белорусского технологического института. В 1993–2008 гг. активно занимался наукой и работал профессором кафедры экономики природопользования и менеджмента Белорусского государственного технологического университета.

Значимым событием в лесозаэкономической жизни СССР стал выход в 1972 г. учебника А. Д. Янушко «Экономика лесного хозяйства», который получил широкое признание общественности и выдержал два издания (1980, 1985). Кроме того, профессором были изданы следующие наиболее значимые научные труды: «Организация, планирование и управление предприятиями лесного хозяйства» (1983); «Лесное хозяйство Беларуси – история, экономика, проблемы и перспективы развития» (2001); «Экономика лесного хозяйства» (2004); «Эколого-экономические основы лесохозяйственного хозяйства» (2006) и др.

А. Д. Янушко является автором более 460 печатных научных трудов, в том числе 10 монографий. Он разработал 3 изобретения, стал автором нескольких поколений учебников и учебных пособий. Под руководством ученого было подготовлено более 10 кандидатов наук. По его инициативе начали издаваться «Белорусская лесная газета», журнал «Лесное и охотничье хозяйство» [3].

Профессор Янушко А. Д. являлся лидером лесозаэкономической научной школы Беларуси в течение нескольких десятилетий (вплоть до ухода из жизни в 2008 г.) и внес самый существенный вклад в ее развитие. Под влиянием идей ученого происходит объединение его учеников и последователей.

Последние 20 лет в рамках белорусской научной лесозаэкономической школы сформировалось новое самостоятельное направление – экономика устойчивого природопользования, возглавляемое доктором экономических наук, профессором Неверовым А. В. Под его руководством в 1997 г. создан совет по защите диссертаций при БГТУ. В состав совета вошли доктора наук, профессора Барановский С. И., Воробьев И. П., Атрощенко О. А., Желиба Б. Н., Кудашов

В. И., Шимова О. С., Панков Д. А., Лемешевский И. М. Ученым секретарем совета назначен кандидат экономических наук, доцент Демидовец В. П. Большую роль в становлении совета по защите диссертаций при БГТУ сыграли А. Д. Янушко, П. А. Водопьянов, В. А. Кулаженко, М. М. Санкович, Л. В. Козловская, А. В. Томашевич. За время работы совета успешно защитило свои диссертации более 30 кандидатов и 1 доктор наук, которые дополнили ряды белорусской лесозаэкономической и эколого-экономической школы. Активная, созидательная роль в ее дальнейшем развитии принадлежит молодым ученым (Синяк Н. Г., Ледницкий А. В., Демидовец В. П., Бороденя В. А., Равино А. В., Сидорова Е. И., Манжинский С. А., Водопьянова Т. П., Россоха Е. В., Шишло С. В., Лукашук Н. А. и др.), которые продолжают исследования проблем устойчивого лесопользования и ресурсосбережения.

Заключение. Благодаря трудам и усилиям крупных ученых Беларуси – профессоров Перехода В. И., Костюковича Ф. Т., профессора Янушко А. Д., Арещенко В. Д. – были созданы благоприятные условия для формирования и развития отечественной научной лесозаэкономической школы. Выдающаяся роль в ее создании принадлежит А. Д. Янушко. Представители данной школы внесли существенный вклад в развитие лесохозяйственной науки и образования, а также в разработку важнейших нормативно-правовых документов, обеспечивающих устойчивое развитие лесного хозяйства Республики Беларусь. Благодаря целенаправленной подготовке ученых высшей квалификации, преемственности поколений у этой школы есть будущее.

Литература

1. Переход Вячеслав Иванович (К 70-летию со дня рождения) // Весці Акад. Навук БССР. – № 4. – 1956. – 9 с.
2. К 100-летию со дня рождения Ф. Т. Костюковича (1902–1994) // Проблемы лесоведения и лесоводства: сб. науч. тр. – Гомель: ИЛ НАН Беларуси, 2002. – Вып. 55. – С. 295–299.
3. Валетко, В. В. Янушко Анатолий Давыдович (1930–2008) – путь ученого и наставника // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 2009. – Вып. XVII. – С. 263–265.

Поступила 03.04.2013

НАУЧНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

УДК 630*662.1:657.471.1

М. Е. Боровская, старший преподаватель (БГТУ)

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье излагаются различные подходы к понятию бюджетирования с разных точек зрения: как функции управления, как инструмента контроллинга и как части управленческого учета, рассматриваются проблемы внедрения и применения системы бюджетирования, предлагаются этапы формирования системы бюджетов на предприятии, а также указываются преимущества использования бюджета для предприятия.

The present article indicates some ways to the mean of budgeting from different points of view: like a function of management, like an instrument of controlling and a part of managerial accounting. In the article presents problems of introduction and application the system of budgeting, proposed levels of generation this system in company, and also indicates benefits of using company's budget.

Введение. Продолжающийся рост цен на товары и услуги в базовых отраслях экономики ведет к росту величины затрат на производство и негативно сказывается на конкурентоспособности продукции отечественных производителей. В условиях поиска резервов снижения себестоимости продукции возрастает роль учета затрат на производство продукции и исчисление ее себестоимости, а также учет доходов и расходов организации для соизмерения произведенных затрат с доходами и расходами. Эффективное управление затратами является инструментом повышения прозрачности и результативности деятельности организации и ее структурных подразделений, следовательно, управленческий учет, составляющим элементом которого является бюджетирование деятельности организации, играет особую роль.

Основная часть. Бюджетирование как система имеет достаточно глубокие исторические корни. Его происхождение многие специалисты связывают с возникновением камеральной бухгалтерии, имеющей целью «схематическое легко контролируемое определение хода производства и его результатов на основе предварительно составленной сметы бюджета» Существует определенный разброс мнений о сущности бюджетирования, но вместе с тем они дополняют друг друга.

Обобщая их, можно определить бюджетирование, с одной стороны, как управленческую технологию, обеспечивающую выработку и повышение обоснованности принимаемых управленческих решений, а с другой – как важнейший структурный элемент метода управленческого учета, в рамках которого разрабатывается совокупность оперативных и финансовых бюджетов.

Бюджетирование является наиболее популярным инструментом и технологией экономического управления. Западные специалисты отмечают, что бюджетирование позволяет создать целостную и эффективную систему управления, позволяющую решать не только текущие, но и стратегические цели. Внедрение системы бюджетирования в комплексе с программным обеспечением позволяет оперативно корректировать планы, в результате чего прекратились задержки с выплатой заработной платы; увеличилась загрузка оборудования; прекратились перебои поставок сырья; перестала расти кредитная масса; снизилась дебиторская задолженность.

Эффект от использования этого вида планирования весьма высок, что лишний раз подтверждает необходимость внедрения системы бюджетирования в хозяйственную практику. Наиболее важным результатом при этом

признается переход на новый уровень всей системы управления, начиная с формирования стратегических приоритетов в управлении финансами и заканчивая финансовым анализом результатов деятельности предприятия по истечении периода, на который был разработан бюджет [1].

Основные цели бюджетирования можно сформулировать следующим образом:

- выполнение функций инструмента планирования;
- осуществление контроля с прямой и обратной связью;
- оказание мотивирующего влияния на деятельность сотрудников;
- формирование коммуникационной среды;
- обеспечение координации деятельности.

Успешное внедрение и применение системы бюджетирования сегодня сопряжена со следующими проблемами.

1. На многих предприятиях процесс бюджетирования или отсутствует, или находится на крайне низком уровне, что, безусловно, является фактором негативным, поскольку для оценки фактических результатов производственной деятельности в большей мере подходят бюджетные, а не отчетные данные прошлых периодов. Слабая сторона используемых отчетных данных для оценки качества проведенной работы соответствующих исполнителей, которыми оперирует руководство предприятий, заключается в том, что в результате прошлых периодов могут быть скрыты недостатки и другие негативные моменты, которые остаются неучтенными в настоящем. Кроме того, за сравнительный период могли произойти изменения в технологии, составе рабочей силы, смена продукции, а также изменение общей экономической ситуации. Разработка бюджетов на предприятии в большинстве своем сводится к составлению плановых заданий для отдельных подразделений, в то время как принципы управленческого учета требуют такого механизма разработки бюджетов, который включает в себя центры ответственности и формирование положения о бюджетировании.

2. В большинстве своем процесс планирования осуществляется по принципу «от достигнутого». Разница состоит в том, что если раньше этот принцип реализовывался в виде прироста объемов производства по сравнению с объемами в предыдущем году, то теперь он выражается в стремлении как можно больше загрузить имеющиеся производственные мощности без учета того, может ли быть реализована вся выпускаемая продукция, а главное может ли предприятие получить за него деньги, при-

чем в полном объеме. В современных условиях при планировании деятельности калькуляционные расчеты необходимо осуществлять на единицу проданной продукции, производить расчет переменных и постоянных затрат, маржинальной прибыли, точек безубыточности, оценивать эффект финансового рычага, определять запас финансовой прочности. В ценообразовательной политике следует учитывать рыночные реалии, производить расчет предельного дохода и предельных издержек. При таком подходе будут подготавливаться документы, пригодные для принятия оперативных управленческих решений.

3. Недостаточно внимания уделяется проведению анализа отклонений. Связь анализа и бюджетирования заключается в следующем: во-первых, анализ должен проводиться перед составлением бюджета, поскольку способствует его обоснованию; во-вторых, анализ должен проводиться в ходе исполнения бюджета и по окончании планового периода для выявления отклонений и причин, на них повлиявших. Анализ отклонений должен предоставить менеджерам информацию о том, как идет продвижение к намеченным целям. Это свидетельствует о наличии актуальных и, соответственно, более значимых для управленческого процесса данных. Оценка фактического развития событий, внесение соответствующих корректив в бюджет помогает предприятию избежать возможных проблем в будущем и своевременно разработать адресные мероприятия, направленные на устранение неблагоприятных отклонений. Благоприятные отклонения должны также анализироваться с целью закрепления положительного эффекта в будущем.

4. Такое понятие, как «скользящий» бюджет, большинство предприятий не использует. Следует заметить, что нельзя смотреть на бюджет как на что-то неизменное. Применение «скользящего» бюджета обеспечивает возможность учета как внутренних, так и внешних факторов. Это означает, что бюджеты могут корректироваться с учетом изменившихся обстоятельств, тем самым формируются данные не за счет предположений, а за счет реальных и уже исправленных прогнозов. Предприятие может осуществлять корректировку планов в зависимости от изменения своих целей, от уже достигнутых финансовых результатов. Тем самым обеспечиваются более точный прогноз доходов и расходов.

5. На предприятиях практически отсутствуют функции контроля исполнения и корректировки бюджетов. Возникает парадоксальная ситуация, когда бюджеты необходимы только

на момент принятия тех или иных управленческих решений. Как только необходимое решение принято, эти расчеты никого больше не интересуют, как бы кладутся «на полку», несмотря на то, что по мере их выполнения имеют место отклонения от бюджетных параметров и несвоевременность выполнения тех или иных работ. Следовательно, на предприятиях необходимо осуществлять контроль исполнения бюджетов, предусматривающий проведение анализа и оценку эффективности управления ресурсами, затратами, обязательствами предприятия. Контроль исполнения бюджетов должен дополняться последующей корректировкой планов, что очень важно в современных условиях. Таким образом, выполнение задуманного предполагает учет изменений, происходящих как во внутренней, так и во внешней среде. В идеале контроль исполнения бюджетов предполагает постоянное отслеживание возникающих отклонений фактических данных от запланированных с целью оперативного выявления негативных тенденций и предотвращения их уже на самой ранней стадии.

6. В процедуру бюджетирования вовлечены не все функциональные подразделения, что снижает качество планируемых показателей. Таким образом, только четкое планирование обеспечивает конкретизацию целей руководства и возможность реализации намеченных целей. Руководство предприятия должно добиваться более активного участия всех структурных подразделений в подготовке общего бюджета. Бюджетирование должно быть результатом тесного сотрудничества всех отделов и служб предприятия. Для этого следует укрепить финансовую дисциплину на предприятии, внести изменения в методы управления, обеспечить условия для повышения профессиональных навыков сотрудников, усилить мотивацию.

На каждом предприятии должна быть создана своя уникальная система бюджетирования, которая определяется такими факторами, как вид деятельности, ограничения, влияющие на функционирование компании, стратегические цели организации, информационные потребности менеджмента, организационная структура предприятия.

Успешная постановка и внедрение системы бюджетирования предполагает необходимость разработки положения о бюджетировании, определяющего место и роль бюджетирования в системе управления производством.

В положении о бюджетировании может быть закреплено формирование следующих документов.

1. Положения, закрепляющие общие правила системы бюджетирования. В них должно найти отражение: определение терминов; принципы и функции бюджетирования; организационная структура управления предприятием; распределение прав, обязанностей и ответственности исполнителей.

2. Регламенты, закрепляющие правила организации бюджетирования: определение периода бюджетирования, сроков предоставления бюджетов, согласования, утверждения, порядок последующей корректировки, виды бюджетов, состав показателей, нормативов, бюджета, графики документооборота, участники создания документов, адреса и сроки представления документов, автоматизация бюджетирования.

3. Методики, закрепляющие технологию бюджетирования.

С управленческой позиции формирование системы бюджетов представляет собой поэтапный процесс, стандартизированный с помощью инструкции и процедур. По материалам зарубежных источников можно отметить, что в этом вопросе нет единообразия: каждая компания выбирает приемлемый для себя способ. Приведем лишь некоторые общие этапы:

1) выделение сегментов деятельности предприятия и определение центров ответственности по доходам, расходам, прибыли и инвестициям;

2) определение основных планируемых показателей бюджетов;

3) переговоры по согласованию окончательных показателей;

4) координация и корректировка компонентов бюджетов;

5) окончательное утверждение и распространение бюджетов.

Таким образом, непосредственно процесс бюджетирования на отечественных предприятиях может быть разделен на три составные части. Это подготовка:

1) частных бюджетов структурных подразделений;

2) оперативного (операционного) бюджета – основной части генерального (общего) бюджета;

3) финансового (дополнительного) бюджета [2].

При разработке бюджетов структурных подразделений и служб предприятия необходимо руководствоваться принципом декомпозиции, который заключается в том, что каждый бюджет более низкого уровня является детализацией бюджета более высокого уровня, то есть бюджеты цехов как бы «вложены» в бюджет производства, бюджеты производства конкре-

тизируют генеральный бюджет предприятия. Бюджеты должны носить строго структурированный характер, а показатели бюджетов быть обоснованными.

Заключение. В связи с переходом к МСФО и введением в практический бухгалтерский учет новых экономических понятий и соответствующих бухгалтерских счетов внедрение системы бюджетирования создает следующие преимущества:

- повышает управляемость и адаптированность предприятия к изменениям во внешней среде;

- упорядочивает поток информации и распределяет ответственность за принятие решений;

- обеспечивает оперативное получение информации о необходимости корректировки стратегии и тактики управления предприятием;

- обеспечивает координацию всех сторон и направлений деятельности предприятия;

- способствует поиску внутренних резервов снижения затрат на производство, а также оптимизации расходования финансовых средств.

Таким образом, бюджетирование способствует созданию на предприятиях действенного механизма управления и обеспечивает решение широкого спектра проблем, стоящих перед предприятием.

Литература

1. Ермакова, Н. А. Бюджетирование в системе управленческого учета / Н. А. Ермакова. – М.: Экономист, 2004. – 187 с.

2. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / М. А. Вахрушина. – 9-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2011. – 570 с.

Поступила 20.03.2013

УДК 504.06

Т. М. Братенкова, кандидат экономических наук, старший преподаватель (БГТУ)

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В АСПЕКТЕ ИЗМЕРЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА

Статья посвящена актуальным проблемам национального статистического учета, а также анализу существующих методических подходов к расчету добавленной стоимости в составе валового регионального продукта. Рассмотрена и проанализирована трактовка категории «добавленная стоимость» с точки зрения классической экономической теории и национального счетоводства.

Article is devoted to the problems of national statistics, as well as analysis of existing technical approaches to the calculation of value added in the gross regional product. Reviewed and analyzed the interpretation of the category “value added” in terms of classical economic theory and national accounting.

Введение. Практика принятия управленческих решений требует соответствующей информации о социально-экономическом развитии территориальных образований, а также об эффективности функционирования относящихся к ним субъектов хозяйствования. В рамках существующей в Республике Беларусь системы статистического обеспечения сложно определить уровень развития экономической, социальной и экологической сфер регионов, их взаимосвязь и эффективность, что затрудняет переход страны к стратегии устойчивого развития.

Основная часть. После перевода счетоводства Республики Беларусь с межотраслевых балансов на систему национальных счетов (СНС) региональный уровень экономики остался без должного уровня информационного обеспечения. Большинство балансов перестали разрабатываться, а оставшимся стала отводиться второстепенная роль при управлении экономикой региона. Показатели, полученные путем самостоятельных расчетов аналитиков и ученых, не всегда имеют сопоставимый вид от региона к региону в силу различных методик их определения. Поэтому возникает необходимость внедрения в практику белорусской официальной статистики универсальных показателей, способных объективно отражать результаты функционирования региональных хозяйств. К таким показателям относятся: валовой региональный продукт (ВРП), который уже рассчитывается Национальным статистическим комитетом, и составные его части – валовой региональный доход (ВРД), чистый региональный доход, валовой региональный располагаемый доход, чистый региональный располагаемый доход и др. [1, 2]

Ключевой для определения перечисленных макроэкономических показателей является добавленная стоимость.

Сущность категории «добавленная стоимость» может быть представлена в двух трактовках: 1) с точки зрения классической экономической теории; 2) с точки зрения националь-

ного счетоводства. *Добавленная стоимость в трактовке классической экономической теории.*

Теорию добавленной (прибавочной) стоимости впервые выдвинул основатель английской политической экономии А. Смит («Исследование о природе и причине богатства народов», 1776). Суть классической теории добавленной стоимости можно кратко представить в следующих положениях.

1. Новую стоимость своим трудом создают наемные работники. Эта стоимость частично достается ее создателям в виде заработной платы, а остальную часть в форме прибыли получает собственник капитала. А. Смит утверждал: «Стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается... на две части, из которых одна идет на оплату их заработной платы, а другая – на оплату прибыли их предпринимателя на весь капитал, который он авансировал в виде материалов и заработной платы».

2. Рабочий день наемного работника делится на две части. Сначала он затрачивает необходимый труд, идущий на содержание его самого и его семьи – создает эквивалент его заработной платы. Потом он расходует прибавочный труд, во время которого производит прибавочную (добавленную) стоимость.

3. Деление новой стоимости на две известные доли вызывает противоположность экономических интересов наемных работников и бизнесменов, так как увеличение доходов одних происходит за счет уменьшения заработка других.

К. Маркс в своем труде «Капитал», подробно раскрыл суть вновь созданной стоимости. Согласно К. Марксу, выручка, полученная предприятием, распадается на две составляющие (формула (1)):

$$W = C + ПС, \quad (1)$$

где W – выручка от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг); C – сумма, израсходованная на оплату овеществленного прошлого труда (стоимость средств и предме-

тов труда); ПС – вновь произведенная (прибавочная или добавленная) стоимость.

В свою очередь вновь произведенная стоимость (ПС) представляет собой следующую величину (формула (2)):

$$ДС = V + M, \quad (2)$$

где V – оплата труда работников, непосредственно создающих новую стоимость; M – прибыль собственника предприятия.

Таким образом, основываясь на положениях классической экономической теории, можно сделать вывод о том, что добавленная стоимость на конкретном предприятии создается собственниками (учредителями) и наемными работниками: первые помещают в оборот свой капитал, а вторые непосредственно вкладывают в создание готового продукта свой труд. Именно исходя из этого собственники (учредители) и наемных работников можно определить как основных участников бизнес-процесса или его агентов. Следовательно, интересы именно этих субъектов являются основополагающими для конкретного предприятия. Остальные стороны участвуют в бизнесе опосредованно (все, кроме финансовых посредников, предоставляющих бизнесу кредитные ресурсы). Они не создают добавленную стоимость, значит, их финансовые интересы можно считать косвенными, а самих участников внешними по отношению к бизнес-системе или контрагентами [1].

Методологические особенности показателя добавленной стоимости в СНС. Центральное место в системе показателей макроэкономического учета и анализа занимает ВВП, который тесно связан с показателем добавленной стоимости. Все организации, независимо от вида экономической деятельности и сферы производства (материального или нематериального), производят добавленную стоимость. Сумма всей произведенной в экономике валовой добавленной стоимости и есть ВВП. В свою очередь валовая добавленная стоимость (ВДС) исчисляется как разность между выпуском и промежуточным потреблением. При этом под выпуском в СНС понимается суммарная стоимость товаров (независимо от их использования) и услуг, являющихся результатом экономической деятельности резидентов в отчетном периоде. Для целей расчета добавленной стоимости под выпуском понимается сумма реализованной продукции (услуг), прироста незавершенного производства, а также готовой и отгруженной продукции. То есть показатель добавленной стоимости не дифференцирован с точки зрения стадий кругооборота капитала. Это первая из существенных методологических

особенностей в трактовке добавленной стоимости в национальном счетоводстве.

Промежуточное потребление – это стоимость товаров и услуг, которые потребляются в отчетном периоде в процессе производства. В соответствии с методологией СНС промежуточное потребление включает материальные затраты, оплату нематериальных услуг (в том числе услуг финансового посредничества), командировочные расходы в части оплаты проезда к месту служебной командировки и обратно и расходы по найму жилого помещения, оплату разовых работ, выполняемых работниками, не состоящими в штате организации. Здесь вскрывается вторая особенность – включение оплаты услуг финансового посредничества (в том числе процентов за пользование заемным финансовым капиталом) в состав промежуточного потребления. Это вполне обоснованно, поскольку финансовое посредничество в национальном счетоводстве расценивается как нематериальные услуги, оплату за которые предписано относить к промежуточному потреблению. Однако если посмотреть на услуги финансового посредничества (в части предоставления бизнесу банковских кредитов) с позиции прямого участия заемного капитала в создании добавленной стоимости, то при ее расчете для целей управления целесообразно включать плату за пользование этим капиталом в состав добавленной стоимости, поскольку для руководства компании важно располагать информацией о том, какова общая величина добавленной стоимости, а также о том, какая ее часть создана только за счет оборота капитала собственника, а какая – исключительно за счет оборота заемного капитала.

Третьей методологической особенностью расчета показателей экономического оборота в СНС является то, что амортизация основных средств и нематериальных активов (потребление основного капитала) не входит в промежуточное потребление. Поэтому ВВП и ВДС имеют соответственно определения «валовой» и «валовая», которые означают то, что в состав этих показателей входит величина потребления основного капитала. В трактовке же показателей «добавленная стоимость» и «промежуточное потребление» с точки зрения классической экономической теории амортизация является элементом последнего. И это вполне оправданно, поскольку с точки зрения кругооборота капитала амортизация есть не что иное, как потребление в данном операционном цикле части овеществленного (в виде объектов основных средств и нематериальных активов) результата прошлого труда. И для оценки результатов бизнеса в отчетном периоде более объективным является показатель добавлен-

ной стоимости без учета величины потребления основного капитала. В таком представлении исследуемый показатель отражает реальную величину новой стоимости, созданной бизнесом, следовательно, более информативен для анализа и управления.

Четвертая концептуальная особенность трактовки категории «добавленная стоимость» в национальном счетоводстве заключается в том, что СНС отождествляет добавленную стоимость лишь с доходом, созданным конкретным видом экономической деятельности в общем объеме ВВП, тогда как на уровне предприятия целесообразно изучать показатель добавленной стоимости не только с позиции финансового результата бизнеса в целом, но и точки зрения материального носителя этой величины, то есть конкретного продукта.

Пятая существенная методологическая особенность состоит в том, что СНС различает следующие виды дохода для реального сектора экономики: добавленную стоимость (произведенный доход); сальдо первичных доходов от производства и собственности; вторичные доходы (безвозмездные ассигнования со стороны); располагаемый доход (остаточный доход после всех начислений к выплатам, обращаемый на прирост инвестиционного потенциала). То есть в макроэкономическом учете добавленная стоимость есть доход, полученный от процесса производства. Если же абстрагироваться от производственного подхода к сущности исследуемого показателя и сконцентрироваться на природе капитала как стоимости, генерирующей в процессе хозяйственного кругооборота новую (добавленную) стоимость, то можно сделать вывод о том, что добавленная стоимость создается как в текущем (производственном) бизнес-процессе (в этом случае ее носителем выступает конкретный продукт, работа или услуга), так и в неосновном (не связанном с текущей деятельностью) бизнес-процессе (в этом случае добавленная стоимость воплощена в

прибыли от этой деятельности и расходах, связанных с содержанием персонала, занятого в ней, при этом материальный носитель этой части добавленной стоимости выделить не всегда возможно, она должна рассматриваться с прагматической точки зрения как дополнительный источник удовлетворения финансовых интересов участников всего бизнес-процесса).

Таким образом, добавленная стоимость трактуется как показатель, характеризующий результат функционирования экономической системы на микро- и макроуровне [2].

Анализ структуры ВРП Республики Беларусь (за 2011 г.) показывает, что около четверти добавленной стоимости создается в г. Минске, за ним следует Минская, Гомельская, Брестская области, наименьший вклад у Гродненской и Могилевской областей [3].

Заключение. В системе социально-экономических показателей развития Республики Беларусь и ее регионов значение ВРП представлено только в разрезе областей, что не позволяет определить вклад ВРП отдельно взятого района в областной ВРП и в ВВП страны, и что, возможно, свидетельствует о несовершенстве существующей в национальной экономике системы анализа и учета для формирования значимых макроэкономических показателей.

Литература

1. Панков, Д. А. Бухгалтерский учет по добавленной стоимости / Д. А. Панков, Ю. Ю. Кухто. – Минск: БГАТУ, 2012. – 129 с.
2. Методика по ежемесячной оценке валового регионального продукта [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/main.php>. – Дата доступа 11.10.2012.
3. Ключня, В. Л. Методологические аспекты определения валового регионального продукта и региональной эффективности / В. Л. Ключня // Веснік БДУ. Сер. 3. – 2012. – № 2. – С. 43–47.

Поступила 25.03.2013

УДК 338(476)

В. В. Валетко, кандидат экономических наук, доцент

ВЛИЯНИЕ НА ЗАНЯТОСТЬ ДИВЕРГЕНЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

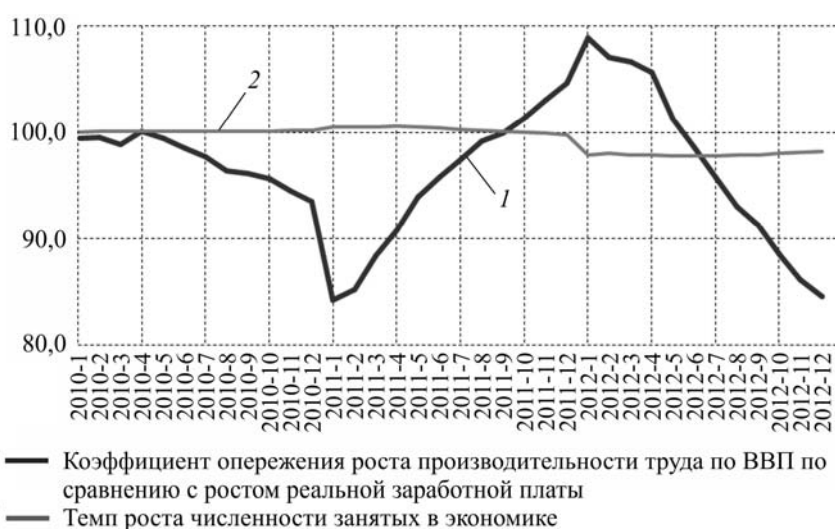
Целью статьи является рассмотрение влияния на занятость наблюдающегося в настоящее время в экономике Беларуси опережения роста заработной платы над ростом производительности труда. Наличие данной диспропорции может свидетельствовать о неэффективной реаллокации трудовых ресурсов: в условиях действующих институтов рынка труда рабочая сила перетекает в единицы бизнеса с отдачей ниже средней по экономике. Обосновывается необходимость развития института социально-ответственной реструктуризации, который служит не только инструментом смягчения социальных последствий реструктуризации, но и механизмом, повышающим эффективность реаллокации трудовых ресурсов.

The aim of the article is to present the approaches to determine the influence of productivity and wage growth divergence on employment. As the ratio between productivity growth rate and real wage growth rate depicts, this is a real challenge for policy to attain a balance between productivity growth and wages growth. The pressure of wages on production costs can significantly undermine profits as a source of investment. In this case it is hard to expect that employment growth rate in the middle run will be positive. The creation of institutions of socially sensitive restructuring is one of the suggested solutions to mitigate costs of the restructuring and modernization process.

Введение. Анализ предприятий различных видов экономической деятельности и форм собственности свидетельствует, что между ними существуют значительные различия в производительности. Вариация эффективности требует рекомендаций для экономической политики в отношении создания условий для реаллокации ресурсов в более эффективные секторы и реструктуризации предприятий с целью повышения эффективности использования ресурсов. Наблюдающееся в настоящее время в экономике Беларуси опережение роста заработной платы над ростом производительности труда может свидетельствовать об обратном: занятость перетекает в менее эффективные единицы бизнеса. Это, в свою очередь, находит отражение в изменении

функционального распределения факторных доходов в пользу труда, что может снижать стимулы инвестирования в экономику и приводить к закреплению существующих диспропорций.

Динамика производительности труда, заработной платы и занятости в Беларуси. Уровень занятости в экономике в 2010–2012 гг. оставался стабильным и отражал сложившийся уровень эффективности экономики. Численность занятых в экономике составила в 2012 г. 4571,1 тыс. человек, или 98,2% к 2011 г. Начавшееся в июне 2012 г. опережение роста реальной заработной платы по сравнению с ростом производительности труда (рис. 1) отражает запаздывание внедрения новых технологий и модернизации рабочих мест.



- 1 — Коэффициент опережения роста производительности труда по ВВП по сравнению с ростом реальной заработной платы
2 — Темп роста численности занятых в экономике

Рис. 1. Динамика производительности труда и заработной платы в 2010–2012 гг.
Источник: Рассчитано автором на основе данных Белстата нарастающим итогом



Рис. 2. Динамика роста производительности труда по сравнению с ростом реальной заработной платы в 2008–2011 гг. в странах Восточной Европы и Центральной Азии [1]

Производительность труда по ВДС на одного занятого в экономике составила за 2012 г. 100 639,9 тыс. руб. (рост 103,1 % к 2011 г.). В то же время рост реальной заработной платы за этот период равнялся 121,9%, и в результате коэффициент опережения роста производительности труда по сравнению с ростом реальной заработной платы составил в 2012 г. 84,6%.

Необходимо отметить, что, согласно последнему глобальному отчету МОТ «Заработная плата в мире в 2012/2013 гг.» [1], по темпам роста производительности труда Беларусь в 2008–2011 гг. опережала большинство стран Восточной Европы и Центральной Азии, в том числе страны ЕЭП (рис. 2).

Несмотря на позитивные межстрановые сравнения, закрепление диспропорции опережения роста производительности труда по сравнению с ростом реальной заработной платы в Республике Беларусь может выступать сдерживающим фактором расширения занятости и роста конкурентоспособности экономики в средне- и долгосрочной перспективе. В частности, в Беларуси наблюдается ситуация перераспределения создаваемого дохода в пользу труда, тогда как в развитых странах – обратная картина [1]. Показательно, что по времени с появлением указанной диспропорции в 2012 г. совпало начало снижения Индекса бизнес-климата реального сектора экономики Беларуси, который ежемесячно оценивают в Национальном банке. В декабре 2012 года по сравне-

нию с ноябрем ИБК снизился на 6,5 процентного пункта до –4,9%. Настроения предпринимателей стали ухудшаться с лета прошлого года и сейчас фактически характеризуют ситуацию, сложившуюся в декабре 2011 года.

С целью преодоления указанной диспропорции и повышения темпов роста производительности труда в Беларуси необходимо активизировать реализацию инвестиционных проектов, в первую очередь направленных на создание высокопроизводительных рабочих мест. При этом с учетом реального спроса нанимателей необходимо осуществлять подготовку и переподготовку кадров, а также создавать все условия для перетока кадров из организаций с избыточной занятостью в секторы, испытывающие дефицит трудовых ресурсов.

При этом необходимо учитывать и прогнозировать влияние на рынок труда Республики Беларусь динамики трудовой миграции, в частности мобильности трудовых ресурсов в рамках общего рынка труда ЕЭП. Так, существующее соотношение заработных плат между Беларусью и Россией не дает оснований предполагать, что в ближайшее время прекратится отток трудовых ресурсов из Беларуси в Россию. При этом необходимо понимать, что невысокая международная позиция «ценовых» характеристик труда в Беларуси (в августе 2012 г. средняя заработная плата без учета ППС в России была в 1,7 раза выше, чем в Беларуси) является в первую очередь результатом недостаточной эффек-

тивности производства. Основой повышения эффективности производства является, в том числе, и условие опережения роста производительности труда над ростом заработной платы.

Развитие института социально-ответственной реструктуризации (СОР). Механизм СОР не только должен служить основой превентивных мер для предотвращения роста безработицы и снижения уровня благосостояния населения, но и позволять решить задачу модернизации государственных предприятий. Сегодняшние государственные предприятия должны превратиться в конкурентоспособный бизнес, создающий стоимость. Это стратегическая необходимость для Беларуси – добиться устойчивого создания стоимости ключевыми предприятиями, приватизируя менее значимые, ликвидируя убыточные активы. Это позволит значительно увеличить внутренние источники финансирования экономического роста, снизив зависимость от кредитов иностранных государств.

Все это требует реструктуризационных мер, реализации бизнес-планов развития организаций, часто приводящих к радикальным изменениям. Важной частью бизнес-планов реструктуризации предприятий является план реструктуризации занятости или социальной реструктуризации, под которой в зарубежных странах понимают именно те меры, которые предпринимаются в реструктуризируемых компаниях в отношении сокращаемых работников (переобучение, помощь в открытии бизнеса и др. в дополнение к выходным пособиям, компенсирующим утрату занятости) [2].

По оценкам Всемирного банка, государственные предприятия и предприятия, где доля государства выше 50%, в настоящее время обеспечивают занятостью порядка 67% работников, а избыточная занятость на них оценивается в размере 10% [3]. С учетом этой важности создания эффективного механизма СОР в Беларуси нельзя переоценить.

При этом важно понимать, что эффективный механизм СОР важен не только для собственника в лице государства, но и в равной степени для частных собственников. Без активного механизма, основанного на слаженном взаимодействии ключевых стейкхолдеров (наниматели, работники, профсоюзы, местные власти, ассоциации нанимателей), наниматели не смогут обеспечить сохранение необходимой мотивации у оставшихся после сокращения работников. Исследования Американской академии менеджмента свидетельствуют, что после сокращений большинство компаний отмечают так называемый эффект «эрозии доверия»: 69% компаний через год отметили ухудшение морального духа, 42% – рост отставок и добро-

вольных увольнений, 36% – рост текучести [2]. Согласно другому исследованию, более чем у половины из 1468 компаний, переживших реструктуризацию, производительность труда либо не изменилась, либо снизилась [4]. Кроме указанных выше последствий, к скрытым издержкам реструктуризации относят снижение качества продукции, рост прогулов, потерю ключевых компетенций, снижение креативности и предприимчивости, вред имиджу [2].

Проводимая на практике реструктуризация предприятий, включающая план СОР, будет способствовать тому, что вершина вектора выпуска будет двигаться в направлении границы производственных возможностей. С теоретической точки зрения условием нахождения на данной границе является равенство предельной отдачи ресурсов во всех видах деятельности. На уровне предприятия создание добавленной стоимости ведет к росту стоимости бизнеса [5].

Заключение. Существующая диспропорция отставания темпов роста производительности труда от роста заработной платы отражает запаздывание модернизации предприятий Беларуси. Активная реструктуризация создает стоимость для собственников в лице государства или частных инвесторов. Неэффективное управление приводит к уничтожению стоимости, что можно исправить в ходе реструктуризации. В кризисной ситуации обязательства начинают превышать стоимость инвестированного капитала, и возникает необходимость выбора между вынужденной реструктуризацией и банкротством. Необходимо развитие эффективного института СОР, который служит не только инструментом смягчения социальных последствий реструктуризации, но и механизмом реаллокации трудовых ресурсов.

Литература

1. Global Wage Report 2012/13: Wages and equitable growth. – Geneva: ILO, 2013. – 110 p.
2. Restructuring for corporate success: A socially sensitive approach / ed. by N. Rogovsky, P. Ozoux, D. Esser, T. Marpe, A. Broughton. – Geneva: ILO, 2005. – viii, 142 p.
3. Belarus Country Economic Memorandum: Economic Transformation for Growth. – Washington: World Bank, 2012. – xvi, 101 p.
4. Starcher, G. Socially responsible enterprise restructuring / G. Starcher // Joint working paper of the ILO and EBBF. – Geneva: ILO, 1999. – 65 p.
5. Валетко, В. В. Определение эффективности реструктуризации предприятий / В. В. Валетко, О. В. Лащевская // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 2009. – Вып. XVII. – С. 162–165.

Поступила 25.03.2013

УДК 331.2-057.11

Т. Н. Долинина, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой (БГТУ)**ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ:
РЕНТНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ПОЗНАНИЯ СУЩНОСТИ И РАЗВИТИЯ**

В статье излагается рентная концепция заработной платы, базирующаяся на факторном подходе, принятом в западной экономической науке. В рамках разработанной концепции заработная плата рассматривается как рента фактора производства «человеческий капитал», величина которой зависит от качества человеческого капитала и условий его применения в системе других факторов производства. При этом в рамках концепции предлагается авторская классификация факторов производства, к которым отнесены природный, физический, человеческий и институциональный капитал.

The article considered theoretical and methodological aspects of remuneration, particularly it clarifies category of “salary” and “wage”, describing a model of remuneration in the reproductive process based on the author's concept of functional-factorial cycle. Article adduces the classification of functions of the wage and functions of the remuneration, also it examines the relationship of functions and economic instruments for its implementation, proposes level classification of the factors which are shaping wage.

Введение. Несмотря на то, что в теории и практике распределительных отношений заработная плата была и остается наиболее употребляемой категорией, используемой применительно к лицам, работающим по найму, в научной и учебной литературе до сих пор отсутствует консолидированная позиция во взглядах на социально-экономическую сущность заработной платы (цена рабочей силы, цена труда, плата за аренду трудового потенциала, форма дохода от «человеческого капитала и др.), ее факторы и функции [1, с. 19–40].

Вместе с тем в любой отрасли научного знания единство в понимании природы явления имеет исключительное значение, поскольку позволяет оптимизировать использование научных ресурсов и повысить эффект от их применения. Потому целесообразной представляется дальнейшая разработка теории заработной платы, отражающей весь спектр ее характеристик как экономической категории и многообразие проявлений в современной рыночной экономике, что делает актуальными дальнейшие исследования в этой области. В связи с этим в настоящей статье предлагается рентная концепция познания сущности и развития заработной платы.

Методология исследования. Изучение заработной платы как экономической категории осуществлялось на базе следующих методологических подходов: 1) *эволюционно-исторический подход* – выполнение ретроспективного анализа концепций и теорий заработной платы с тем, чтобы проследить эволюцию теоретических представлений о роли заработной платы в экономике и понять логику ее развития; 2) *факторный подход* – изучение спектра факторов, влияющих на уровень заработной платы; 3) *уровневый подход* – рассмотрение проявлений заработной платы на различных уровнях

экономики (мега-, макро-, мезо-, микро- и на-
ноуровне);

4) *воспроизводственный подход* – рассмотрение заработной платы в системе общественного воспроизводства во взаимосвязи с другими экономическими переменными. Синтез перечисленных методологических подходов с опорой на предыдущие эмпирические исследования автора позволил разработать рентную концепцию заработной платы, отображающую ее роль в современной рыночной экономике и факторы, очерчивающие ее формирование и движение.

Сущность и факторы заработной платы в экономических теориях и концепциях. Современная экономическая наука представляет собой результат напластований разных исторических эпох, каждая из которых привносила свои наблюдения, предлагала свои темы, формулировала свои понятия и теории. Проблема определения сущности заработной платы, ее социально-экономического значения и механизма регулирования относится к числу фундаментальных и традиционных для экономической теории. К этим вопросам в разное время обращались многие исследователи, в том числе такие известные, как Т. Ман, У. Петти, А. Р. Ж. Тюрго, А. Смит, Д. Рикардо, Н. Сениор, Ж. Б. Сэй, Дж. С. Милль, К. Маркс, К. Менгер, О. Бем-Баверк, А. Маршалл, Дж. Б. Кларк, Дж. М. Кейнс, Э. Хансен, А. Филлипс, Дж. Робинсон, Л. Эрхард, П. Сраффа, Дж. К. Гэлбрейт, М. Фридмен, Р. Лукас, Дж. Хикс, Й. Шумпетер, М. И. Туган-Барановский, Т. Веблен, Дж. Коммонс, Т. Шульц, Г. Беккер и др. В этой связи в мировой экономической мысли существуют разные направления и школы, связанные с изучением заработной платы.

Первые научные школы и классическая политэкономия предложили ряд концепций и тео-

рий заработной платы: *минимума средств существования* (У. Петти), *классическую теорию спроса и предложения рабочей силы* (А. Смит, Д. Рикардо), *воздержания* (Н. Сениор), *факторов производства* (Ж. Б. Сэй), *фонда заработной платы* (Дж. С. Милль), *прибавочной стоимости* (К. Маркс) и др. Стержневым в теоретических разработках классиков политэкономии являлся вопрос обоснования величины заработной платы, достаточной для обеспечения нормальных воспроизводственных процессов капиталистической формации. Обобщение этих разработок позволяет заключить, что уровень заработной платы формируется исходя из принципов достаточности с позиции воспроизводства рабочего и его семьи, экономической эффективности для предпринимателей производить продукцию при достигнутом уровне затрат на рабочую силу, соотношения спроса и предложения на рынке труда, соотношения сил работников и работодателей, степени участия государства в регулировании рынка труда.

История современной научной мысли соткана из принципиально новых подходов к определению сущности заработной платы, нашедших отражение в соответствующих теориях: *предельной полезности* (О. Бем-Баверк), *предельной производительности* (А. Маршалл, Дж. Б. Кларк), *регулируемой заработной платы* (Дж. М. Кейнс), *соглашений* (Дж. Коммонс), *эффективной заработной платы* (Г. Форд) *человеческого капитала* (Г. Беккер и Т. Шульц) и др. В итоге экономическая наука окончательно пришла к пониманию того, что заработная плата регулируется соотношением спроса на рабочую силу и ее предложения и, соответственно, всей совокупностью причин, их определяющих.

Современное понимание заработной платы как экономической категории, основанное на синтезе и сосуществовании различных теорий и концепций заработной платы, представлено в «Экономикс», где рассматривается роль заработной платы в функционировании рынка труда, значительное внимание уделяется факторам, определяющим уровень и дифференциацию заработной платы на макро-, микро- и наноуровне.

В *макроэкономическом измерении* в наиболее развернутом виде факторы заработной платы рассмотрены Р. Дж. Эренбергом и Р. С. Смитом в известном труде «Современная экономика труда. Теория и государственная политика» [2], где, согласно методологии «Экономикс», *спрос на труд* определяется как спрос на какой-либо конкретный вид труда, возрастание которого сопровождается увеличением заработной платы, и наоборот, а рыночный спрос на тот или иной вид труда является производным от спроса на производимые с использова-

нием этого труда конкретные виды продукции и услуг. В конечном итоге спрос на труд определяется уровнем его предельной производительности. В целом, чем выше производительность труда, тем выше спрос на труд и, соответственно, средний уровень реальной заработной платы. Высокий же уровень производительности труда достигается там, где труд работников используется в сочетании с огромной массой основного капитала (в виде оборудования и сооружений), имеется доступ к богатым природным ресурсам, используются передовые технологии, выше качество самого труда (что обусловлено уровнем здоровья, образования и профессиональной подготовки, отношением к труду), эффективная и гибкая система управления экономикой, благоприятный деловой, социальный и политический климат, стимулирующий рост производства и производительности труда, большая емкость внутреннего рынка, позволяющая реализовывать продукцию массового производства, глубокая специализация производства, достигаемая за счет международного разделения труда. *Предложение труда* воздействует на движение заработной платы в обратном направлении. Если предложение заработной платы оказывается ограниченным в сравнении с предложением других факторов производства, то происходит повышение заработной платы. К числу основных факторов, влияющих на предложение труда, относятся: количество трудоспособного населения, доля экономически активного населения, продолжительность рабочего времени, количество труда в единицу времени (интенсивность труда), миграция рабочей силы. Спрос и предложение на рынке труда определяют не только общий уровень заработной платы, но и ее дифференциацию по профессионально-квалификационным группам работников. В основе причин различного соотношения спроса и предложения конкретных видов труда лежит целый ряд факторов: неоднородность рабочей силы по своему составу, различия в качестве рабочих мест, отклонения от условий конкуренции на рынке труда.

В фундаментальном учебнике Р. И. Хендерсона «Компенсационный менеджмент» в рамках *микроэкономического подхода* в качестве базисных факторов дифференциации заработной платы рассматриваются род и уровень знаний и профессиональных навыков, требуемых для выполнения работы, условия труда, прилагаемые усилия, вид бизнеса, капиталоемкость и трудоемкость бизнеса, масштаб бизнеса, охват профсоюзом, философия менеджмента, совокупный пакет компенсаций, географическое местоположение, предложение труда и спрос на

него, прибыльность фирмы, стабильность занятости, различие по признаку пола, стаж и производительность наемного работника [3, 96–109]. Английские же специалисты в области менеджмента М. Амстронг и Т. Стивенс считают, что на уровень заработной платы в организации оказывают влияние внутренняя ценность различных видов работ, рыночная конъюнктура, ценность конкретного сотрудника, финансовое положение организации, позиция в сфере оплаты, давление профсоюза, уровень минимальной оплаты труда [4, с. 64–66].

Для описания факторов, определяющих уровень заработной платы на *наноуровне* (уровне отдельного работника), ученые зачастую обращаются к популярной теории человеческого капитала Г. Беккера и Т. Шульца либо уравнению Дж. Минцера, которое базируется на оценке параметров «производственной функции заработков», описывающей зависимость заработков человека от уровня его образования, трудового стажа и других факторов. Уравнение зачастую дополняют социально-демографическими и трудовыми характеристиками индивида. Для этой цели используют такие переменные, как пол, местожительство, семейное положение, сектор работы, количество сотрудников в компании, количество подчиненных, продолжительность рабочей недели и т. д.

Таким образом, в экономической науке имеют место разногласия по поводу факторов, определяющих уровень и дифференциацию заработной платы и противоречия в их толковании на макро-, микро- и наноуровне. Так, несмотря на то, что упоминаются схожие по смыслу факторы, они отличаются различной степенью их агрегированности, и если на макроуровне фактор «соотношение спроса и предложения на рынке труда» выступает как заглавный и синтетический, раскрываемый через совокупность всех других факторов спроса и предложения, то в рамках микроэкономического подхода он выступает в одном ряду с другими факторами, формирующими уровень заработной платы и ее дифференциацию. Кроме того, отсутствует системное рассмотрение факторов применительно к межстрановому, региональному и отраслевому уровням. Все это свидетельствует о необходимости систематизации факторов заработной платы исходя из их масштабности, взаимосвязи и соподчиненности, а также о целесообразности разработки обобщающей теории, позволяющей объяснить дифференциацию заработной платы по странам, регионам, видам деятельности, организациям, профессионально-квалификационным группам и отдельным работникам.

Рентная концепция заработной платы. Ретроспективный анализ концепций и теорий

заработной платы позволил выделить факторы, участвующие в формировании заработной платы как результирующей экономической переменной, и на базе их обобщения и уровневой систематизации [1, с. 213–225] сформулировать концепцию, согласно которой заработная плата представляет собой *ренту*, получаемую наемным работником за использование его человеческого капитала, или ресурса труда.

В этой связи отметим, что рентный подход к пониманию сущности заработной платы присутствует в трудах современных российских ученых Генкина Б. М. и Рудакова М. Н. Так, Б. М. Генкин считает, что заработная плата выступает в качестве процента на человеческий капитал или платы за аренду трудового потенциала [5, с. 263]. Рудаков М. Н. рассматривает ренту более узко как составляющую заработной платы работников творческого труда [6].

Упоминается экономическая рента в контексте рассмотрения заработной платы и в «Экономикс» – это избыточный доход более квалифицированных и талантливых работников по аналогии с земельной рентой, определяемой природной плодотворностью земли. В западной экономической теории существует и другая трактовка ренты в заработной плате, как суммы, превышающей доход, удерживающий работника на его рабочем месте.

Таким образом, в литературе встречаются указания на заработную плату как рентный доход, однако отсутствуют системные теоретические построения по этому вопросу, и мы попытаемся в некоторой степени восполнить этот пробел, выдвинув гипотезу о рентном характере заработной платы.

Первоначальные выводы о рентной природе заработной платы следуют из теории факторов производства и теории предельной производительности, на которые далее мы и опирались в своих умозаключениях. Осознавая сложность обоснования рентной концепции заработной платы, ограничимся ее характеристикой лишь в общих чертах, рассчитывая позднее вернуться к ней с тем, чтобы после дополнительных эмпирических исследований выполнить обоснование более фундаментально. При этом мы будем базироваться на расширительной трактовке ренты, согласно которой рента выступает как плата за использование факторов производства, предложение которых фиксировано. Возникает она из-за монополии владения ресурсом и ограниченности его предложения. При таком подходе заработная плата наемного работника также может отождествляться с рентой.

У современных экономистов нет сомнения в том, что уровень заработной платы зависит от

достигнутого уровня производительности труда, характеризующего эффективность производства товаров и услуг. Уровень производительности труда зависит от комбинации задействованных факторов производства, определяющей *спрос на труд*. Система факторов производства в современной экономике может быть представлена суммой человеческого, природного, физического и институционального капитала. *Человеческий капитал* – важнейший фактор производства, традиционно обозначаемый в экономической науке термином «труд», отражает устойчивую комбинацию таких качеств человека, как здоровье, способности, образование, квалификация, мотивация, мобильность. *Природный капитал*, который часто экономисты определяют термином «земля», рассматривается нами как совокупность следующих составляющих: природные ресурсы, географическое положение, природно-климатические условия. *Физический*, или *произведенный капитал* – это искусственно созданные средства производства, или капитальные активы (здания, сооружения, машины, оборудование, материальные запасы и т. д.), т. е. материализованная часть традиционно выделяемого фактора производства «капитал». *Институциональный капитал* – совокупность формальных и неформальных общественных институтов (институциональная инфраструктура, технологии производства и управления, включая финансово-кредитные институты и нематериальные активы, а также социальные установки, нормы морали, обычаи, традиции, культура). Человеческий и институциональный капитал в комбинации определяет *предложение труда*.

Факторы производства используются совместно, поэтому изменение предложения любого фактора воздействует на рынки других факторов производства. Событие, влияющее на предложение любого из факторов производства, может привести к изменению доходности всех факторов. При этом человеческий капитал в современной экономике играет доминирующую роль и именно он приводит в движение с высоким «коэффициентом полезного действия» все остальные факторы производства.

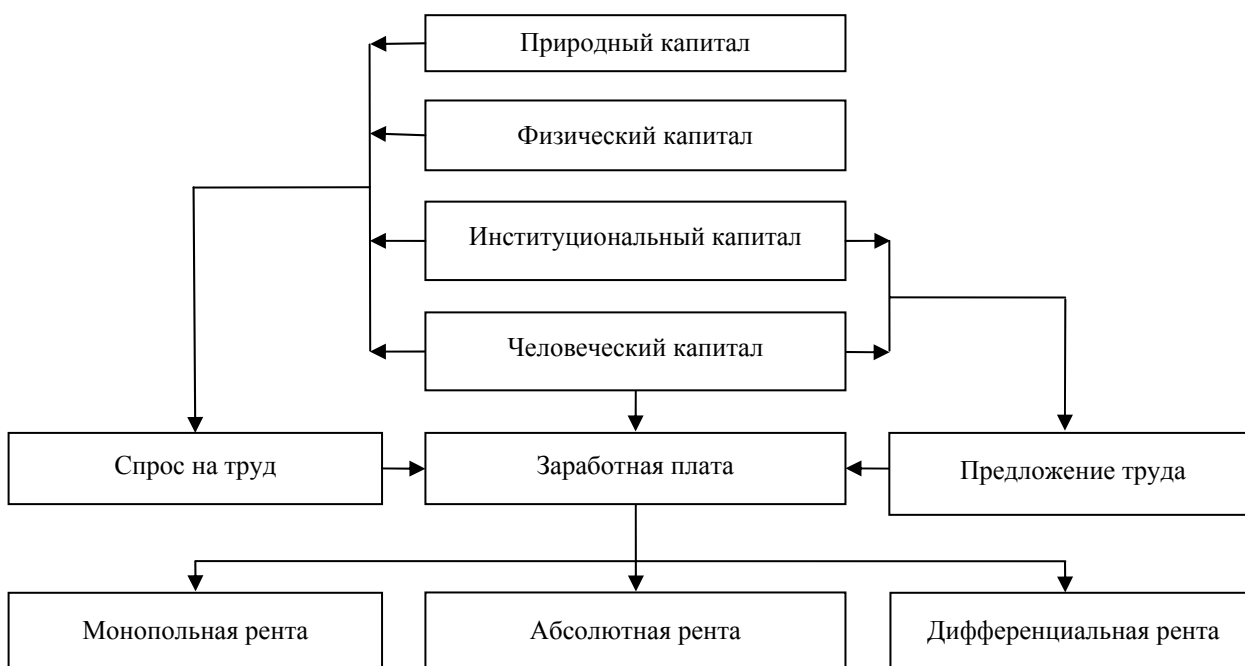
Предлагаемая классификация факторов производства позволяет объяснить различия в уровне производительности труда, поэтому нам представляется, что с ее помощью могут быть обоснованы различия в уровне заработной платы по странам, регионам, видам деятельности, организациям, профессионально-квалификационным группам и отдельным работникам. Насыщенность факторами производства при их сба-

лансированности обеспечивает высокий уровень производительности труда и заработной платы. При этом уровень заработной платы отдельного работника зависит как от качества его человеческого капитала, так и от эффективности его применения в той или иной производственной среде. Работник, помещенный в среду (характеризующуюся определенной комбинацией человеческого, природного, физического и институционального капитала), генерирующую больший доход, как правило, получает большую заработную плату, которая имеет рентную природу.

Заработная плата является рентой фактора производства «человеческий капитал» и складывается из абсолютной, дифференциальной и монополярной ренты¹ (рисунок). Монополярности наемного работника на принадлежащий ему ресурс труда порождает *абсолютную ренту*. Абсолютную ренту получает всякий наемный работник, передающий свой ресурс труда работодателю для использования. Она является первоосновой заработной платы и представляет собой стоимость воспроизводства наемного работника как социального и биологического существа на нормальном для обеспечения его физиологической жизнедеятельности уровне. Это минимальная цена, по которой работодатель может получить ресурс для его использования в производстве продукции, работ, услуг при условии отсутствия у владельца ресурса труда других средств к существованию. Так, неквалифицированный работник вынужден идти в наем. Однако как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе предложение простого труда опережает спрос на него, т. е. его можно считать практически неограниченным. Поэтому заработная плата неквалифицированного работника стремится к некоему объективному минимуму, а именно к минимуму средств существования, ниже которого предложение ресурса труда иссякнет. Соответственно, величина абсолютной ренты равна минимуму средств существования.

Под дифференцированной рентой в экономической теории понимают доход, превышающий его нормальную величину в силу каких-либо особых преимуществ используемого ресурса или благоприятных условий его применения. Применительно к ресурсу труда *дифференциальная рента* – дополнительный доход его владельца сверх абсолютной ренты вследствие различий в качестве человеческого капитала (ресурса труда) и условиях его эксплуатации (определяемых комбинацией задействованных факторов производства).

¹Автор придерживается марксистской позиции в трактовке структуры рентного дохода.



Рентная концепция познания сущности и развития заработной платы

Возникает она тогда, когда возможным становится расширенное воспроизводство, и складывается из суммы дифференциальных рент, связанных с каждым из применяемых факторов производства, обеспечивающих более высокий, чем необходимый для простого воспроизводства, уровень производительности труда.

Под *монопольной рентой*, как правило, понимают дополнительный доход владельца ресурса, связанный с его редкостью, уникальностью и невозпроизводимостью. Программисты, артисты, спортсмены, доктора, менеджеры и другие работники, имеющие неординарные способности, получают заработную плату, значительно превышающую рыночный ее уровень для этих же категорий наемных работников вследствие присутствия в ней монопольной ренты. Источником монопольной ренты может выступать занимаемая должность, доступ к источникам информации, деловые и личные связи и др. Кроме того, монопольная рента как составляющая заработной платы возникает там, где задействованы уникальные факторы производства (например, в нефтедобывающей промышленности).

Таким образом, не претендуя на исчерпывающее рассмотрение видов дифференциальной и монопольной ренты, отметим, что происхождение абсолютной, дифференциальной и монопольной ренты как составляющих заработной платы наемного работника обусловлено действием закона спроса и предложения, но при этом не только на рынке труда, но и на рынках других факторов производства. Отсутствие ограничений в предложении рабочей си-

лы на том или ином сегменте рынка труда приводит к тому, что ставки заработной платы соответствующей категории наемных работников стремятся к величине абсолютной ренты, чему может препятствовать только государственное воздействие. На этом ограничимся сделанными выше замечаниями по поводу рентной природы заработной платы, позволяющими очертить перспективную, как нам кажется, область дальнейших исследований.

Заключение. Изучение экономических теорий заработной платы и эмпирического материала позволило сформулировать *рентную концепцию заработной платы*, согласно которой заработная плата является рентой фактора производства «труд» (или человеческий капитал) и складывается из абсолютной, дифференциальной и монопольной ренты. Абсолютная рента представляет собой стоимость воспроизводства наемного работника как социального и биологического существа на нормальном для обеспечения его физиологической жизнедеятельности уровне. Дифференциальная рента – дополнительный доход наемного работника как носителя человеческого капитала сверх абсолютной ренты вследствие различий в качестве ресурса труда и условиях его эксплуатации, определяемых комбинацией факторов производства (человеческого, институционального, природного и физического капитала). Под монопольной рентой понимают дополнительный доход работника, связанный с редкостью, уникальностью и невозпроизводимостью его труда. Рентная концепция заработной платы позволяет объяснить дифференциаль-

цию заработной платы на любом ее уровне (межстрановом, межрегиональном, межотраслевым, внутриотраслевым, межпрофессиональным, внутрипрофессиональным). На этой основе может быть оптимизировано использование заработной платы как экономического инструмента и пересмотрены подходы к налогообложению доходов населения.

Литература

1. Долинина, Т. Н. Оплата труда наемных работников: теоретико-методологические аспекты / Т. Н. Долинина. – Минск: БГТУ, 2011. – 316 с.
2. Эренберг, Р. Дж. Современная экономика труда. Теория и государственная политика / Р. Дж. Эренберг, Р. С. Смит. – М.: МГУ, 1996. – 800 с.
3. Хендерсон, Р. И. Компенсационный менеджмент / Р. И. Хендерсон; пер. с англ. – 8-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 880 с.
4. Армстронг, М. Оплата труда: практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала / М. Армстронг, Т. Стивенс; пер. с англ.; под науч. ред. Т. В. Герасимовой. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 512 с.
5. Генкин, Б. М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях: учебник / Б. М. Генкин. – 5-е изд., изм. и доп. – М.: Норма, 2008. – 416 с.
6. Рудаков, М. Н. Рента в оплате труда / М. Н. Рудаков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: labourmarket.ru/conf2/reports/rudakov.doc. Дата доступа: 20.02.2013.

Поступила 01.03.2013

УДК 657.421.32(476)

П. Д. Горобец, кандидат экономических наук, доцент (БГТУ)**МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

В статье рассматриваются проблемы признания и оценки человеческого капитала. Существующие в настоящее время методы оценки человеческого капитала отражают лишь общепринятые затраты и основные факторы, влияющие на конечную стоимость затрат, связанных со стоимостной оценкой человеческого капитала. Анализируются существующие в настоящее время методы оценки факторов, связанных с человеческим капиталом, позволяющие оценить масштаб проблемы и акцентировать внимание не только на теоретических вопросах определения стоимости человеческого капитала, но и влиянии последнего на конечные результаты деятельности субъектов хозяйствования, включая неучтенные активы.

This article discusses the problem of recognition and measurement of human capital. Current methods of assessing human capital reflect only common costs and the main factors influencing the final price the costs associated with the valuation of human capital. The article examined the current methods of evaluation of factors associated with human capital, which allows us to estimate the magnitude of the problem and to focus not only on theoretical emphasis of valuation of human capital, but also the impact on end results of activity of economic entities, including unaccounted assets.

Введение. Человеческий капитал, являясь основой интеллектуального капитала, в последнее время все большее влияние оказывает на развитие производительных сил общества. Глубокое проникновение интеллектуального капитала в производство изменяет его характер, обеспечивая тем самым рост его эффективности. По мере прогресса производительных сил изменяется не только органическое строение капитала, поскольку рост технической вооруженности опирается на более сложный по своей квалификации и уровню подготовки труд, но и методы оценки человеческого капитала.

Основная часть. Новая техника требует и новых работников, умеющих ее использовать. В результате стоимость рабочей силы, а с нею и человеческого капитала, как части интеллектуального капитала, повышается, и это оказывает непосредственное влияние на динамику органического строения капитала и, как следствие, на производительность всех факторов производства – вещественных и личных.

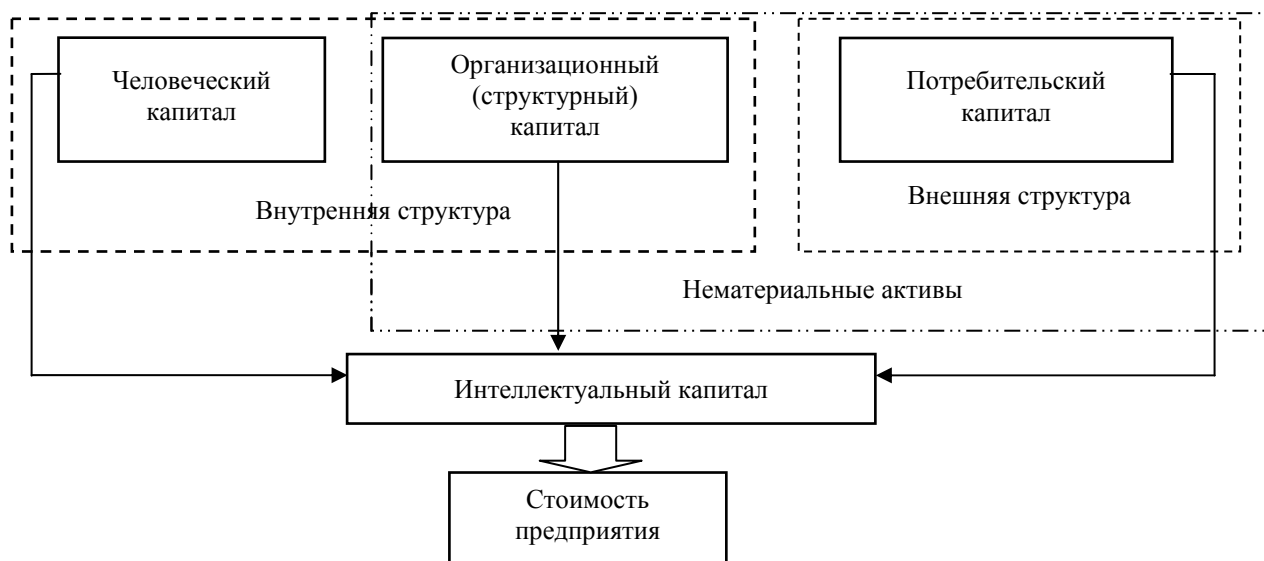
С одной стороны, человеческий капитал характеризуется знаниями, образованием, творческим и интеллектуальным потенциалом, личными качествами (опыт, талант, интуиция, физические и психологические качества), моральными ценностями, умением и навыками, лидерством, культурой труда, которые при совместном использовании нацелены на максимизацию дохода, получаемого организацией либо индивидуумом. С другой стороны, это не просто совокупность знаний и качеств каждого конкретного сотрудника, а способность людей к генерированию эффективных решений, позволяющая не только создавать, но и распространять инновации в коммерческой среде.

Основное отличие интеллектуального капитала от физического – его нематериальная

природа и присущие ей свойства, которые в отличие от нематериальных активов, не могут полностью находиться в собственности организации. Интеллектуальный капитал, как система капитальных устойчивых интеллектуальных преимуществ компании или фирмы на рынке, имеет определенную структуру и состоит из человеческого, организационного и потребительского капиталов организации (рисунков). Каждый из этих элементов порожден человеческими знаниями, и именно их совокупность, создавая синергетический эффект, определяет скрытые источники ценности, наделяющие компанию нетрадиционно высокой рыночной оценкой.

Основой интеллектуальной собственности организации выступает ее совокупный интеллектуальный продукт, коммерциализация которого не только приносит прибыль, но и повышает суммарную стоимость ее нематериальных активов в виде фирменного наименования, торговой марки, патентов, ценных бумаг, сложившихся отношений с клиентами и прочее, что дополнительно увеличивает инвестиционную привлекательность, конкурентоспособность, укрепляет рыночные позиции организации, но далеко не всегда находит отражение в бухгалтерском балансе. Следовательно, фактической основой рыночной оценки компаний выступают не только материальные факторы, но и неучтенные (неосязаемые) активы в виде интеллектуального капитала, наделяющего компанию нетрадиционно высокой рыночной оценкой.

Ведение учета неосязаемых активов позволяет более адекватно отражать стоимость компании; определить движущие силы, поддерживающие продуктивность предприятия; предоставлять потенциальным инвесторам более полную информацию о компании.



Обобщенная структура интеллектуального капитала

Расчет необходимых инвестиций в человеческий капитал можно осуществить, используя следующие методы [1].

1. *Метод расчета прямых затрат на персонал* – включает затраты на оплату труда персонала; налоги и отчисления (в фонд социальной защиты, фонд занятости, пенсионный фонд, медицинское страхование и т. п.); охрану и улучшение условий труда; расходы на обучение и повышение квалификации; поддержание здоровья; получение специального образования; профессиональную подготовку на производстве; поддержку самостоятельного обучения.

2. *Метод конкурентной оценки стоимости человеческого капитала* основан на сумме оценки затрат и потенциального ущерба, наносимого предприятию при возможном увольнении работника.

3. *Метод перспективной стоимости человеческого капитала* учитывает, в дополнение к методу конкурентной стоимости, оценку динамики стоимости человеческого капитала в перспективе на 3, 5, 10 и 25 лет.

4. *Оценка стоимости человеческого капитала на основе испытаний в среде бизнеса* может быть получена на основе конкретных результатов, полученных работником, исходя из прибыли, которую он принес фирме и по увеличению ее активов, в том числе интеллектуальных.

5. *Метод оценки путем капитализации заработной платы*, рассматриваемой как аналог процентов на их человеческий капитал.

Для интегральной стоимостной оценки величины интеллектуального капитала в западной экономической литературе, а также в практике деятельности многих фирм применяется коэффициент Тобина (назван так по фамилии американского экономиста Джеймса Тобина,

впервые исследовавшего данное соотношение) – это отношение рыночной цены компании к цене замещения ее реальных активов (зданий, сооружений, оборудования и запасов). Суть применения этого коэффициента в том, что если цена компании существенно отличается от цены ее материальных активов, это значит, что нематериальные активы оценены рынком по достоинству. Под такими активами подразумеваются талант персонала, управляющие системы, менеджмент, бренд. Рыночная цена компании может быть определена на основе данных о капитализации фирмы, которые основываются на оценках фондового рынка, однако наиболее достоверно проявляется лишь при реальной покупке ее другой компанией [2].

В настоящее время наиболее эффективным методом оценки интеллектуального капитала считается сбалансированная система показателей, которая включает четыре основные группы: клиентская база, финансовые потоки, обучение и развитие персонала, внутренние бизнес-процессы.

Проректор Московского института инвестиционного развития, канд. техн. наук Ольдерогге Н. Г. предлагает следующие виды подходов к оценке бизнеса [2]:

рыночный подход – общий способ определения стоимости компании в сравнении с аналогичными уже проданными капиталовложениями;

доходный подход – общий способ определения стоимости компании, основанный на пересчете ожидаемых доходов;

подход на основе активов – общий способ определения стоимости компании, основанный непосредственно на исчислении стоимости активов за вычетом обязательств;

затратный подход – общая стоимость элементарной оценки компании. При слабом развитии или отсутствии фондового рынка, а следовательно, и рыночной информации, этот подход часто оказывается единственно возможным.

Методы рыночного подхода основаны на сравнении оцениваемого бизнеса с аналогами, рыночная цена которых известна:

- правило «золотого сечения»;
- сравнение продаж;
- мультипликатор цена акции/доход компании.

Методы доходного подхода (подход с точки зрения «потока наличности») основывается на расчете будущих поступлений от эксплуатации объекта оценки и определении их текущей стоимости:

- капитализатор чистого дохода (мультипликатор дохода);
- капитализатор дивидендов (мощность дивидендов);
- избыточный доход;
- дисконтированный поток наличности.

Методы подхода на основе активов бизнеса:

- чистая балансовая стоимость;
- чистая рыночная стоимость материальных (осязаемых) активов;
- стоимость замещения;
- ликвидационная стоимость;
- стоимость воссоздания.

Метод поэтапной оценки имущественного комплекса включает реализацию затратного подхода четырьмя этапами:

- анализ структуры объекта оценки и выделение его составных частей для проведения оценки;
- выбор наиболее подходящего способа для каждого элемента структуры объекта оценки и осуществление расчетов;
- оценка накопленного износа элементов объекта оценки (уменьшение восстановительной стоимости);
- расчет остаточной стоимости элементов и суммарная оценка стоимости всего объекта.

Большинство методов оценки человеческого капитала основаны на затратном подходе, которые учитывают затраты в человеческий капитал на всех стадиях его развития и использования. Между тем основная проблема стоимостной оценки и эффективности использования человеческого капитала связана с его количественным определением и учетом затрат в бухгалтерском балансе организации.

В этой связи для оценки интеллектуального капитала организаций ведущими специалистами [3] рекомендуется использовать один из следующих методов:

1) прямого расчета интеллектуального капитала (используется оценка стоимости различных компонентов нематериальных активов);

2) капитализации рынка (определяется разница между рыночной капитализацией компании и стоимостью ее активов);

3) окупаемости активов (фокусируется на средней величине доходов от нематериальных активов);

4) основанных на использовании счетных карт (различные показатели, характеризующие компоненты нематериальных активов, представляются в графическом виде).

Между тем вышеперечисленные методы могут быть использованы не для всех составляющих интеллектуального капитала. В этой связи, автором предлагается *модель косвенной стоимостной оценки интеллектуального капитала* организации, которая основана на том, что стоимость интеллектуального капитала включает в себя как нематериальные активы, находящиеся отражение в бухгалтерском балансе (патенты, права собственности на изобретения и т. д.), так и гудвилл организации, или ее «доброе имя, имидж», который можно оценить по уровню капитализации (1), (2):

$$C_{\text{соик}} = C_{\text{ис}} + C_{\text{Г}}, \quad (1)$$

где

$$C_{\text{Г}} = C_{\text{ККК}} + C_{\text{ОСК}} + C_{\text{ПКК}}, \quad (2)$$

здесь $C_{\text{соик}}$ – стоимостная оценка интеллектуального капитала компании; $C_{\text{ис}}$ – стоимостная оценка интеллектуальной собственности организации; $C_{\text{Г}}$ – стоимость гудвилла компании; $C_{\text{ККК}}$ – стоимостная оценка корпоративной культуры компании; $C_{\text{ОСК}}$ – стоимостная оценка организационной структуры компании; $C_{\text{ПКК}}$ – стоимостная оценка потребительского (клиентского) капитала компании.

В целом методика определения стоимостной оценки интеллектуального капитала организации предполагает наличие следующих этапов [4]:

- определение стоимости интеллектуальной собственности (имущество, учтенное в бухгалтерском балансе);
- определение стоимости гудвилла (например, через рыночную стоимость акций предприятия, т. е. по методу капитализации рынка);
- определение общей стоимости интеллектуального капитала (интеллектуальная собственность + гудвилл).

Следует подчеркнуть, что расчет интеллектуального капитала любой компании по методу капитализации рынка является самым доступным из всех возможных вариантов для любого заинтересованного лица (от потенциальных инвесторов до персонала организации), но его

результаты подвержены влиянию такого значимого фактора, как «спекуляция на рынке ценных бумаг». В этом случае оценка нематериальных активов и интеллектуального капитала организации может быть существенно завышена.

В условиях глобального финансового кризиса и нарастания проблем с ликвидностью, «подогретая» ранее рыночная оценка ценных бумаг начинает снижаться, что приводит, соответственно, к более реальному отражению стоимости нематериальных активов промышленных предприятий.

Следует подчеркнуть, что предоставление информации о величине интеллектуального капитала любого экономического субъекта и его изменениях является весьма актуальным, поскольку указанный вид капитала позволяет компании формировать современные конкурентные преимущества («ноу-хау», инновационные виды продукции и услуг и т. п.). В этой связи, по мнению автора, указанные данные должны находить отражение как в пояснительной записке к публичной годовой финансовой (бухгалтерской) отчетности, так и в публичной нефинансовой (социальной) отчетности, позволяя потенциальным инвесторам получить реальное представление о стоимости интересующего их бизнеса.

Широкого применения в Республике Беларусь термин «интеллектуальный капитал» не получил, т. к. для его использования необходимо наличие развитых рыночных отношений. Как следствие, значительная часть интеллектуального капитала – человеческого и потребительского – не находит своего отражения в актах организаций из-за невозможности определения их денежной оценки.

Следовательно, оценка корпоративного бизнеса позволяет определить конкурентоспособ-

ность и успешность компании на рынке, служит объективным индикатором ее развития. Реальная стоимость бизнеса способствует компании получать прибыль, а цель современного менеджмента заключается в постоянном увеличении стоимости бизнеса с учетом его нематериальной оценки – «гудвилла».

Заключение. Таким образом, методы оценки бизнеса и компании – одна из важнейших задач корпоративного управления. Она позволяет определить конкурентоспособность и успешность компании на рынке, служит индикатором развития компании. Реальная стоимость бизнеса, частью которого является и человеческий капитал, не только учитывает способность компании приносить прибыль, но и постоянно позволяет увеличивать стоимость бизнеса в целом.

Литература

1. Управление инвестициями в человеческий капитал [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vivakadry.com/37.htm>. – Дата доступа: 19.09.2013.
2. Ольдерогге, Н.Г. Структура подходов и методов оценки бизнеса и компаний. [Электронный ресурс]. URL: http://www.elitarium.ru/2008/11/05/ocenka_biznesa_kompanij.html. – Дата доступа: 19.09.2013.
3. Мильнер, Б. З. Теория организации: учебник / Б. З. Мильнер. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007.
4. Калинина, Т. В. К вопросу об оценке интеллектуального капитала организаций / Т. В. Калинина // *Фундаментальные исследования*. – 2009. – № 3. – С. 62–63. URL: www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=7782217. – Дата доступа: 19.03.2013.

Поступила 25.03.2013

УДК 331.2-057.11

Т. Н. Долиннина, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой (БГТУ)
Д. И. Стадник, магистрант (БГТУ)

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ МЕТОДОЛОГИИ И МЕТОДИКИ ИЗМЕРЕНИЯ

В статье представлены результаты исследования сущности экономической категории «производительность труда» и современных форм ее проявления. Исходя из расширенной трактовки производительность труда, формулируются основные проблемы методологии и методики оценки уровня производительности труда в организациях республики, сопоставляются альтернативные подходы и формулируются направления развития методов измерения производительности труда на уровне субъектов хозяйствования, предлагается ситуационный подход автора к выбору показателя, отражающего результат труда и метод исчисления затрат труда с учетом его редукции.

The article considered theoretical and methodological aspects of remuneration, particularly it clarifies category of “salary” and “wage”, describing a model of remuneration in the reproductive process based on the author's concept of functional-factorial cycle. Article adduces the classification of functions of the wage and functions of the remuneration, also it examines the relationship of functions and economic instruments for its implementation, proposes level classification of the factors which are shaping wage.

Введение. Ведущая роль производительности труда (ПТ) в увеличении национального богатства и повышении благосостояния каждого члена общества на современном этапе развития человечества общепризнанна. Данное положение отражено в концепции производительности Международной организации труда (МОТ) и подчеркивается во многих других ее документах. Связано это с общемировой тенденцией исчерпания возможностей экстенсивного развития хозяйства и высокими темпами научно-технического прогресса. Вне зависимости от типа национальной экономики главным источником экономического роста сегодня является увеличение ПТ. Однако трансформация экономических отношений в Республике Беларусь в течение двух последних десятилетий надолго отодвинула на второй план вопросы управления ростом ПТ. Получила распространение точка зрения, что приватизация собственности и ориентация предпринимателя на прибыль автоматически приведут к росту ПТ. Однако вследствие несовершенства экономической модели этого пока не произошло, но постепенно общество приходит к пониманию того, что повышение ПТ – уже не желательное, а необходимое условие восстановления и сохранения экономического роста. Однако в последние двадцать лет ПТ, как экономической категории, отечественной экономической наукой явно уделялось недостаточное внимание, отдельные теоретические аспекты измерения ПТ и управления ее ростом рассматривались ограниченным кругом авторов [1–4]. В результате сегодня, когда категория ПТ вновь востребована экономической наукой и практикой, в стране не оказалось удовлетворительной нормативно-ме-

тодической базы, позволяющей адекватно оценить уровень и динамику ПТ труда на различных уровнях управления, в том числе в организациях. Поэтому целью нашего исследования было уточнение сущности производительности труда как экономической категории и на этой основе сопоставление существующих в науке и практике методологических и методических подходов к измерению ПТ с целью оценки их адекватности реальным процессам и применимости в современной системе менеджмента организации.

Современная трактовка производительности труда. Какую бы позицию организация ни занимала в рыночной среде, важнейшим условием ее выживания и повышения конкурентоспособности является обеспечение роста производительности труда, под которой понимают эффективность использования имеющегося ресурса труда. Рост производительности труда состоит в том, что производство каждой единицы продукции требует меньших, чем прежде, затрат живого и овеществленного труда и организация при том же объеме ресурсов получает больший экономический результат. Повышение производительности труда является основным источником расширенного воспроизводства продукции (работ, услуг) и повышения благосостояния работников организации.

Сущность роста производительности труда можно понять глубже, если разобраться в *формах ее проявления*. В организациях повышение производительности труда проявляется в виде: а) увеличения объема продукции, создаваемой в единицу времени (сокращения затрат труда на единицу производимой продукции) при неизменных ее качестве и материалоёмкости; б)

снижения материалоемкости продукции (сокращения затрат сырья, материалов, топлива, энергии на единицу производимой продукции) при неизменных ее качестве и трудоемкости; в) повышения качества продукции (например, рост мощности или надежности приборов, увеличение содержания питательных веществ в весовой единице минеральных удобрений) при неизменных ее трудоемкости и материалоемкости, следствием чего является рост цен на продукцию.

Естественно, что перечисленные формы проявления роста ПТ на практике могут выступать в любой совместной комбинации. При этом принятый в мировой практике способ исчисления

уровня производительности труда на базе показателя добавленной стоимости адекватно отражает все указанные формы проявления роста производительности труда

Эффекты роста производительности труда, соответствующие формам его проявления, представлены на рис. 1.

Так, при снижении трудоемкости производства продукции снижаются затраты на оплату труда в составе добавленной стоимости, что увеличивает прибыль. Кроме того, рост добавленной стоимости имеет место и за счет снижения косвенных материальных затрат, амортизационных отчислений и прочих затрат в расчете на единицу продукции.

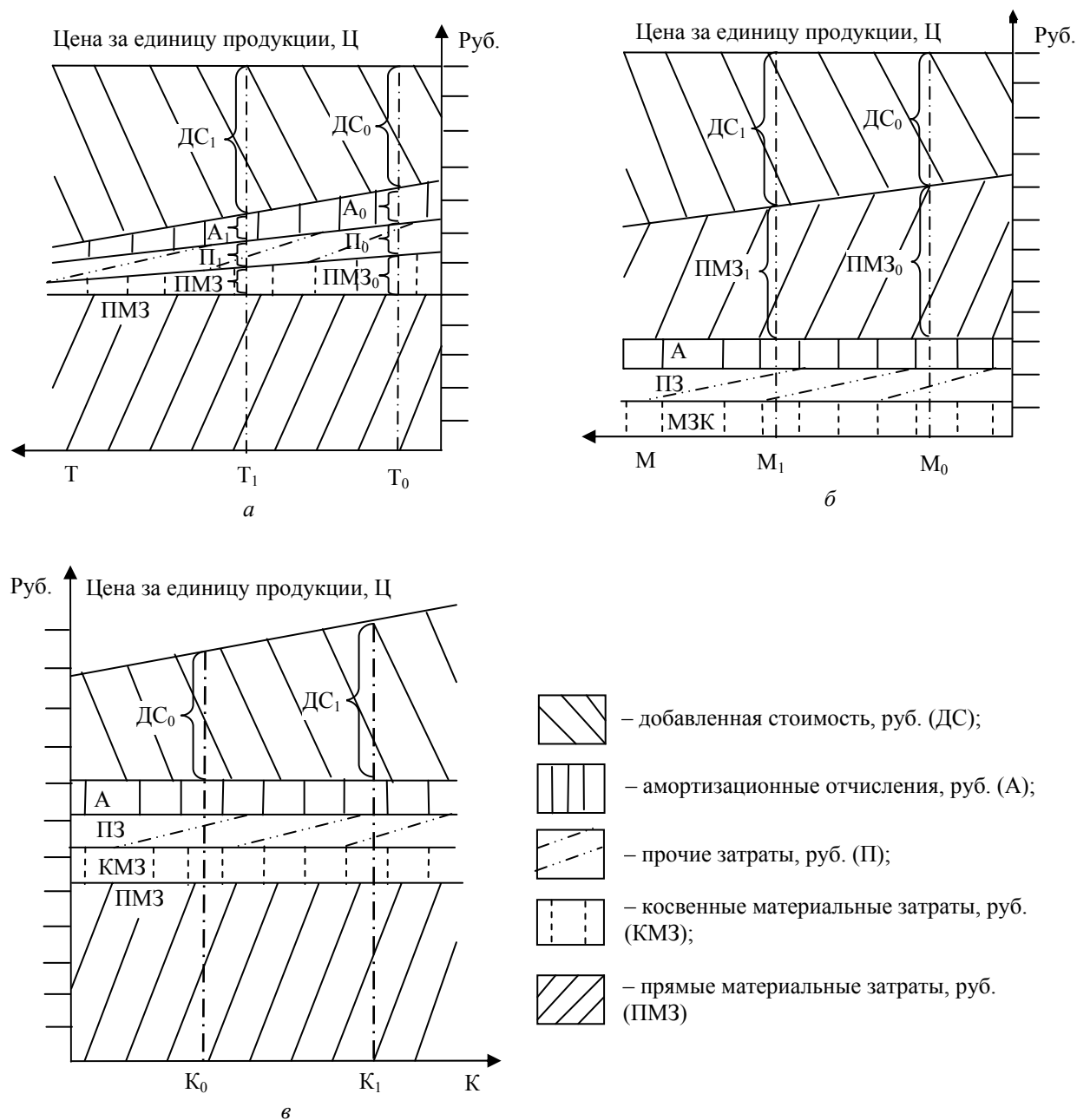


Рис. 1. Эффекты роста производительности труда:

a – снижение трудоемкости (T); *б* – снижение материалоемкости (M); *в* – рост качества (K)

В случае снижения материалоемкости продукции добавленная стоимость в структуре цены продукции увеличивается за счет сокращения прямых материальных затрат на единицу продукции. Повышение качества продукции обеспечивает рост добавленной стоимости за счет возможного роста цены продукции.

Описанные эффекты предполагают сохранение цены продукции на том же уровне или ее рост при повышении качества. Если же предусматривается снижение цен, то естественным является предположение о росте конкурентоспособности продукции и появлении эффекта масштаба с соответствующими ему позитивными последствиями.

Проблемы измерения производительности труда в отечественных организациях. В 2012 г. Министерством экономики совместно с Министерством труда и социальной защиты Республики Беларусь предложено перейти к исчислению показателей ПТ на основе добавленной стоимости (Методические рекомендации по расчету добавленной стоимости и добавленной стоимости на одного среднесписочного работника (ПТ по добавленной стоимости), утвержденные постановлением № 48/71 от 31.05.2012). Указанным документом темп роста ПТ на уровне организации рассчитывается на основе показателя добавленной стоимости в фактических ценах. Однако оценка динамики ПТ этим способом недостаточно корректна, поскольку инфляционная составляющая в этом случае исключается лишь частично (в составе материальных затрат), что искажает оценку и дезориентирует организации при осуществлении хозяйственной деятельности. В этой связи нам

представляется, что сегодня в республике отсутствуют теоретически выверенные подходы к измерению уровня и динамики ПТ, что чревато для отечественной экономики тяжелейшими последствиями.

Как известно, основным показателем ПТ является выработка, определяемая как отношение результата труда к его затратам. При этом результат труда может быть выражен различными показателями, характеризующими объем продукции, работ, услуг (объем производства, выручка от реализации, добавленная стоимость, чистая добавленная стоимость и др.). В зависимости от выбранного показателя рост ПТ может быть оценен по-разному, соответственно будут различаться и дальнейшие управленческие решения, в том числе в области оплаты труда. Выбранный показатель должен адекватно характеризовать деятельность субъекта хозяйствования с учетом специфики его функционирования.

В этой связи на основе статистических данных по промышленности Республики Беларусь [5, 6] с некоторыми допущениями нами были рассчитаны семь альтернативных показателей динамики производительности труда для этой отрасли (рис. 2), отличающихся: 1) использованием различных стоимостных показателей объема продукции, работ, услуг (объем производства, выручка от реализации, добавленная стоимость); 2) учетом фактора инфляции (исчисление в действующих либо сопоставимых ценах); 3) способом приведения стоимостных показателей в сопоставимый вид (одинарное или поэлементное дефлятирование).

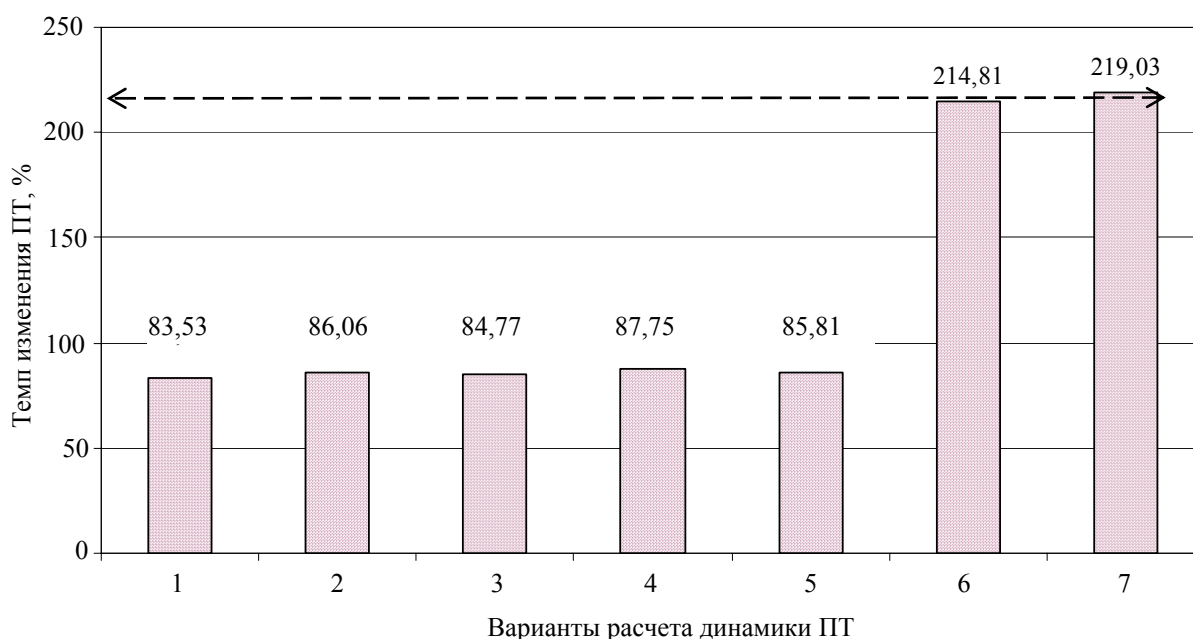


Рис. 2. Динамика ПТ при измерении альтернативными способами

Сравнение показателей динамики ПТ, рассчитанных альтернативными способами, показало, что они не только существенно отличаются, но и дают прямо противоположные оценки с точки зрения оценки тенденций изменения уровня производительности труда.

Приведенный пример демонстрирует лишь «надводную часть айсберга» проблем методологии и методики измерения уровня и динамики ПТ и не исчерпывает всех возможных подходов к выбору базы расчета и способа приведения показателей в сопоставимый вид. Так, если в организации процессы производства и реализации продукции достаточно синхронны (т. е. своевременно реализуется практически вся произведенная продукция), то при определении показателей ПТ в качестве базы для расчета целесообразно использовать объем произведенной продукции, в противном случае (более характерном для отечественной экономики) лучше применять выручку от реализации продукции (работ, услуг). Однако существование различных методов определения выручки от реализации продукции снова выводит нас на проблему обоснования исходного показателя в качестве базы для расчета. А. И. Разумов отмечает, что «в определении дохода (выручки) по методу отгрузки... доходы (выручка) начисленные обладают только плановым, причем исключительно плановым характером...» [7]. На наш взгляд, при исчислении уровня ПТ в организации целесообразно исходить из объема продукции, признанного обществом, т. е. опираться на оплаченную выручку от реализации продукции (работ, услуг) в качестве базы для расчета ПТ. В этой связи, исходя из возрастающей значимости показателя «добавленная стоимость» на современном этапе развития отечественной экономики, несомненный интерес вызывают модифицированные показатели добавленной стоимости, предлагаемые Д. А. Панковым и Ю. Ю. Кухто для целей финансового менеджмента [8], которые успешно могут быть задействованы в оценке ПТ.

Еще одним важным направлением развития методов исчисления ПТ, не затронутым в настоящей статье, является определение затрат труда, которые традиционно измерялись среднесписочной численностью, отработанными человеко-днями или человеко-часами. При этом без внимания долгое время оставалась проблема редукации труда различных категорий работников. Сегодня пришла пора найти решение и этой проблемы, представляющей собой отдельную отрасль исследований.

Заключение. Таким образом, безотлагательность разработки современных подходов к

оценке уровня и динамики ПТ не вызывает сомнения. Вопросы измерения ПТ требуют сегодня пристального внимания как на макро-, так и на микроуровне. Что же касается рассмотренных выше альтернативных показателей уровня и динамики производительности труда, то каждый из них может использоваться в системе менеджмента организации. Для целей сравнения показателей производительности труда с другими показателями в фактических ценах целесообразно при их исчислении использовать стоимостные показатели, исчисленные также в фактических ценах. Для изучения динамики производительности труда и ее сравнения с динамикой других показателей в сопоставимых ценах целесообразно использовать показатели ПТ, рассчитанные исходя из стоимости продукции, работ, услуг в сопоставимых ценах. При этом в тех случаях, когда продукция (работы, услуги), произведенная разными производственными подразделениями или в разные периоды времени, значительно различается по материало- и (или) амортизационности, уровень и динамику ПТ целесообразно рассчитывать на базе показателей добавленной стоимости. Для организаций торговли, подразделений производственных предприятий, занимающихся сбытом продукции, а также для предприятий, испытывающих затруднения со сбытом продукции, показатели ПТ следует рассчитывать на основе выручки от реализации продукции (работ, услуг) либо модифицированных показателей добавленной стоимости. Вместе с тем серьезнейший нерешенный вопрос на уровне субъектов хозяйствования методологии и методики исчисления показателей ПТ связан со способом приведения стоимостных показателей в сопоставимый вид. Решение этого вопроса требует развития системы управленческого учета в организациях с целью обеспечения возможности формирования информации для исчисления индексов цен на продукцию, материальные ресурсы, прочие затраты. В завершение же отметим, что предприятия, не рассматривающие сегодня ПТ как важнейший экономический индикатор, рискуют завтра оказаться на обочине рыночной экономики.

Литература

1. Байнев, В. Целевой ориентир развития – производительность труда / В. Байнев, О. Седлухо // Финансы, учет и аудит. – 2008. – № 10 (177). – С. 15–17.
2. Боровик, Л. С. Взаимосвязь производительности и оплаты труда: сравнительная ди-

намика и проблемы оптимизации / Л. С. Боровик, Г. Л. Вардеванян // Белорусский экономический журнал. – 2008. – № 1 (42). – С. 70–79.

3. Боровик, Л. С. Факторы роста производительности труда в условиях трансформации экономики Беларуси / Л. С. Боровик // Экономический рост в условиях: материалы Международного научного семинара трансформации. – Витебск: ВГТУ, 2008. – С. 36–39.

4. Долинина, Т. Н. Заработная плата, производительность труда, цены: точки соприкосновения / Т. Н. Долинина // Труды БГТУ. Сер. VI. Экономика и управление. – Минск, БГТУ, 2001. – Вып. VII. – С. 51–55.

5. Промышленность Республики Беларусь. 2011: стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск. – 2012. – 294 с.

6. Финансы Республики Беларусь. 2011: Стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – 594 с.

7. Разумов, И. А. Ключевые проблемы в определении доходов и расходов предприятий в Беларуси и других странах СНГ / И. А. Разумов // Приборостроение – 2012: материалы 5-й Международ. науч.-техн. конф., 21–23 ноября 2012 г., Минск, Республика Беларусь. – Минск: БНТУ, 2012. – С. 422–424.

8. Панков, Д. А. Бухгалтерский учет по добавленной стоимости / Д. А. Панков, Ю. Ю. Кухто. – Минск: БГАТУ, 2012. – 129 с.

Поступила 10.03.2013

УДК 630*79

В. П. Демидовец, кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана (БГТУ)**МАРОЧНЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА:
ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ**

В статье изложены понятие, структура и содержание марочного капитала, его влияние на конкурентные возможности предприятий лесного комплекса, обеспечение устойчивого роста рыночных показателей деятельности лесного бизнеса. Автором дана критическая оценка в отношении проблем формирования марочного капитала коммерческими предприятиями лесного комплекса, а также сделаны выводы о необходимости планирования стратегии продвижения торговых марок (продукции, предприятия) на внутреннем и внешнем рынках, в том числе и с помощью современных систем поисковой оптимизации. В статье рассмотрены применяемые в настоящее время методы оценки стоимости торговой марки и возможности их использования в условиях переходной экономики нашей страны, а также обоснованы направления формирования марочной стратегии предприятий лесного комплекса.

The article describes the concept, structure and content of brand equity and its impact on the competitive ability of timber industry enterprises to ensure steady growth of the forestry business market performance. The author made a critical assessment of the brand equity formation problem in a businesses of the forest complex and findings of the planning strategy and direction of sufficient funds to promote brands (products, enterprises) on the domestic and foreign markets including through modern systems of Internet searching optimization. The article describes the currently used methods of valuation for the brand and their possible use in a transitional economy of our country and to justify the direction of forming a branded forest industry enterprises strategies.

Введение. В последние десятилетия лесной комплекс нашей страны достаточно динамично развивается. Этому способствовало расширение ресурсных возможностей отрасли вследствие увеличения лесистости, роста запасов и площадей спелых лесов, а также дополнительного спроса на продукцию лесопереработки в связи с повышением уровня жизни, жилищным строительством в Беларуси. Увеличение спроса привело к расширению предложения и появлению новых компаний, занятых в сфере деревообработки, мебельной и других отраслях лесной промышленности. Сейчас, в условиях кризисных процессов в экономике, конкуренция только усиливается, что требует от предприятий отрасли новой стратегии и тактики борьбы за потребителя. В данных условиях самоидентификация предприятий, формирование узнаваемой торговой марки и ее оценка создают дополнительные возможности для привлечения инвестиций и достижения лидерства на рынке. В рамках лесного комплекса нашей страны эти проблемы изучены достаточно слабо, что и обосновывает актуальность настоящего исследования как с теоретической, так и практической точек зрения.

Результаты и их обсуждение. Оценка масштаба проблемы показывает, что у большинства предприятий отрасли отсутствует четкая стратегия продвижения собственной торговой марки, предпочтения руководства отдаются инвестициям в существующие проекты и производство, маркетинговые подразделения получают финансирование по остаточному прин-

ципу и не располагают достаточными ресурсами и полномочиями для изменения ситуации. Дефицит инвестиций в маркетинг, менеджмент и персонал приводит к появлению проблем нового порядка, которые нивелируют эффект от производственных инноваций. Поэтому нужна системность в планировании бюджета на производственные, управленческие и маркетинговые инновации для обеспечения устойчивости бизнеса и повышения стоимости марочного капитала, а соответственно, и самой компании. Опыт показывает, что предприятие с узнаваемой торговой маркой лучше защищено от рыночных возмущений. Например, флагман отечественного лесного комплекса ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев» достаточно уверенно расширяет производство мебели, в то время как ОАО «Борисовский ДОК» уже давно сменил приоритеты и закрыл производство мебельной продукции, а ОАО «Мозырьдрев» с начала 2013 г. вообще ликвидируется.

Финансовый и экономический кризис последних лет вскрыл имеющиеся на предприятиях проблемы, которым многие годы не уделялось должного внимания. Поэтому в настоящее время перед предприятиями отрасли стоит сложная задача – научиться извлекать прибыль из существующих технологий и продуктов, организовывая бережливое производство, и вкладывать в будущие возможности: персонал, новые технологии и конкурентоспособную продукцию, индивидуальный образ компании и узнаваемую торговую марку. Последнее для многих предприятий лесного комплекса явля-

ется новым направлением деятельности, которое требует уточнения своего содержания.

Первым дал понятие и определил структуру марочного капитала Ф. Котлер. Он утверждал, что марочный капитал – это положительный дифференцированный эффект от знания торговой марки, проявляющийся в виде реакций потребителя на товар или услугу. Показатель величины марочного капитала – это сумма, которую потребители готовы переплатить, чтобы приобрести товар желаемой марки [1]. Структура марочного капитала приведена на рис. 1. Марочный капитал, на наш взгляд, можно рассматривать как дифференциальную ренту (сверхприбыль), которую получает владелец известной торговой марки от реализации товаров либо продажи самой компании.

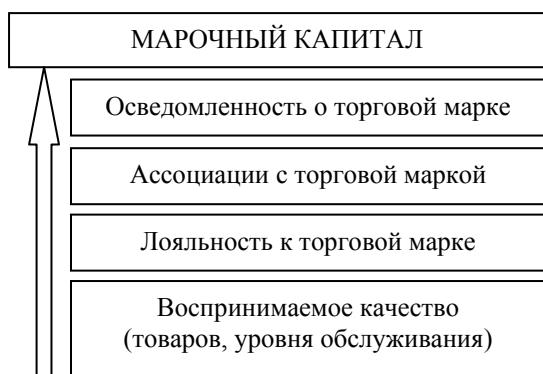


Рис. 1. Структура марочного капитала

Формирование узнаваемой торговой марки, в том числе и в лесном комплексе, предполагает реализацию следующих действий:

- формулирование базовых ценностей и сущности торговой марки предприятия (особый логотип, высокое качество товаров и т. п.);
- участие и заинтересованность сотрудников в формировании марочного капитала;
- наличие профессиональных продуктовых руководителей (бренд-менеджеров);
- системное планирование процесса продвижения торговой марки (события, семинары, новости, звонки, сайт, электронная почта, личные встречи и другие формы обратной связи).

При определении эффективности процесса создания узнаваемой торговой марки предприятиями лесного комплекса могут оцениваться: осведомленность покупателей о торговой марке, способность вспомнить название марки, воспринимаемая ценность товара, удовлетворение торговой маркой, доля расходов покупателя на покупку товара конкретной марки, уровень удержания покупателей.

При оценке марочного капитала сегодня используется ряд методов: затратный, экономический, рыночный, суммарной дисконтиро-

ванной добавленной стоимости, дисконтированных денежных потоков.

Затратный метод предполагает оценку совокупных затрат (исследования и разработка, художественное оформление и упаковка, юридическая регистрация и защита, реклама, продвижение) на создание и поддержание торговой марки. При этом прошлые расходы на рекламу и развитие марки приводятся к текущим ценам и суммируются. Недостаток метода заключается в том, что прошлые затраты напрямую не связаны с текущей стоимостью торговой марки.

Экономический метод основывается на оценке чистого вклада торговой марки в бизнес. Для этого среднегодовой доход предприятия за последние 3 года умножается на типовой коэффициент (продолжительность эксплуатации марки). Это наиболее простой метод, который до сих пор использует Financial Times в своих оценках стоимости ведущих марок. Недостаток метода – слабая корреляция между прошлыми и будущими доходами компаний.

Рыночная оценка стоимости бренда может осуществляться на основании данных о продаже компаний сопоставимых марок. В рамках лесного комплекса таких примеров недостаточно для осуществления оценки.

Метод рыночного сравнения товара предполагает оценку стоимости бренда как разницы в прибылях от продажи аналогичных товаров с известной и малоизвестной торговой маркой за определенный период времени.

Метод суммарной дисконтированной добавленной стоимости (Premium Profit) – определяется разница в цене между товаром с узнаваемой и малоизвестной маркой и умножается на прогнозируемые объемы продаж известного продукта (в натуральном выражении) за период жизненного цикла товара. Полученная цифра дисконтируется к настоящему времени и составляет стоимость марки.

Метод дисконтированных денежных потоков основан на прямом прогнозе генерируемых торговой маркой будущих поступлений. В нем выделяется 3 этапа оценки: прогнозирование денежных потоков; вычленение создаваемой маркой стоимости из той, которая генерируется материальными и нематериальными активами; определение нормы дисконта. Данный подход к определению стоимости марки разработан и популяризуется консалтинговой компанией Interbrand [2].

Процесс формирования торговых марок на отечественных предприятиях лесного комплекса находится в зачаточном состоянии. Тем не менее уже сегодня есть и явные лидеры рынка. На рис. 2 приведены фирменные логотипы отдельных предприятий отрасли. Конечно, к не-

которым из них возникают вопросы с точки зрения названия, узнаваемости компании, ассоциации с выпускаемым продуктом, но все же начало положено. На ближайшую перспективу предприятиям нужно четко выстроить свою стратегию и тактику продвижения.

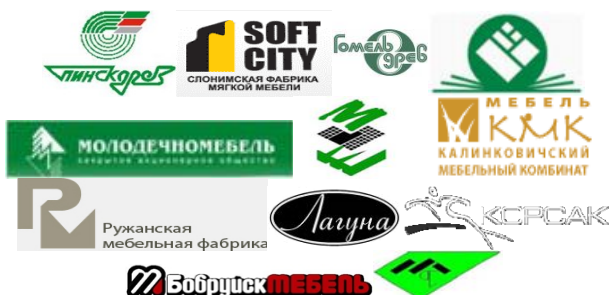


Рис. 2. Торговые марки отдельных предприятий лесного комплекса

Проведение оценки действующих торговых марок в отрасли необходимо при определении стоимости предприятия при его продаже либо привлечении инвестора. Потребность в применении данных подходов будет возрастать по мере дальнейшего развития конкурентных отношений. Пока узнаваемых брендов среди белорусских предприятий мало, что затрудняет применение отдельных методов оценки.

Тем не менее в отрасли уже имеются организации, торговая марка которых влияет на прибыль и, соответственно, может быть оценена. Например, такой компанией является ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев» – лидер среди белорусских производителей мебели. Как показали наши исследования, средние цены на мебель этого хорошо известного производителя на 28–56% выше, чем у других менее известных отечественных производителей. Эта разница в ценах может использоваться при оценке стоимости бренда данной компании.

Диапазон цен на мебельную продукцию отдельных отечественных предприятий

Наименование продукции	ЗАО «Пинскдрев», млн. руб.	Другие предприятия, млн. руб.
Диван (кожа)	19–21	14–16
Мягкий угол (кожа)	24–33	17–26
Диван (ткань)	9–12	5–8
Мягкий угол (ткань)	10–26	6–17
Тахта	4–5	3–4
Стул декоративный	1,5	0,8

Проведение оценки марочного капитала и публикация рейтингов компаний отрасли мо-

жет осуществлять концерн «Беллесбумпром» совместно с другими компетентными организациями, что повысит интерес иностранных инвесторов к отечественному бизнесу.

В настоящее время при формировании стратегии продвижения торговых марок предприятий лесного комплекса нужно активнее задействовать инструменты поисковой оптимизации в Интернет [3]. Анализ показывает, что многие отечественные предприятия слабо представлены на белорусских и российских сайтах (google.by, tut.by, yandex.ru, rambler.ru). Например, из 60 мебельных предприятий, зарегистрированных на сайте mebel.by, хорошо позиционируют свою торговую марку и предприятие в Интернет только ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев» и ЗАО «Молодечномобель», которые можно найти на первой странице практически всех перечисленных поисковиков. Настойчивый пользователь сможет разыскать на белорусских сайтах еще несколько предприятий – ОАО «Гомельдрев», ОАО «Фандок», ОАО «Бобруйскмебель», ООО «Мебель-Неман», мебельная фабрика «Лагуна», ОАО «Минск-проектмебель». При поиске отечественных производителей мебели с популярных иностранных сайтов (yahoo.com, msn.com) ситуация еще сложнее: нам удалось найти ссылки только на сайты ООО «Мебель-Неман» и ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев». Таким образом, многие отечественные производители недоступны для зарубежных потребителей и инвесторов, что снижает потенциальные возможности роста лесного бизнеса.

Заключение. В настоящее время при построении стратегий предприятиям лесного комплекса необходимо больше внимания уделять повышению ценности и узнаваемости своих торговых марок посредством повышения качества товаров и услуг, поддержания эффективной обратной связи с покупателями, в том числе с помощью Интернет-технологий.

Литература

1. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – 11-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 800 с.
2. Давыдовский, Ф. Н. Методы оценки стоимости бренда в промышленности / Ф. Н. Давыдовский // Проблемы системной модернизации экономики России: сб. науч. ст. – СПб.: Ин-т бизнеса и права, 2010. – С. 15–19.
3. Кирнен, М. Обновляйся или умри! Как создать конкурентоспособную компанию XXI века / М. Кирнен. – СПб.: Крылов, 2004. – 384 с.

Поступила 05.04.2013

УДК 332.142

Л. К. Климович, кандидат экономических наук, доцент (БТЭУ ПК);**И. М. Климович**, аспирант (БТЭУ ПК);**Е. В. Глушакова**, старший преподаватель (БТЭУ ПК)**ПРОБЛЕМЫ И МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА
В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ПЕРИОДЕ**

Вторая половина XX – начало XXI в. характеризуются многими значимыми явлениями и тенденциями в жизни общества и экономики стран мира. Но, по мнению специалистов, одной из основных тенденций нашего времени стало феноменально бурное расширение сферы услуг. Действительно, современный уровень развития передовых стран демонстрирует динамичное развитие производства услуг различного рода и их рынка. Степень развития сферы услуг стала выступать критерияльным признаком развитости общества.

The second half of the twentieth the beginning of XXI century are characterized by many important events and trends in the life of society and the economy of the countries of the world. But, according to experts, one of the major trends of our time, it became a phenomenally rapid expansion of the sphere of services. Indeed, the modern level of development of the advanced countries demonstrates the dynamic development of the production services of various kinds and their market. The degree of development of the services sector has emerged criteria sign of the maturity of the company.

Введение. В Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы определена основная цель создания конкурентоспособной, инновационной, высокотехнологичной, ресурсо- и энерго-сберегающей экологобезопасной экономики.

Предпосылками развития постиндустриального общества являются: ограниченность природных и других ресурсов, разработка новых технологий, пересмотр отношения к экономическому развитию как к главному двигателю социального прогресса, быстрое изменение структуры спроса и потребительского поведения на рынке товаров и услуг, формирование и развитие профессионального потенциала трудовых ресурсов страны.

Основная часть. Сегодня организация, являясь открытой социально-экономической системой, не должна пассивно наблюдать за происходящими в ее окружении изменениями, ей следует активно управлять своим внешним окружением и внутренней средой для достижения собственных выгод посредством выбора между желанием выжить и обрести стабильность, с одной стороны, и стремлением развиваться и самосовершенствоваться – с другой. На смену старой парадигме «сначала сохранение, затем развитие» приходит новая парадигма – «сохранение через развитие».

Поэтому следует рассматривать стратегии развития, которые являются предметом дискуссий (Р. Нельсон, С. Уинтер, Г. Б. Клейнер и др.) [1, 2]. Государство использует разные методы регулирования развития создаваемых организаций в целях минимизации затрат как альтернативы рыночному способу производства, стабилизирующей, антикризисной и др.

Эмпирический подход к оценке эффективности развития сферы услуг основан на учете и классификации реальных потребителей товаров и услуг на макро- и микроуровне. В институциональной теории функционирования фирмы – приоритет контактной функции; в эволюционной теории наибольшее внимание уделяется одной функции выбора решений.

Институционально-эволюционный подход, при котором важная роль отводится социальным нормам и традициям, изучается их изменение относительно со временем, по нашему мнению, является эффективным для исследования проблем развития сферы услуг.

Системный анализ среды деятельности организаций социальных услуг на микроэкономическом уровне проведен в рамках границ региона.

Одной из характерных тенденций является возрастание интереса представителей государственных и общественных структур к социальным вопросам и социальной защите населения региона. *Регулирование экономики* – целенаправленные процессы, обеспечивающие поддержание или изменение экономических явлений и связей. Перед современными экономистами стоит задача интеграции основных результатов экономической теории в современные эндогенные модели. В методологическом плане мы ориентировались на основы эволюционной экономики, а именно на новые идеи:

- необходимость и целесообразность переоценки роли и места научно-технического прогресса в теории роста и выработки подходов к объяснению особенностей стран и регионов;
- учет стохастической неопределенности в моделях регулирования развития стран и регионов.

Государство использует разные методы регулирования развития создаваемых организаций в целях минимизации затрат как альтернативы рыночному способу производства. Наиболее значительный эффект проявляется в условиях выхода из кризиса, в проблемных регионах, производстве социально значимых товаров и услуг.

Неоднозначность теоретического и эмпирического подходов к регулированию развития сферы услуг проявляется при анализе основных функций: социальной, инновационной, маркетинго-реализационной, консолидирующей, финансово-инвестиционной, стабилизирующей, антикризисной и др.

Необходимо отметить, что спрос на услуги зависит от многих факторов: доходов населения, сезона, праздников, отдаленности пунктов, предоставляющих услуги и принимающих заказы, качества услуг, уровня цен. Структура бытовых услуг претерпевает существенные изменения. В программе развития на 2011–2015 годы прогнозируются наиболее высокие темпы развития услуг в области по прокату, изготовлению и ремонту мебели, ремонт и техническое обслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и приборов [3].

Для оценки сферы услуг выделим следующие *тенденции функционирования* этой сферы национальной экономики:

- высокая зависимость потребления услуг от состояния платежеспособности населения;

- переход от технологии предоставления единичной услуги к комплексу услуг, что вызвано маркетинговыми приемами и повышением конкуренции как внутри фирм, так и в сфере услуг в целом;

- высокий уровень развития предпринимательства или малого бизнеса, как индивидуального, так и семейного и др.

Заключение. Выявленные тенденции и индикаторы, их определяющие на рынке услуг индустриально развитых стран, представляют модель, которую многие страны будут повторять в своем развитии с учетом региональных особенностей.

Литература

1. Клейнер, Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. – М.: Наука, 2004. – 240 с. – (Экономическая наука современной России).

2. Нельсон, Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер; пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536 с.

3. О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы» // утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 26 мая 2011 г. № 669 // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – Режим доступа: <http://www.ncpi.gov.by>. – Дата доступа: 01.01.2013

Поступила 25.02.2013

УДК 658:338.2

Г. О. Коновальчик, кандидат экономических наук, доцент (БГТУ)**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ:
ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ**

В статье рассматривается проблема оценки эффективности управления. Отмечается, что для оценки недостаточно учитывать только результаты деятельности объекта управления. Нужно соотносить эти результаты с затратами на управление. Предлагается в качестве критерия оценки использовать эффективность труда работников управления, которую следует измерять величиной дохода на одного работника управления.

The article features the problem of evaluating the management effectiveness. It is noted that it is not enough to consider only the results of activities of management object for complete evaluation. It is required to correlate these results with the costs of management. As an assessing criterion it is proposed to use the effectiveness of managers. The effectiveness is measured by the amount of revenue per manager.

Введение. Потребность в исследовании проблем оценки эффективности управления обусловлена тем, что, реализуя задачи интенсификации производства, управление само должно развиваться на интенсивной основе. Усложнение и расширение сферы управленческого труда, появление новых функций управления отчетливо наметили тенденцию роста числа работников, занятых в управлении предприятием. В этой связи оценка эффективности управления предприятием становится необходимым условием для любых изменений численности управленческих работников.

Основная часть. Существует ряд подходов к оценке эффективности управления [1]. Большинство из них сводятся к тому, что любая оценка не отражает полностью вклада управленческой деятельности в конечные результаты работы предприятия. На наш взгляд, приступая к оценке эффективности управления, необходимо различать три относительно самостоятельных подхода: 1) через оценку эффективности индивидуального труда работников управления; 2) через оценку коллективного труда каждого функционального подразделения в системе управления предприятием; 3) через общую оценку эффективности всей системы управления предприятием.

В данном случае проблему предлагается решать через общую оценку эффективности всей системы управления предприятием, при этом не используя каких-либо многофакторных моделей, совокупности частных и интегральных показателей.

Для большинства исследователей решение проблемы общей оценки эффективности управления упирается в определение количественных и качественных результатов, необходимых для оценочной ситуации. При этом ставится под сомнение, что результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия в полной мере являются результатами эффектив-

ности его системы управления. В этой связи предлагается определять в конечных результатах работы предприятия долю, которая непосредственно зависит от эффективности управленческой деятельности [2].

Нередко упущения и ошибки в управленческой деятельности приходится восполнять повышенной напряженностью в производстве продукции, поиском случайных ее потребителей, новых партнеров и кредиторов. Тем не менее результаты производственно-хозяйственной деятельности отражают полную достижения цели управления, а значит, и цели самого объекта управления. К тому же в системе управления предприятием одни ее звенья могут допускать ошибки в своей деятельности, другие вольно или невольно становятся заложниками этих ошибок, третьи – прилагают дополнительные усилия для ликвидации или смягчения негативных последствий этих ошибок.

На наш взгляд, никакой доли управления в результатах производственно-хозяйственной деятельности искать не надо, потому что, во-первых, целью любого управления является получение всего намеченного результата, а не какой-то его доли, во-вторых, вычисление из общего результата определенной доли не снимает ответственности управления за весь результат.

Следовательно, результаты производственно-хозяйственной деятельностью должны целиком, а не какой-то частью, входить в оценку эффективности управления предприятием. Другое дело, что эффективность управления не может быть сведена только к показателям эффективности производственно-хозяйственной деятельности. Эти показатели еще не приспособлены к тому, чтобы определенно судить об эффективности управления, так как прямо не отражают трудовых и (или) материальных затрат на управление.

Эффективным, на наш взгляд, является такое управление, которое в определенных эко-

номических и иных условиях максимально использует все наличные ресурсы предприятия. В этой связи показатели эффективности управления должны включать в себя эффективность использования производственных ресурсов (потенциала) и эффективность использования управленческих ресурсов (потенциала).

Вместе с тем «эффективность управления» – понятие комплексное, и свести его к одному показателю, который бы отражал все аспекты управления, почти невозможно. Однако это не означает, что нет показателя, который бы отражал наиболее существенные стороны эффективности управления и при этом был напрямую связан с эффективностью производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

При выборе показателей эффективности производственно-хозяйственной деятельности, формируемых преимущественно под воздействием управления, следует руководствоваться принципом ведущего звена. Как известно, главным фактором экономического роста является повышение производительности труда, а для конкретного хозяйствующего субъекта – прибыль, которая отражает эффективность использования как живого, так и овеществленного труда, а также полезность и общественную значимость производимого товара.

Учитывая вышесказанное, общую оценку эффективности управления предприятием на наш взгляд можно осуществлять, используя следующую формулу:

$$\mathcal{E}_y = \frac{П_б + (ФОТ_\phi - У) \cdot K_{эп}}{БПМ \cdot Ч_y},$$

где \mathcal{E}_y – показатель эффективности управленческого труда в стоимостных условно-постоянных единицах; $П_б$ – балансовая прибыль предприятия в отчетном периоде, млн. руб.; $ФОТ_\phi$ – фактический фонд оплаты труда за отчетный

период, млн. руб.; $У$ – разность между расходами и доходами предприятия по балансу отчетного периода, млн. руб.; $K_{эп}$ – коэффициент роста (снижения) средней реальной заработной платы на одного работника за отчетный период; $БПМ$ – средняя величина бюджета прожиточного минимума за отчетный период, млн. руб.; $Ч_y$ – среднесписочная численность работников управления за отчетный период, чел.

Как видно из формулы, эффективность управленческого труда в целом по предприятию будет измеряться в БПМ-единицах на одного работника управления, что позволяет обеспечить сопоставимость показателя для различных временных периодов. К работникам управления следует относить все категории служащих: руководители, специалисты, технические исполнители.

Включение в эффект величины фактического фонда заработной платы не является случайным, так как он наравне с прибылью составляет доход предприятия. Корректирование этого фонда на коэффициент роста (снижения) средней заработной платы на одного работника придает первостепенную значимость заработной платы работников как социально-экономическому итогу всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Эта методика будет полезной для проведения межзаводских сравнительных анализов эффективности управления с целью изучения передового опыта.

Вместе с тем абсолютная величина показателя лишь отражает эффективность управления, но сама по себе она оценкой еще не является. Для того чтобы получить оценку, необходимо дать качественную характеристику величине показателя путем сравнения ее с базовой величиной, т. е. с величиной показателя в прошлом отчетном периоде или со средней величиной этого показателя по отрасли, подотрасли, группе однородных предприятий.

Пример метрической шкалы качественной оценки эффективности управления

Отклонение абсолютной величины показателя среднеотраслевого уровня, %	Качественная оценка эффективности управления	Вектор принятия мер
Превышение на 50 и более	Высокая	Стабилизация благоприятной ситуации
Превышение на 10–49%	Сравнительно высокая	Стабилизация благоприятной ситуации
В пределах ± 9 от среднеотраслевого уровня	Нормальная	Изучение и внедрение опыта передовых предприятий
Ниже на 10–19	Условно нормальная	Изучение и внедрение опыта передовых предприятий
Ниже на 20–49	Низкая	Выявление причин отклонений и принятие мер по их устранению
Ниже на 50–99	Критически низкая	Принятие неотложных мер по совершенствованию системы управления
Ниже на 100 и более	Катастрофически низкая	Принятие радикальных мер по изменению системы управления предприятием

Используя метод шкалирования, можно каждому количественному отклонению показателя от среднеотраслевого уровня придать определенную качественную оценку.

Безусловно, конкретные количественные значения этих отклонений могут быть установлены только после нахождения минимальных, максимальных и средних значений по группировкам однородных предприятий, например предприятий лесного хозяйства. Предлагаемый алгоритм показателя эффективности управленческого труда позволяет осуществлять группировки предприятий независимо от их уровня доходности или убыточности. При этом убыточные предприятия, у которых убытки превышают их фактический фонд заработной платы, включаются в расчет среднеотраслевого показателя с нулевым значением.

Выводы. Показатель эффективности управленческого труда в значительной мере будет отражать эффективность существующей на предприятии системы управления. Нужно, чтобы этот или иной показатель быстрее вышел из теоретических предположений и вошел в реальную экономическую среду наравне с другими итоговыми показателями эффективности работы предприятия.

Литература

1. Манжинский, С. А. Повышение эффективности системы управления предприятиями концерна «Белнефтехим»: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.000.05 / С. А. Манжинский. – Минск, 2007. – 18 с.
2. Бороненкова, С. А. Управленческий анализ / С. А. Бороненкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 306 с.

Поступила 25.02.2013

УДК 331.2

И. В. Кураш, кандидат экономических наук, доцент (БГТУ)**ПРИМЕНЕНИЕ ГИБКИХ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Стабилизация достигнутого уровня заработной платы и дальнейший его рост на базе повышения производительности труда на предприятиях в современных условиях становится одной из основных целей не только персонала, но и государства, ориентированного на инновационный путь развития. На предприятиях США, государств Западной Европы, стран СНГ поставленные задачи успешно решают гибкие бестарифные системы оплаты труда, в соответствии с которыми происходит доленое распределение фонда заработной платы. Гибкая бестарифная система может трансформироваться с учетом практически любых задач оперативного планирования, а базовые параметры заработной платы определяются исходя из конъюнктуры рынка труда в регионе, характера, целей и задач бизнеса, кадровой политики руководства организации. В связи с этим для устранения основных недостатков действующей системы оплаты труда в Беларуси необходимо провести радикальные изменения, основанные на использовании гибких систем оплаты труда.

The stabilization of the achieved level of wages and its further growth based on increasing productivity in enterprises in today has become one of the main goals of not only staff, but also the state, based on an innovative way of development. To enterprises in the USA, Western Europe, CIS tasks successfully tackle non-tariff flexible wage system, according to which the share distribution is payroll. Flexible tariff-free system can be transformed to fit almost any application and operational planning, and basic parameters of wages are determined based on the labor market in the region, the nature, goals and business objectives, personnel policies of the organization. Therefore, to address the main drawbacks of the system of wages in Belarus to implement radical changes based on the use of flexible pay systems.

Введение. В настоящее время методы материального стимулирования следует признать лучшим механизмом управления персоналом. В условиях становления рыночной экономики 80–90% стимулов к высокопроизводительному труду составляет заработная плата.

В Беларуси, как и в других постсоветских государствах, превалирует тарифная система оплаты труда, разрабатываются на общегосударственном уровне межотраслевые тарифные сетки, часовые, дневные и месячные тарифные ставки, должностные оклады без учета индивидуальных особенностей, целей и запросов конкретных предприятий. В результате работники недовольны не только величиной зарплаты, но и ее неадекватностью, отсутствием связи с результатами их труда, существенной разницей в зарплате персонала соответствующего уровня квалификации на предприятиях одного региона.

В современных условиях ряд экономистов, занимающихся проблемами совершенствования существующих и разработки новых систем оплаты труда, при всем разнообразии подходов, практически сходятся во мнении, что тарифная система в нынешнем виде уже не соответствует цели эффективного материального стимулирования персонала, стратегии и тактике управления предприятием; регулируется скорее административными, а не объективными экономическими методами; утратила изначальную логическую концепцию построения, взаимосвязи как с индивидуальными, так и с коллективными результатами труда. Так называемая «основ-

ная» часть заработной платы перестала быть базовой. Она не обеспечивает основные потребности персонала, связанные с воспроизводством рабочей силы как самого наемного работника, так и с обеспечением нужд членов его семьи с учетом средней иждивенческой нагрузки. Кроме того, рост производительности труда, являющийся одной из ключевых задач при планировании производства, должен быть четко увязан с соответствующим повышением заработной платы. Прочими значимыми факторами при формировании уровня оплаты труда должны быть рост объемов и эффективности продаж, активизация продвижения производимой отечественными предприятиями продукции на традиционные и вновь осваиваемые рынки.

Основная часть. В последние годы как в экономически развитых, так и в развивающихся государствах широкое распространение получили гибкие системы оплаты труда. В основе формирования систем оплаты труда в таких странах, как США, Великобритания, Австралия, Франция, Япония, Южная Корея, положена система регулирования минимальной заработной платы. Исходя из установленных параметров в «нижней» части шкалы в дальнейшем формируется оплата труда различных категорий работников с учетом их квалификации и потребностей рынка труда. В отличие от данной схемы в Сингапуре, например, ориентируются на гибкие системы оплаты труда, которые формируются благодаря выработке единых концептуальных стратегий представителями пра-

вительства, объединения работодателей и профсоюзов. В результате вырабатывается политика правительства в области заработной платы, нанимателям предлагаются рекомендации, позволяющие учитывать насущные потребности конкретных предприятий и общества в целом. Поводом для поиска новых подходов к оплате труда и активного внедрения гибких систем оплаты труда в Сингапуре стал разразившийся в странах Юго-Восточной Азии в середине 80-х годов экономический кризис. В результате проведенного анализа специалисты и правительство страны пришли к выводу, что одной из серьезнейших причин экономического спада и потери конкурентоспособности продукции стало отсутствие реальной привязки вознаграждений работника к результатам его труда. Цель реформ состояла в том, чтобы минимизировать сокращение рабочих во время экономического спада путем регулирования заработной платы. Результат достигался за счет сокращения доходов работников при низком уровне производительности труда, с одной стороны, и существенного роста вознаграждений сотрудников при условии достижения установленных параметров производства и реализации продукции. Как следствие, реформы в системе оплаты труда стали основной экономической изменением, направленных на стабилизацию ситуации в стране. Гибкие системы оплаты труда связали вознаграждения сотрудников компаний и производительность труда. Таким образом, заработная плата на предприятиях в стране формируется как сумма основной и переменной составляющих. Основная заработная плата является необходимым компонентом, который дает некоторую стабильность в доходах работников. В экстремальной ситуации происходит замораживание заработной платы. Переменная составляющая заработной платы (бонус за производительность) формируется по результатам коллективной и индивидуальной работы. Она может выплачиваться как ежемесячно, так и 1–2 раза в год в зависимости от особенностей работы компании и достигнутой рентабельности. Кроме того, предусмотрен годовой прирост заработной платы с учетом срока службы работника в компании, его личных заслуг и опыта. Обычно размер доплаты за стаж работы в компании возрастает на 1–2 процентных пункта в год. Степень изменения этого компонента зависит от ситуации в экономике и финансового положения компании. Конкретные параметры, формирующие заработную плату, пересматриваются с интервалом не более трех лет, предпочтительно совпадая с возобновлением коллективных договоров. В последние годы для того, чтобы добиться большей гибкости в сис-

теме оплаты труда, переговоры о заработной плате рекомендовано ежегодно проводить между компаниями и профсоюзами, так как это позволяет обеспечить своевременную корректировку принимаемых управленческих решений в области оплаты труда с учетом колебаний в экономике, как национальных, так и глобальных. В результате гибкая система заработной платы в Сингапуре является результатом социального диалога правительства, нанимателей и работников организаций (предприятий) [1]. Изучение данного позитивного опыта вызвало серьезный интерес компаний по всему миру. Так, по данным Американской ассоциации менеджмента, в США в настоящее время гибкие системы используют 72% компаний. Число жалоб работников снижается на 83%, количество прогулов – на 84%, случаев, приводящих к потерям рабочего времени, – на 69%, текучесть кадров сокращается на 70–75%. Аналогичный положительный эффект характеризует и ситуацию в соседних с Республикой Беларусь государствах. Украинские аналитики отмечают, что при внедрении гибких систем рентабельность повышается от 5 до 50 процентных пунктов, доходы сотрудников возрастают на 3–30% [2].

С целью устранения основных недостатков действующей системы оплаты труда в Беларуси необходимо провести радикальные изменения, основанные на использовании гибких систем оплаты труда. В настоящее время наниматели коммерческих организаций всех форм собственности имеют право самостоятельно в коллективных договорах, положениях, иных локальных нормативных правовых актах, трудовых договорах определять формы, системы и размеры оплаты труда работников, в том числе тарификацию, выплаты стимулирующего и компенсирующего характера (премии, надбавки, доплаты и др.).

В целях оказания методической помощи руководителям и специалистам коммерческих организаций и индивидуальным предпринимателям в разработке данных систем оплаты труда работников Министерством труда и социальной защиты Республики Беларусь 21 октября 2011 года постановлением № 104 утверждены Рекомендации по применению гибких систем оплаты труда [3]. Разрабатываются системы оплаты труда работников с учетом специфики и видов деятельности организации, организационной структуры, особенностей трудовых и производственных процессов, численности работников, других факторов. Данные системы должны способствовать усилению заинтересованности как конкретного работника, так и коллективов работников в конечных результатах деятельности организации, в том числе в получении прибыли, выполнении показателей соци-

ально-экономического развития организации, и гибко реагировать на их изменение. В данных Рекомендациях предлагаются следующие разновидности гибких систем оплаты труда:

– *на основе тарифной сетки, разработанной в организации.* При применении данной системы оплаты труда параметры тарифной сетки устанавливаются в организации самостоятельно, распределение профессий и должностей работников по разрядам утверждается в локальном нормативном правовом акте. При этом система тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов должны учитывать сложность и напряженность труда, его условия, уровень квалификации работников с учетом норм законодательства о труде;

– *комиссионная система.* При данной системе размер оплаты труда персонала ставится в прямую зависимость от роста объемов продаж, в том числе на экспорт, снижения запасов готовой продукции и дебиторской задолженности, поступления валютной выручки, освоения новых рынков сбыта, а также ряда других показателей, характеризующих эффективность работы как организации в целом, так и отдельных подразделений. Применение данной системы характерно для предприятий, производящих продукцию массового потребления. Например, некоторые предприятия мебельной промышленности используют данную систему с соблюдением методики, предложенной в Рекомендациях по применению гибких систем оплаты труда, в которых в основу положено начисление оплаты труда по базовым ставкам и окладам с дополнительными выплатами в виде комиссионных вознаграждений. Другие предприятия разрабатывают собственные параметры исключительно комиссионных вознаграждений, зависящих от уровня выполнения плановых объемов продаж;

– *система «плавающих» окладов.* Данная система предусматривает корректирование работодателем размеров тарифных ставок (окладов) в текущем периоде по итогам работы за предыдущий период с учетом личного вклада каждого конкретного работника в итоговые результаты деятельности предприятия;

– *система грейдов.* Грейд представляет собой группу близких должностей с одинаковым уровнем зарплаты. Система грейдов предполагает наличие в организации четкой иерархической структуры. Она строится на расположении профессий и должностей сотрудников организации по соответствующим грейдам в зависимости от ряда факторов, например уровня квалификации работников, сложности и напряженности труда, его условий. Принадлежность сотрудника к тому или иному грейду и, соответственно, размер его зарплаты определяются

с помощью оценки профессиональных компетенций. Оценивается значимость профессии рабочего (должности служащего) для организации обычно в баллах. Шкала всех оценок разбивается на ряд интервалов, которые формируют грейды. Сотрудники, занимающие одинаковые должности, но находящиеся на разных ступенях грейда, будут получать разную зарплату. Возможность повышения грейда в соответствии с разработанной шкалой связана с необходимостью прохождения аттестации, где учитывается стаж, качество выполняемой работы, профессиональные компетенции сотрудника.

Следует отметить, что ряд предприятий разрабатывает новые подходы к формированию заработной платы, которые не укладываются в предлагаемые в рекомендациях схемы, а учитывают исключительно цели, задачи и специфику своей работы, что, по сути, и отвечает основным принципам гибких систем оплаты труда. Так, например, на одном из частных предприятий полиграфической промышленности разработали и применяют оплату труда в зависимости от выполненного объема работ с учетом баллов (отражающих сложность и трудоемкость выполненных операций) и поправочных корректирующих коэффициентов, зависящих от ряда особенностей производственного процесса. Введение новой системы происходило поэтапно, т. е. для каждой категории работников разрабатывалась специфическая система баллов и коэффициентов. В таблице представлены баллы и коэффициенты за выполнение определенных видов работ печатником и помощником печатника. По итогам выполненной работы бригада, состоящая из печатника и помощника печатника, заполняют отчет, где указываются описание работы, красочность, оборот, тираж, общее количество листов с учетом приладки и время смывки оборудования. За производство бракованной продукции баллы не начисляются.

Подсчет количества баллов, проведением контроля точности и достоверности заполнения отчетов и утверждением их занимается мастер цеха. Один балл приравнивается к 1 дол. США. Расчет оплаты труда производится в белорусских рублях по курсу Национального банка Республики Беларусь.

Для расчета оплаты труда за смену и месяца работы используются следующие формулы.

$$B_{см} = \sum B_i \cdot K_{оп} \cdot K_i, \quad (1)$$

где $B_{см}$ – общее количество баллов за смену с учетом поправочных коэффициентов; B_i – балл за определенный вид выполненной работы; $K_{оп}$ – количество выполненных операций; K_i – поправочный коэффициент за определенный вид выполненной работы.

**Баллы и корректирующие коэффициенты за определенные виды работ,
выполняемые печатником и помощником печатника**

Вид работ	Балл	Корректирующий коэффициент
Использование печатных форм: – одна форма СТР с пробивкой – одна форма СТР без пробивки – одна форма с пленкой	1	1,5 – свой оборот 1,8 – «чужой» оборот
	1,25	
	1,5	
Печать 1000 листов: – на бумаге плотностью 115–200 г/м ² – на прочих видах бумаги	2	0,5 – тираж до 10 000 экз. 0,8 – тираж более 10 000 экз.
	2,5	0,8 – тираж до 10 000 экз. 1 – тираж более 10 000 экз.
Ремонт, уборка машины (1 ч)	1	1,1 – на все виды работ
Смывка одной секции (дополнительная секция +1 балл) – 25 мин	3	
Смывка двух секций одновременно (30 мин)	4	

$$OT_{\text{мес}} = B_{\text{мес}} \cdot K_{\text{нб}}, \quad (2)$$

где $OT_{\text{мес}}$ – оплата труда за месяц, руб.; $B_{\text{мес}}$ – общее количество баллов за месяц; $K_{\text{нб}}$ – официальный обменный курс Национального банка Республики Беларусь, руб./дол. США.

После введения гибкой вместо повременной системы оплаты труда существенно (от 20 до 60%) возрос заработок рабочих, снизилась текучесть кадров, появилась существенная (до 15%) дифференциация в доходах персонала одной специальности. Помимо изменения оплаты труда, в бригадах печатного цеха произошла экономия рабочего времени и возникла возможность использовать гибкий рабочий график с учетом степени загрузки оборудования.

Свои специфические особенности формирования оплаты труда существуют и для специалистов предприятия. Оплата труда менеджеров по работе с клиентами стала формироваться в зависимости от добавленной стоимости заказа, оформленного конкретным сотрудником. Величина вознаграждения менеджеров также существенно зависит от сроков осуществления платежей за исполнение заказов, корректности заполнения документации. В результате внедрения гибкой системы оплаты труда на предприятии на 15% возросла прибыль, что связано с увеличением количества выполняемых заказов, повышением производительности труда.

Таким образом, можно сделать вывод об эффективности применения гибких систем оплаты труда, при разработке которых были использованы неформальные подходы, учтены специфические запросы и особенности конкретных предприятий.

Заключение. Как отмечают специалисты Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, в целом в стране отмечается положительная динамика внедрения новых гибких систем оплаты труда. Проведенный

министерством мониторинг более 4,4 тыс. организаций показал, что на 1 января 2012 г. примерно 150 субъектов хозяйствования применяли новые системы оплаты труда. Через три месяца их количество увеличилось более чем вдвое. На 1 июня гибкие системы оплаты труда применяли 744 коммерческие организации, на 1 октября – примерно 1,1 тыс. организаций (почти 28% от тех организаций, которые были включены в перечень для мониторинга). На 1 ноября 2012 г. более 1,5 тыс. организаций из перечня использовали новые системы оплаты труда. Активно ведется их внедрение в Минской, Могилевской, Гродненской областях и г. Минске [4].

Новые формы и системы оплаты труда позволяют стимулировать людей на более эффективный труд. Мониторинг говорит о том, что там, где применяются гибкие системы оплаты труда, улучшается экономическая ситуация, растет заработная плата, совершенствуется стимулирование труда каждого работника. Около 40–45% организаций сегодня применяют комиссионные формы оплаты труда, 30–35% – адаптировали единую тарифную сетку, которая существовала в организации, и применяют свои тарифные сетки. Что касается более сложных систем оплаты труда на условиях грейда, их используют всего 2–3% организаций [5].

Очевидно, что в настоящее время для стимулирования повышения эффективности и производительности необходимо изменять подходы к формированию системы оплаты труда персонала, включающие в себя необходимость разделения ответственности за достижение конечных результатов, совершенствование мотивации, направленной на повышение эффективности индивидуальной деятельности и работы организации в целом. Гибкие системы оплаты труда характеризуются универсальной особенностью: в них существенная часть заработка

работника формируется за счет переменной части, и поэтому суммарная оплата гораздо больше зависит от конечных результатов. Таким образом, именно данные системы обеспечивают уровень организации труда, приводящий к более высокой интенсивности и производительности, что формирует достижение баланса воспроизводственной и стимулирующей функций заработной платы.

Анализ мирового опыта и отечественной практики совершенствования систем оплаты труда показывает, что необходимо активнее внедрять гибкие системы оплаты труда, так как:

– гибкие системы оплаты труда стимулируют конкуренцию;

– применение гибких систем оплаты труда часто связано с формированием экспортоориентированной экономики как на уровне предприятия, так и государства в целом;

– как показал опыт ряда стран, компании, применяющие гибкие системы оплаты труда, успешнее справляются с кризисом.

Все вышеозначенные преимущества, безусловно, являются целеполагающими для организаций (предприятий) Республики Беларусь. Кроме того, необходимость дальнейшего повышения уровня заработной платы вслед за ростом производительности труда на предприятиях страны актуальна не только для работников, но и для государства, стремящегося преодолеть кризисные явления в экономике.

Литература

1. Lim, C. Y. Wages and wages policies: tripartism in Singapore / C. Y. Lim, R. Chew // SABRE Centre Nanyang Technological University Singapore, 1998 [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://ilo.org/public/english/support/lib/financialcrisis/download/socialdialogue_singapore.pdf. – Дата доступа: 09.02.2013.

2. Пяточенко, Л. Г. Современные системы оплаты труда [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://intkonf.org>. – Дата доступа: 19.02.2013.

3. Об утверждении Рекомендаций по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 21 октября 2011 г., № 104 [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://mintrud.gov.by/ru/trud/new>. URL: 656791344. – Дата доступа: 09.02.2013.

4. В Беларуси растет количество предприятий, применяющих гибкие системы оплаты труда [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/economics. – Дата доступа: 10.02.2013.

5. Могилевская область лидирует по применению гибких систем оплаты труда [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/economics. – Дата доступа: 10.02.2013.

Поступила 25.02.2013

УДК 336.2

О. А. Левкович, кандидат экономических наук, доцент (БГТУ);
И. Н. Бурцева, старший преподаватель (БГЭУ)

ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА НАЛОГОВЫХ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

В практику бухгалтерского учета нашей страны введены новые понятия «отложенные налоговые активы» и «отложенные налоговые обязательства». В настоящей статье рассмотрена методика признания и оценки налоговых активов и обязательств. Методические подходы иллюстрированы на конкретных примерах, что облегчает понимание предложенной методики учета.

In the accounting practices of the country introduced the new concept of “tax-deferred govye assets” and “Deferred tax liabilities”. This paper proposes a method of Dick recognition and measurement of tax assets and liabilities.

Введение. В настоящее время невозможно полностью избежать различий между налоговым и бухгалтерским учетом, т. к. ряд доходов и расходов, которые признаются и отражаются в бухгалтерском учете в одном отчетном периоде, в соответствии с налоговым законодательством, для целей налогообложения признаются в другом периоде.

В связи с несовпадением признания доходов или расходов либо их оценки в бухгалтерском учете и для целей налогообложения возникают различия, влекущие за собой возникновение отложенного налогового актива либо отложенного налогового обязательства.

Основная часть. Отложенный налоговый актив – это актив, равный сумме налога на прибыль, уплаченного в текущем отчетном периоде, но относящегося к учетной прибыли будущих отчетных периодов в связи с образованием в текущем отчетном периоде вычитаемых временных разниц.

Отложенный налоговый актив определяется путем умножения временной разницы на ставку налога на прибыль. Отражение отложенного налогового актива производится записью:

– дебет счета 09 «Отложенные налоговые активы» и кредит 99 «Прибыли и убытки».

Уменьшение или полное погашение отложенного налогового актива производится в течение последующих периодов и отражается:

– дебет счета 99 «Прибыли и убытки» и кредит счета 09 «Отложенные налоговые активы».

Счет 09 «Отложенные налоговые активы» может быть использован в случаях:

- безвозмездного поступления материальных ценностей;
- переноса убытков на прибыль последующих налоговых периодов;
- начисления налога на прибыль авансовым платежом;
- формирования и использования резервов по сомнительным долгам.

Учет безвозмездных поступлений при налогообложении. В соответствии с законодательством Республики Беларусь, текущая рыночная

стоимость безвозмездно полученных ценностей (основных средств, материалов, товаров) учитывается в составе доходов будущих периодов, однако для целей налогообложения стоимость безвозмездно полученных ценностей включается в налогооблагаемую базу и облагается налогом на прибыль в полном объеме на дату поступления в организацию. По мере начисления амортизации по безвозмездно полученным объектам основных средств (использовании материалов, реализации товаров) суммы, учтенные в составе доходов будущих периодов, списываются в состав доходов текущего периода с последующим отнесением в состав прибыли текущего отчетного периода. Вследствие несовпадения признания доходов в налоговом учете для целей налогообложения и в бухгалтерском учете возникают различия, влекущие за собой возникновение отложенного налогового актива.

Пример. В сентябре 2012 г. организации «Галлактика» безвозмездно получила станок, текущая рыночная стоимость которого 70 000 000 руб., и ввела его в эксплуатацию в том же месяце.

Срок использования объекта – 6 лет, метод начисления амортизации – линейный. Начисление амортизации начинается с месяца, следующего за месяцем ввода в эксплуатацию, т. е. с октября 2012 г., и составляет ежегодно 10 млн. руб. (70 млн. / 7 лет). В 2012 г. амортизация безвозмездно полученного станка составляет ежемесячно 833 333 руб. (10 млн. / 12 мес.).

Организация должна начислить за 2012 г. налог на прибыль от стоимости безвозмездно полученного объекта в размере 12,6 млн. руб. (70 млн. · 18%).

Для рассматриваемого примера используем субсчета:

- 99/1 «Налогооблагаемая прибыль (убыток)»;
- 99/2 «Налог на прибыль».

По мере начисления амортизации по безвозмездно полученным объектам основных средств суммы, учтенные в составе доходов будущих периодов, списываются в состав доходов текущего периода с последующим отнесением в состав прибыли.

Отложенный налоговый актив от суммы амортизации 2012 г. в размере 450 000 руб. (2,5 млн. · 18%) будет погашен в 2012 г.

В 2012 году в учете отражаются приведенные ниже записи по признанию отложенного налогового актива (табл. 1).

Из приведенной таблицы видно, что налог на прибыль, учтенный как Ск99/2 «Налог на прибыль», соответствует бухгалтерской прибыли, учтенной на субсчете 99/1 «Налогооблагаемая прибыль». Однако часть суммы налога на прибыль отложена и учтена в составе отложенного актива, который будет списан (погашен) в будущих периодах.

Учет убытков прошлых лет при налогообложении. В соответствии с Инструкцией № 113 с января 2012 г. изменен порядок учета убытков прошлых лет при налогообложении прибыли отчетного года.

Белорусским организациям предоставлено право уменьшать налоговую базу (при расчете налога на прибыль) на сумму убытка по итогам предыдущего налогового периода (года), т. е. осуществить перенос убытков на прибыль последующих налоговых периодов в течение 10 лет.

При переносе убытков возникает так называемая временная разница в размере убытков прошлых лет, когда расходы в бухгалтерском

учете, признанные в текущем отчетном периоде, для налогообложения признаются в будущих отчетных периодах.

Временные разницы возникают вследствие разных подходов к моменту признания расходов в налоговом и бухгалтерском учетах.

Следствием временных разниц является отложенный налоговый актив – это сумма рассчитанного в отчетном периоде налога на прибыль, на которую в будущих периодах расчетный налог на прибыль будет уменьшен.

Пример. По результатам работы за 2012 г. на 31.12.2012 в организации «Комета» имеется убыток (участвующий в налогообложении) в размере 200 млн. руб. (Ск99/1). Организация вправе перенести этот убыток на будущие периоды (2013 г., 2014 г. и т. д.). В связи с этим в декабре 2012 г. в бухгалтерском учете возникает вычитаемая временная разница в размере убытка 200 млн. руб., и, как следствие, отложенный налоговый актив (расчетный налог на прибыль) 36 млн. руб. (200 млн. · 18%).

Для рассматриваемого примера используем субсчета:

- 99/1 «Налогооблагаемая прибыль (убыток)»;
- 99/2 «Налог на прибыль».

В декабре 2012 г. в учете отражаются записи (табл. 2).

Таблица 1

№	Дебет счета	Кредит счета	Сумма, руб.	Содержание хозяйственной операции
СЕНТЯБРЬ 2012 г.				
1	08	98/2	70 000 000	безвозмездное поступление в организацию объекта основных средств в сентябре 2012 г. по текущей рыночной стоимости
2	01	08	70 000 000	оприходование безвозмездно полученного объекта основных средств в сентябре 2012 г. по текущей рыночной стоимости
3	99/2	68/3	12 600 000	начислен налог на прибыль 30.09.2012 от стоимости безвозмездно полученного объекта (70 млн. · 18%)
4	09	99/2	12 600 000	30.09.2012 года отражен отложенный налоговый актив
ОКТАБРЬ – ДЕКАБРЬ 2012 г.				
5	20	02	833 333 · 3	ежемесячное начисление амортизации в течение 3 месяцев до конца отчетного года
6	98/2	91/1	833 333 · 3	ежемесячное списание в состав доходов отчетного месяца части доходов будущих периодов в размерах сумм начисленной амортизации до конца отчетного года
7	91/5	99/1	833 333 · 3	ежемесячное списание в состав доходов отчетного месяца части доходов будущих периодов, в размерах сумм начисленной амортизации до конца отчетного года
8		С_к99/1	2 499 999	бухгалтерская прибыль на 31.12.2012
9	99/2	09	450 000	31.12.2012 погашена часть отложенного налогового актива (2 499 999 · 18%)
10	С_к99/2		450 000	остаток на 31.12.2012
11	С_к09		12 150 000	остаток на 31.12.2012
12	68/3	51	12 600 000	Оплачен налог на прибыль при расчете с бюджетом за 2012 г. в полном объеме в соответствии с законодательством

Таблица 2

№	Дебет счета	Кредит счета	Сумма руб.	Содержание хозяйственной операции
<i>ДЕКАБРЬ 2012 г.</i>				
1	С _к 99/1		200 000 000	убыток на 31.12.2012, образованный при реализации продукции, товаров... и прочих расходов, участвующих в налогообложении
2	09	99/2	36 000 000	31.12.2012 отражен отложенный налоговый актив
3	99/2	99/1	36 000 000	списан отложенный налоговый актив при реформации баланса в 2012 году
4	С _к 99/1		164 000 000	непокрытый убыток на 31.12.2012, после признания отложенного налогового актива, учтенного на субсчете 99/2
4	84	99/1	164 000 000	списан непокрытый убыток 31.12.2012 при реформации баланса в 2012 году
5	С_к09		36 000 000	отложенный налоговый актив на 31.12.2012
6	С _к 99/2	С _к 99/1	0	Входящий остаток на 01.01.2013 по субсчетам 99 счета

По результатам работы за 2013 г. на 31.12.2013 организация «Комета» имеет налогооблагаемую прибыль в размере 70 млн. руб. (С_к99).

По данным бухгалтерского учета, организация в 2013 г. должна начислить налог на прибыль в размере 12,6 млн. руб. (70 млн. · 18%). На основании ст. 1401 НК РФ организация вправе перенести часть отложенного налога на прибыль, учтенного по счету 09 «Отложенные налоговые активы».

В декабре 2013 г. в учете отражаются записи (табл. 3). Из приведенной таблицы видно, что налог на прибыль, учтенный как С_к99/2 «Налог на прибыль», соответствует бухгалтерской прибыли, учтенной на субсчете 99/1 «Налогооблагаемая прибыль». Однако налог на прибыль не начисляется, пока в учете есть сумма отложенных активов.

По результатам работы за 2014 г. на 31.12.2014 организация «Комета» имеет налогооблагаемую прибыль в размере 300 млн. руб.

(С_к99/1). По данным бухгалтерского учета, организация в 2014 г. должна начислить налог на прибыль в размере 54 млн. руб. (300 млн. · 18%). Организация вправе перенести оставшуюся часть отложенного налога на прибыль, учтенного по счету 09 «Отложенные налоговые активы», в размере 23,4 млн. руб. На разницу между суммой налога на прибыль, подлежащую начислению в бюджет в 2014 г. (54 млн. руб.) и суммой списанных в 2014 г. отложенных налоговых активов (23,4 млн. руб.) организация доначисляет налог на прибыль в размере 30,6 млн. руб.

В декабре 2014 г. в учете отражаются записи (табл. 4). Из приведенной таблицы видно, что налог на прибыль, учтенный как С_к99/2 «Налог на прибыль», соответствует бухгалтерской налогооблагаемой прибыли, учтенной на субсчете 99/1 «Налогооблагаемая прибыль». Однако налог на прибыль начисляется в бюджет в 2014 г. и составляет только 30,6 млн. руб.

Таблица 3

№	Дебет счета	Кредит счета	Сумма руб.	Содержание хозяйственной операции
<i>ДЕКАБРЬ 2013 г.</i>				
1	С_к09		36 000 000	отложенный налоговый актив на 01.01.2013
2		С _к 99/1	70 000 000	налогооблагаемая прибыль на 31.12.2013, образованная при реализации продукции, товаров... и прочих доходов, участвующих в налогообложении
3	99/2	09	12 600 000	31.12.2013 погашена часть отложенного налогового актива
4	С _к 99/2		12 600 000	налог на прибыль, который должен быть начислен в бюджет от налогооблагаемой прибыли 2013 г.
5	99/1	99/2	12 600 000	списана использованная прибыль при реформации баланса в 2013 г.
6		С _к 99/1	57 400 000	прибыль организации на 31.12.2013 после погашения части отложенного налогового актива
7	99/1	84	57 400 000	списана чистая прибыль 31.12.2013
8	С_к09		23 400 000	отложенный налоговый актив на 31.12.2013 года (36 000 000 – 12 600 000)
9	С _к 99/2	С _к 99/1	0	входящий остаток на 01.01.2014 по субсчетам 99 счета

Таблица 4

№	Дебет счета	Кредит счета	Сумма руб.	Содержание хозяйственной операции
<i>ДЕКАБРЬ 2014 г.</i>				
1	С_п09		23 400 000	отложенный налоговый актив на 01.01.2014
2		С_к99/1	300 000 000	налогооблагаемая прибыль на 31.12.2014, образованная при реализации продукции, товаров... и прочих доходов, участвующих в налогообложении
3	99/2	09	23 400 000	31.12.2014 погашена оставшаяся часть отложенного налогового актива
4	С_к09		0	отложенный налоговый актив на 31.12.2014
5	99/2	68/3	30 600 000	доначислен налог на прибыль 31.12.2014 после полного погашения сумм, учтенных в составе отложенных налоговых активов
6	С_к99/2		54 000 000	налог на прибыль, который соответствует налогооблагаемой прибыли 2014 года (300 000 000 · 18%)
7	99/1	99/2	54 000 000	списана использованная прибыль при реформации баланса 31.12.2014
8		С_к99/1	246 000 000	чистая прибыль организации на 31.12.2014 после погашения части отложенного налогового актива и начисления налога на прибыль (300 000 000–54 000 000)
9	99/1	84	246 000 000	списана чистая прибыль при реформации баланса в 2014 г.
10	С_к99/2	С_к99/1	0	Входящий остаток на 01.01.2015 по субсчетам 99 счета

Налог на прибыль, начисленный авансовым платежом при налогообложении. В соответствии с законодательством Республики Беларусь, организации начисляют налог на прибыль авансовым платежом на предстоящий год на основании фактической прибыли за прошедший год либо на основании расчетной прибыли на предстоящий год. В течение отчетного года суммы начисленных авансовых платежей перечисляются в бюджет в соответствии с плановым графиком погашения. В налоговом учете и в бухгалтерском учете возникают разницы, влекущие за собой возникновение отложенного налогового актива. По результатам работы за отчетный год организации ежемесячно списывают часть отложенного налогового актива до полного погашения и доначисляют (сторнируют) налог на прибыль, рассчитанный от суммы фактической прибыли за год.

Формирование и восстановление резервов по сомнительным долгам и учет при налогообложении. В соответствии с Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденной постановлением Минфина № 102, от 30.09.2011, организации создают резервы по сомнительным долгам, периодичность формирования которых определяется учетной политикой.

Сумма резервов по сомнительным долгам при формировании относится на расходы отчетного периода, а при восстановлении – на доходы отчетного периода в момент восстановления.

В соответствии с Инструкцией № 113 с января 2012 г. изменен порядок учета доходов и расходов прошлых лет при налогообложении прибыли отчетного года.

Величина резервов по сомнительным долгам определяется по каждому дебитору на основе анализа платежеспособности дебитора, возможности погашения им задолженности полностью или частично и других факторов.

Сумма дебиторской задолженности, признанной сомнительной, составляет сальдо по счету 63 «Резервы по сомнительным долгам» на конец отчетного периода.

Суммы создаваемых резервов по сомнительным долгам включаются в состав расходов организации, с последующим списанием в состав убытков. Формирование резервов отражается записями:

– дебет субсчета 90/10 «Прочие расходы по текущей деятельности» и кредит счета 63 «Резервы по сомнительным долгам»;

– дебет счета 99 «Прибыли и убытки» и кредит субсчета 90/11 «Прибыль (убыток) по текущей деятельности».

Расходы (убытки), связанные с формированием резервов, отраженные в бухгалтерском учете, не уменьшают налогооблагаемую прибыль для целей налогового учета, что влечет за собой возникновение отложенного налогового актива.

Списание дебиторской задолженности, признанной организацией безнадежной к получе-

нию, отражается по дебету счета 63 «Резервы по сомнительным долгам» и кредиту счетов 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» за счет ранее созданных резервов по сомнительным долгам.

Списанная за счет резервов сумма сомнительной дебиторской задолженности по истечении срока исковой давности уменьшает налогооблагаемую прибыль для целей налогового учета.

Списанная в убыток из-за неплатежеспособности должника сумма дебиторской задолженности должна учитываться на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» в течение пяти лет для наблюдения за финансовым состоянием должника и появлением возможности ее взыскания.

Присоединение неиспользованных резервов по сомнительным долгам к доходу (прибыли) отчетного периода отражается записями:

– дебет счета 63 «Резервы по сомнительным долгам» и кредит субсчета 90/7 «Прочие доходы по текущей деятельности»;

– дебет субсчета 90/11 «Прибыль (убыток) по текущей деятельности» и кредит счета 99 «Прибыли и убытки».

Восстановление сумм сформированных резервов по сомнительным долгам в отчетном периоде не увеличивает налогооблагаемую прибыль для целей налогового учета.

Заключение. Предложенная в статье методика признания и учета отложенных активов и обязательств позволит работникам учетных служб правильно отражать хозяйственные операции.

Литература

1. Бухгалтерский и налоговый учет, финансовый анализ и контроль / О. А. Левкович [и др.]. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск: Амалфея, 2012. – 728 с.
2. Левкович, И. О. Тарасевич / Бухгалтерский учет. – 8-е изд., перераб. и доп. – Минск: Амалфея, 2012. – 648 с.
3. Левкович, О. А. Отложенные активы и обязательства / О. А. Левкович, И. Н. Тарасевич // Финансы, учет, аудит: науч.-практ. журн. – 2012. – № 10. – С. 57–63.

Поступила 21.03.2013

УДК 330.142:657.471

И. В. Макаренко, старший преподаватель (БГТУ)**ОБОСНОВАНИЕ АЛГОРИТМА АНАЛИЗА
И ОЦЕНКИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ**

В статье рассматривается проблема управления денежными потоками организации с целью оптимизации их величины. Проведен сравнительный анализ аналитического, прямого, косвенного и коэффициентного методов анализа денежных потоков. Разработан алгоритм комплексного анализа и оценки денежных потоков организации, который апробирован на материалах организаций промышленности строительных материалов. Использование предлагаемой пятифакторной модели оценки эффективности денежных потоков позволит провести анализ влияния факторов на показатель эффективности потока денежных средств и оценить достаточность и адекватность денежных потоков.

This article is considered the management problem of organization cash flows to optimize their size. There is carried out the comparative analysis of analytical, direct, indirect and coefficient methods of cash flows analysis. There is developed the algorithm of the complex analysis and estimates of organization cash flows, which is approved on materials organizations of the building materials industry. Using of offered five-factorial model of an assessment of cash flows efficiency will allow to carry out the factor analysis of cash flow efficiency and to estimate sufficiency and adequacy of cash flows.

Введение. В Международной системе финансовой отчетности понятие «денежный поток» определяется как приход и выбытие денежных средств и их эквивалентов. Обобщая взгляды отечественных и зарубежных ученых-экономистов, таких как Бланк И. А., Бочаров В. В., Ковалев В. В., Кузнецова И. Д., Куликов Л. А., Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф., Тренев Н. Н., Хилько Н. А., Бригхем Ю., Хил Лафунтье А. М., Брейли Р. А., на сущность и содержание понятия «денежный поток», можно дать следующее определение понятию как в узком, так и в широком смысле. *В узком смысле денежный поток* – это распределенная во времени последовательность выплат и поступлений, генерируемая тем или иным активом, портфелем активов, инвестиционным проектом в течение операции. *В широком смысле денежный поток* – это важный финансовый рычаг обеспечения ускорения оборота капитала организации, представляющий собой распределенное во времени движение денежных средств в процессе осуществления хозяйственной деятельности организации за определенный период времени, как в наличной, так и в безналичной формах, в результате реализации какого-либо проекта или функционирования того или иного вида активов. От финансовой устойчивости организации зависит ее способность генерировать денежные потоки. Вместе с тем денежные средства являются ограниченным ресурсом, что требует разработки механизма эффективного управления денежными потоками организации.

Основная часть. Важным инструментом механизма управления денежными потоками являются системы и методы их анализа, которые позволяют определить, имеет ли организа-

ция в своем распоряжении достаточное количество наличных денежных средств [1].

Суть *аналитического метода* анализа денежных потоков заключается в том, что финансовые результаты деятельности организации корректируются на статьи, не оказывающие влияния на изменение состояния денежных средств [2]. Преимуществом данного метода является получение более достоверной информации о соотношениях между финансовыми результатами и денежными потоками по текущей деятельности. Недостатком метода является не очень глубокий анализ денежных поступлений и расходов по текущей деятельности.

Прямой метод анализа денежных потоков организации непосредственно связан с регистрами бухгалтерского учета, и его суть заключается в преобразовании выручки от продажи в чистую денежную прибыль путем последовательной корректировки поступлений и затрат в чисто денежной форме. Прямой метод основан на сравнении показателей, содержащихся в форме № 4 «Отчет о движении денежных средств» и оценке притока/оттока денежных средств в общем объеме положительных и отрицательных денежных потоков за отчетный период. Достоинства данного метода заключаются в возможности оценки основных источников притока и направлений оттока денежных средств, достаточности средств для платежей по текущим обязательствам, идентификации статей, нормирующих наибольший приток или отток денежных средств, а также прогнозирования денежных потоков. Вместе с тем прямой метод не раскрывает взаимосвязи величин финансового результата и изменения денежных средств и не отражает, почему возникают ситуации, в которых прибыльная организация является неплатежеспособной.

Косвенный метод анализа денежных потоков организации с аналитической точки зрения является более предпочтительным, так как позволяет объяснить причины расхождений между финансовыми результатами и свободной денежной наличностью. Суть косвенного метода состоит в преобразовании величины чистой прибыли в величину денежных средств. При этом исходят из того, что в деятельности организации имеются отдельные, нередко значительные по величине, виды расходов и доходов, которые уменьшают/увеличивают прибыль, не затрагивая величину ее денежных средств.

Косвенный метод основан на анализе статей формы № 1 «Бухгалтерский баланс» и формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках», позволяет оценить взаимосвязь между разными видами деятельности организации и устанавливает взаимосвязь между чистой прибылью и изменениями в активах организации за отчетный период. При косвенном методе входящий и исходящий денежные потоки не приводятся, а рассчитывается нетто – поток (чистый приток/отток денежных средств). Достоинствами косвенного метода являются: простота расчетов, установление соответствия между финансовым результатом и изменениями в оборотном капитале, задействованном в основной деятельности, оценка сбалансированности показателей бухгалтерского баланса. Недостатками метода являются высокая трудоемкость при составлении аналитического отчета внешним пользователем и необходимость привлечения внутренних данных бухгалтерского учета.

Коэффициентный метод анализа денежных потоков позволяет более детально рассмотреть состояние денежных средств организации. Наибольшее распространение получили следующие группы аналитических коэффициентов, характеризующих финансовое состояние, платежеспособность, оборачиваемость отдельных активов в процессе денежного оборота и уровень эффективности денежных потоков организации. Прежде всего, коэффициентный анализ денежных потоков дает представление о возможности организации генерировать необходимую величину поступлений денежных средств для поддержания своей платежеспособности. Для проведения комплексного коэффициентного анализа денежных потоков предлагается использовать матрицу финансовых показателей, представленную на рисунке. На главной диагонали матрицы находятся значения исходных показателей. Показатели, находящиеся в ячейках В1, С1, D1, E1, F1, G1, являются числителями коэффициентов, расположенных в столбцах В, С, D, E, F, G соответственно. Показатели, находящиеся в ячейках А2, А4, А6, А8, А10,

А12, А14, являются знаменателями коэффициентов в строках 2, 4, 6, 8, 10, 12 и 14 соответственно. В четных строках матрицы приведены значения исходных показателей и наименования коэффициентов, в нечетных строках значения соответствующих коэффициентов.

	В	С	D	E	F	G	Н
2							
4			Прямые коэффициенты				
6							
8							
10							
12	Обратные коэффициенты						
14							

Схема построения матрицы коэффициентного анализа денежных потоков

Исходные показатели и их положение в матрице представлены в табл. 1.

Таблица 1

Исходные показатели коэффициентного анализа денежных потоков организации

Исходные показатели	Обозначение в матрице	Положение в матрице
Приток денежных средств	ПДП	В 2
Отток денежных средств	ОДП	С 4
Чистый денежный поток	ЧДП	D 6
Дебиторская задолженность	ДЗ	E 8
Кредиторская задолженность	КЗ	F 10
Остаток денежных средств	ДС	G 12
Оборотные активы	ОА	Н 14

На базе предложенной матрицы финансовых показателей коэффициентного анализа денежных потоков разработана мультипликативная модель оценки эффективности денежных потоков, включающая пять исходных факторов-коэффициентов, которые представлены в табл. 2. Использование данной модели позволяет провести анализ влияния факторов на показатель эффективности потока денежных средств – соотношения чистого денежного потока и денежных выплат и оценить достаточность и адекватность денежных потоков организации.

Таблица 2

Исходные факторы для оценки эффективности денежного потока организации

Фактор	Показатель	Положение в матрице	Алгоритм расчета
1	Коэффициент чистого пополнения денежных средств	D12	$\frac{\text{ЧДП}}{\text{ДС}}$
2	Коэффициент оседания притока денежных средств	G2	$\frac{\text{ДС}}{\text{ПДП}}$
3	Коэффициент инкассации дебиторской задолженности	B8	$\frac{\text{ПДП}}{\text{ДЗ}}$
4	Ликвидность перспективного денежного потока	E10	$\frac{\text{ДЗ}}{\text{КЗ}}$
5	Покрытие кредиторской задолженности денежными выплатами	F4	$\frac{\text{КЗ}}{\text{ОДП}}$

Достоинства коэффициентного метода состоят в следующем: позволяет оценить возможность организации погашать свои обязательства различными видами оборотных активов, характеризует уровень покрытия краткосрочных обязательств оборотными активами, свидетельствует о степени соответствия достигнутого уровня ликвидности оборотных активов их оптимальному значению. К недостаткам метода относится необходимость привязки к нормативным коэффициентам.

Предлагаемый алгоритм включает пять этапов, которые позволяют всесторонне и комплексно проанализировать и оценить денежные потоки организации. При проведении *первого этапа* оценивается динамика объема формирования положительного денежного потока организации (притока денежных средств) в разрезе отдельных источников, при этом целесообразно сопоставлять темпы роста положительного денежного потока с темпами роста активов и объемов выручки от продаж, показателями прибыли. На *втором этапе* изучается динамика объема отрицательного денежного потока организации (оттока денежных средств) в разрезе отдельных источников. Проведение *третьего этапа* анализа позволяет оценить, какой из источников формирования денежных потоков занимает наибольший удельный вес, то есть проводится структурное разложение денежных потоков организации. В процессе *четвертого этапа* анализа определяется сумма чистого денежного потока и влияние на него различных факторов, особое место уделяется характеристике качества чистого денежного потока, то есть показателям структуры источников его формирования. На *пятом этапе* проводится коэффициентный анализ, в процессе которого рассчитываются необходимые относительные показатели, характеризующие эффективность использования денежных средств в организа-

ции и позволяющие определить достаточность и адекватность денежных потоков.

В ходе исследования была проведена сравнительная оценка денежных потоков в ОАО «Керамин» и ОАО «ЗСЖБ № 3 г. Витебска» для определения, какая из организаций наиболее эффективно формирует и рационально расходует денежные средства. Сравнительная оценка денежных потоков по основным показателям представлена в табл. 3.

Таблица 3

Сравнительная оценка денежных потоков, млн. руб.

Показатель	ОАО «Керамин»	ОАО «ЗСЖБ № 3 г. Витебска»
Денежный поток:		
положительный	662 546	35 999
отрицательный	604 941	33 298
чистый	57 605	2 701
Коэффициент:		
независимости	0,8845	0,6054
обеспеченности денежными средствами	0,7921	0,1189
оборачиваемости активов	2,2962	5,5950

Сравнив потоки денежных средств по текущей деятельности ОАО «Керамин» и ОАО «ЗСЖБ № 3 г. Витебска», можно сделать вывод, что в организациях приток денежных средств превышает их отток, в результате чего образуется чистый денежный поток. В ОАО «Керамин» чистый денежный поток на 95,31% больше, чем в ОАО «ЗСЖБ № 3 г. Витебска». Коэффициент независимости по двум организациям в целом превышает нормативное значение, что свидетельствует о снижении риска финансовых затруднений в будущем и о финансовой устойчивости организаций. Однако коэффициент независимости ОАО «Керамин» превышает коэффициент независимости в ОАО

«ЗСЖБ № 3 г. Витебска» на 31,55%. Коэффициент обеспеченности денежными средствами в ОАО «Керамин» превышает в ОАО «ЗСЖБ № 3 г. Витебска» на 84,09%. Это свидетельствует о том, что ОАО «Керамин» лучше обеспечен собственными оборотными средствами. Коэффициент оборачиваемости в ОАО «ЗСЖБ № 3 г. Витебска» выше коэффициента оборачиваемости в ОАО «Керамин» в 1,44 раза. Расчет факторов влияния на коэффициент эффективности и его значение в ОАО «Керамин» и ОАО «ЗСЖБ № 3 г. Витебска» за 2011 год представлен ниже:

ОАО «Керамин»:

$$K_3 = 3,003 \cdot 0,0289 \cdot 4,7825 \times \\ \times 2,1549 \cdot 0,1063 = 0,0952.$$

ОАО «ЗСЖБ № 3 г. Витебска»:

$$K_3 = 2,1573 \cdot 0,0347 \cdot 44,3337 \times \\ \times 0,1965 \cdot 0,1241 = 0,0738.$$

Коэффициент эффективности в ОАО «ЗСЖБ № 3 г. Витебска» ниже коэффициента эффективности в ОАО «Керамин», что отражает более эффективное использование денежных средств в ОАО «Керамин». По двум организациям на коэффициент эффективности денежных потоков наибольшее значение оказал коэффициент инкассации дебиторской задолженности и составил в ОАО «Керамин» 4,78, в ОАО «ЗСЖБ № 3 г. Витебска» – 44,33. В наименьшей степени величину коэффициента эффективности повлиял такой фактор, как коэффициент оседания притока денежных средств. Данный коэффициент составил в ОАО «Керамин» – 0,0289, в ОАО «ЗСЖБ № 3 г. Витебска» – 0,0347. Снижение такого фактора, как коэффициент пополнения денежных средств, в ОАО «ЗСЖБ № 3 г. Витебска» (2,1573), по сравнению с ОАО «Керамин» (3,003), привело к снижению коэффициента эффективности.

Таким образом, сравнив потоки денежных средств по текущей деятельности ОАО «Керамин» и ОАО «ЗСЖБ № 3 г. Витебска», можно сделать вывод, что обе организации достаточно эффективно формируют денежные потоки и используют денежные средства.

Заключение. Предлагаемый алгоритм комплексного коэффициентного анализа денежных потоков организации позволяет оценивать достаточность, адекватность денежных потоков, получать более полные и качественные результаты анализа деятельности организации для принятия оптимальных управленческих решений по финансовому регулированию ее деятельности.

Оптимизация денежных потоков представляет собой процесс выбора наилучших форм их организации с учетом условий и особенностей осуществления хозяйственной деятельности [2]. Можно выделить следующие основные направления оптимизации денежных потоков организации: 1) сбалансированность дефицитного денежного потока; 2) синхронизация денежных потоков во времени; 3) максимизация чистого денежного потока.

К сбалансированности дефицитного денежного потока относятся мероприятия по росту объема положительного денежного потока в перспективе. Сбалансированность дефицитного денежного потока в краткосрочном периоде достигается путем системы ускорения/замедления платежного оборота. Сбалансированность избыточного денежного потока обеспечивается ростом инвестиционной активности организации. Синхронизация денежных потоков во времени направлена на обеспечение необходимого уровня платежеспособности организации в каждом из интервалов перспективного периода при одновременном снижении размера страховых резервов денежных активов. Объектом синхронизации выступают предсказуемые денежные потоки, поддающиеся изменению во времени. Максимизация чистого денежного потока организации обеспечивает повышение темпов экономического развития организации на принципах самофинансирования и снижает зависимость от внешних источников формирования финансовых ресурсов.

Таким образом, оптимизация является одним из наиболее важных и сложных этапов управления денежными потоками организации и на ее основе может быть построена система планов рационального использования средств организации с учетом ее специфики и внедрена соответствующая система контроля их исполнения.

Литература

1. Воронченко, Т. В. Прогнозирование и анализ движения денежных потоков / Т. В. Воронченко // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 4. – С. 46–51.
2. Климова, Н. В. Оптимизация денежных средств в обеспечении экономической и финансовой безопасности хозяйствующего субъекта / Н. В. Климова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 29. – С. 30–37.

Поступила 29.03.2013

УДК 338.364

Д. А. Неверов, кандидат экономических наук, доцент (БГЭУ)**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФИЗИЧЕСКОГО КАПИТАЛА:
МЕТОДОЛОГИЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ**

Предложена новая методика определения ценности капитала. Ее преимущество есть следствие отсутствия недостатков, присущих традиционным общеизвестным подходам. Последние носили фрагментарный и потому противоречивый характер, «умея» выразить какое-то одно свойство ценности, игнорируя другие. Новый подход – интегрированный. Он предлагает универсальный алгоритм оценки капитала, впервые *одновременно* учитывающей абсолютные и относительные показатели эффективности функционирования капитала, а также его надежность и защищенность от рисков фиктивного капитала фондового рынка.

The present article considers the new methods of the determination of value capital. Methods takes advantage to traditional approach. The Last have fragmentary and inconsistent nature. They express only one characteristic of value, but ignore others. The new approach - integrated. Its offers the universal algorithm of the estimation of the capital, for the first time simultaneously taking into account absolute and relative factors to efficiency of the capital, as well as his(its) reliability and risk.

Введение. История экономической науки демонстрирует два подхода к определению ценности физического капитала. Первый базируется на теориях английских экономистов, оценивающих капитал как ценность производительную. Второй ведет свое начало от трудов французских физиократов, рассматривающих капитал как ценность долгосрочную, надежную, даже вечную.

В предыдущей статье [1] автором были предложены основные контуры новой методологии решения проблемы. Ее суть в синтезе подходов «английской» и «французской» теорий ценности капитала. В настоящей статье предложен окончательный алгоритм экономической оценки физического капитала.

Основная часть. Две противоположные склонности борются в каждом инвесторе: желание получить доход и стремление сохранить свой капитал. Что предпочтительнее: высокая, но рискованная прибыль или надежный небольшой процент? От ответа на этот вопрос зависит определение капитала либо как изменяющейся (самовозрастающей) ценности, либо ценности вечной, неизменной. Анализ мировых финансовых рынков толкает к последнему варианту определения. Большинство инвесторов предпочитают высоколиквидные, но мало доходные облигации правительств США и Германии высокодоходным, но более рискованным обязательствам правительств Южной Европы. Более того, инвесторы германских облигаций допускают нулевую и даже небольшую «отрицательную доходность» данных ценных бумаг в обмен на их сверхнадежность (спрос настолько поднимает рыночный курс этих бумаг, что дивиденды даже не перекрывают уровень инфляции).

Эффективность банковского сектора всегда производна по отношению к эффективности

реального сектора экономики и потому не может быть выше последней. Все мировые экономические кризисы последних десятилетий свидетельствуют в пользу данного правила. Как только доходность банковских или правительственных долговых инструментов (уместно вспомнить дефолт России в 1996 г.) начинает существенно отрываться от эффективности реальной экономики, речь заходит в лучшем случае о «надувании финансовых пузырей» на определенных рынках, в худшем – о строительстве финансовой национальной пирамиды, конец которой будет тем разрушительней, чем больше отрыв фиктивной ставки финансовой кредитной системы от реальной эффективности экономики.

Предприниматели, имеющие дело с физическими, а не портфельными инвестициями, прекрасно сознают это. Потому их не устраивает в качестве оценки капитала как классическая формула капитализированной ценности, так и многочисленные варианты дисконтированной стоимости. Когда чистый доход капитала соотносится с банковским ссудным (или депозитным) процентом, неявно предполагается, что владелец капитала соглашается на принятие рисков банковской системы. Но банковский сектор имеет свои дополнительные риски, нивелировать которые может только реальный сектор экономики, – третьего не дано. Формула же капитализированной ценности не учитывает преимущество твердо стоящего на реальной земле инвестора физического капитала. Наоборот, она предлагает ему оставить независимость, дарованную собственным бизнесом и вверить свою судьбу банкирам, имеющим склонность к выпуску сомнительных производных долговых инструментов (например, ипотечных деривативов, явившихся причиной мирового финансового кризиса 2008 года). Где

компенсация такого рода рисков? В формуле капитализированной ценности ее нет. На деле владельцы недвижимости предпочитают иметь более низкий относительный доход (в виде арендной платы) по сравнению с банковским процентом, что также подтверждает нашу гипотезу о необходимости компенсации рисков владельцев реального физического капитала в случае его продажи.

Мы предлагаем следующий выход. Предприятие может безбоязненно наращивать величину заемного капитала, пока эффективность его работы позволяет платить налоги и проценты за кредит (т. е. пока разность между рентабельностью авансированного капитала (с учетом налогов) и ссудным процентом положительна). В этом случае удельный вес заемного капитала в структуре совокупных активов будет косвенно свидетельствовать о доверии банков к данному предприятию (и чем больше удельный вес кредитов, тем выше доверие). Подчеркнем, само по себе отношение заемного капитала к собственному (так называемое «плечо финансового рычага») ни о чем говорить не может. Необходим учет знака дифференциала эффекта финансового рычага. Если этот знак положителен, тогда произведение плеча финансового рычага на разность эффективности авансированного капитала и ссудного процента дает величину, которую можно связать с надежностью предприятия. Напомним, положительный эффект финансового рычага показывает процент, на который увеличивается рентабельность собственного капитала из-за привлечения в оборот предприятия заемных средств. Этот прирост эффективности не был бы возможен в случае отсутствия доверия со стороны банков к данному бизнесу. Поэтому он (прирост) может быть использован при оценке надежности (рискованности) капитала либо инвестиционного проекта.

Но как быть с теми предприятиями, которые имеют в достаточном объеме собственные источники финансирования? У таких предприятий будет небольшой показатель эффекта финансового рычага именно в силу меньшей закредитованности, следовательно, в силу высокого показателя общей платежеспособности. Зачем брать кредит и уменьшать прибыль на величину банковского процента, если у предприятия имеется возможность наращивать экспансию без внешних заимствований? У таких предприятий доля собственного капитала будет преобладать над долей заемного, но эффект финансового рычага не покажет данного преимущества.

Увы, соотношение собственного капитала к заемному не имеет нормативов. Высокий уро-

вень долга, может, как уже говорилось, обеспечивать более высокий доход, когда экономические условия нормальны и норма прибыли проекта выше средневзвешенной ставки процента по кредитам. Однако в период застоя и стагнации возрастает риск получения убытков. Проекты «с нулевым долгом» менее рискованны, но в условиях оживленной экономической конъюнктуры они, как правило, недополучают чистый доход. В течение многих лет в займах Всемирного Банка применялось максимальное соотношение между собственным и заемным капиталом, равное 40 : 60. Для предприятий со стабильной доходностью возможно соотношение 30 : 70. Для недавно созданных компаний – 25 : 75 [2].

Мы исходим из того, что если доля собственного капитала в стоимости всех активов предприятия достигает 50%, то имущественные права потенциальных инвесторов принципиально гарантированы: в случае банкротства бизнеса они могут рассчитывать вернуть свои средства. Поэтому каждый процент, превышающий эту планку будет еще больше повышать уверенность инвестора в сохранности своего капитала.

Итак, общий алгоритм оценки капитала следующий:

1) определяется чистый текущий и потенциальный доход предприятия исходя из нормы превышения рентабельности производства над ставкой банковского процента. Чем больше разница между рентабельностью и процентом по кредиту, тем выше возможности по извлечению эффекта финансового рычага, тем выше, следовательно, должна быть оценка капитала;

2) данный доход делим на β -коэффициент чувствительности оцениваемого актива к изменениям рыночной конъюнктуры. Этим действием отражается оценка капитала фондовым рынком с учетом фактора риска ведения данного бизнеса;

3) капитализируем полученный результат. В качестве капитализатора можно использовать реальный процент по депозитам в надежном банке. Этим действием отражается готовность собственника реального физического капитала принять на себя риски банковской системы.

4) для компенсации дополнительных рисков банковской системы умножаем капитализируемую ценность на значение положительного эффекта финансового рычага;

5) в случае превышения удельного веса собственного капитала 50%-ного порога общей стоимости активов собственник капитала имеет дополнительный бонус надежности своего бизнеса, пропорциональный степени превышения данной отметки.

Внимательный читатель может заметить, что новая методика оценки капитала предлагает двойной учет производительной работы предприятия. Действительно, эффективность имеет ключевое значение, именно в силу возможности ее двойной интерпретации – как непосредственного показателя рентабельности работы предприятия, так и косвенного показателя надежности ведения бизнеса и доверия банков. Сначала эффект учитывается как нечто потенциальное – в виде возможного дополнительного чистого дохода. Затем как действительный (фактический) эффект привлечения в оборот предприятия заемных средств, свидетельствующий о доверии коммерческих банков и надежности бизнеса. Тот дополнительный процент прибыли, который получает собственник капитала от союза с банками, должен быть учтен в формуле оценки капитала, ибо он есть следствие ценности данного способа существования капитала или данного способа ведения бизнеса. Он и учитывается в методике в виде процента положительного эффекта финансового рычага.

Точно так же и для объективной оценки чего бы то ни было необходимо учитывать два момента: историю развития явления и его возможный тренд будущего (например, при характеристике человека важен как его жизненный опыт, так и потенциал, связанный с талантами и способностями).

Для теоретической и прикладной экономической науки всегда был небезынтересным вопрос об оценке капитала уникальных транснациональных и национальных компаний. Например, для нашей страны актуален вопрос о реальной стоимости активов Беларуси. Попробуем с помощью нового подхода дать оценку некоей гипотетической компании по экономическим параметрам, напоминающим «национальную жемчужину» (к сожалению, полная информация о финансово-экономической деятельности компании недоступна, поэтому речь может идти лишь о приблизительной оценке стоимости реальных активов).

Ежегодная прибыль компании – 1 млрд. 350 млн. дол. Рентабельность авансированного капитала – 70%. Ставка по депозитам по банковским вкладам в иностранной валюте в надежном банке – 6% годовых. Структура заемного и собственного капитала 45 : 55. Средневзвешенная ставка по кредитам – 10% годовых. Перспективы извлечения дополнительного чистого дохода и эффекта финансового рычага от расширения производства сомнительны из-за ухудшающейся внешнеэкономической конъюнктуры (стоимость калийных удобрений снижается второй год подряд). Тем не менее имеются планы по расширению производства на

четверть от имеющихся мощностей в случае улучшения внешнеторговых условий торговли. Требуется оценить стоимость компании с точки зрения частного покупателя из России.

Первое действие. Определяем сумму текущего и возможного дополнительного чистого дохода предприятия по формуле, представленной в источнике [1, с. 31]. Напомним, количество слагаемых дополнительного дохода определяется делением рентабельности капитала на среднюю ставку по кредитам (в нашем случае 70 : 10). Каждое новое слагаемое, из-за убывающей предельной производительности капитала, меньше предыдущего на три четверти (по условиям примера). Если же ситуация на внешних рынках улучшится, то соответственно повысятся и возможности по извлечению эффекта финансового рычага. Тогда каждое новое слагаемое будет меньше предыдущего, скажем, на треть или даже наполовину – здесь решающую роль должны играть оценки специалистов и экспертов, а также интуитивное понимание реальных перспектив развития мировых торговых рынков и возможностей данного предприятия удовлетворить их. В нашем случае величина чистого дохода составит: $1350 + (337,5 + 84,4 + 21,1 + 5,27 + 1,32 + 0,33 + 0,08) = 1800$ млн. дол. В круглых скобках заключены семь слагаемых дополнительного дохода.

Второе действие. Данный доход может быть увеличен или уменьшен с помощью β -коэффициента, отражающего риск владения данными активами участниками фондовой биржи. Так как соответствующий коэффициент отсутствует для Беларуси, воспользуемся значением «родственного» коэффициента российской компании «Уралкалий» – 1,07. Именно на такую величину необходимо уменьшить 1 млрд. 800 млн. дол. В итоге получим 1 млрд. 682 млн. дол.

Третье действие. Капитализируем доход с помощью банковского процента по вкладам в иностранной валюте. Получим чуть больше 28 млрд. дол.

Четвертое действие. Рассчитаем эффект финансового рычага для компенсации преимущества владельца надежного реального капитала над владельцем рискованного фиктивного (портфельного) капитала. Здесь немаловажное значение имеет уровень налогообложения прибыли компании. Поскольку ставки налогов отличаются в разных государствах, будут отличаться и значения эффектов. Для частного покупателя из России или из Западной Европы, либо из родной Беларуси будет иметь принципиальное значение именно уровень чистой прибыли, остающейся после уплаты всех налогов и взносов в бюджетные и внебюджетные фонды,

тогда как для правительства того или иного государства, наоборот, важен общий доналоговый уровень прибыли как источника наполнения бюджетных и внебюджетных фондов. Следует учитывать эти нюансы при определении эффекта финансового рычага. Если покупателем (продавцом) является частное лицо, необходимо учитывать коэффициент налогообложения. Если же покупатель (продавец) – государство, то рентабельность авансированного капитала уменьшать на коэффициент налогообложения прибыли не следует. В нашем случае покупателем является частное лицо из России, которое оценило уровень всех возможных налогов из прибыли в 30%. Тогда эффект финансового рычага составит: $[70 \cdot (1 - 0,3) - 10] \times 45 / 55 = +31,59\%$. На этот процент следует увеличить капитализированную стоимость. В итоге получим 36,8 млрд. дол.

Пятое действие понадобится в случае превышения уровня собственного капитала 50%-ной величины совокупных активов. В нашем примере удельный вес собственного капитала – 55%. Следовательно, итоговая оценка капитала составит $36,8 \times 1,05 = 38,64$ млрд. дол.

Кстати, со стороны потенциальных покупателей Беларуси из России часто можно услышать «недоуменные» вопросы по поводу недавно озвученной ее стоимости из уст Президента Республики Беларусь. Они спрашивают: почему белорусская компания должна стоить дороже Уралкалия, рыночная цена которой колеблется в районе 26–27 млрд. долларов, если выручка последней на 17% больше? Именно несовершенство существующих методик оцен-

ки капитала, не учитывающих преимущества в рентабельности и надежности ведения белорусского бизнеса, позволяет задавать подобные вопросы. Наша национальная компания имеет существенное преимущество в эффективности производства и, соответственно, сопутствующие потенциальные выгоды от этого, учитывать которые и призвана данная методика во избежание каверзных вопросов со стороны заинтересованных конкурентов.

Заключение. В статье предложен новый подход к определению ценности физического капитала. Его преимущество – в попытке нейтрализации недостатков, присущих традиционным подходам. Последние носили фрагментарный и потому противоречивый характер, «умея» выразить какое-то одно свойство ценности, игнорируя другие. Новый подход – интегрированный. Он предлагает универсальный алгоритм оценки капитала, базирующийся на синтезе французской и английской интерпретации понятия капитала. Впервые *одновременно* учитываются абсолютные и относительные показатели эффективности функционирования капитала, а также его надежность и защищенность от рисков фиктивного капитала фондового рынка.

Литература

1. Неверов, Д. А. Проблема оценки капитала и ее решение / Д. А. Неверов // Труды БГТУ. – 2012. – № 7: Экономика и управление. – С. 28–31.
2. Экономическая оценка инвестиций / под ред. М. В. Римера. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2011. – С. 285–286.

Поступила 22.03.2013

УДК 630*906

А. В. Равино, кандидат экономических наук, старший преподаватель (БГТУ)**ДИНАМИКА ЛЕСНОГО КАПИТАЛА БЕЛАРУСИ**

В статье рассмотрены основные положения методики оценки эффективности ведения лесного хозяйства на макроуровне экономики, расчет величины лесного капитала Беларуси по трем уровням цен (минимальному, базовому, стратегическому), анализ динамики лесного капитала за 10 лет, предлагаемый порядок учета лесного капитала в национальном богатстве страны, дано обоснование необходимости использования предложенной методики в практике хозяйствования.

The article contains: highlights of the methodology for assessing the effectiveness of forest management at the macro level of the economy, the calculation of the value of the forest capital of Belarus in three price levels (minimal, basic, strategic) analysis of forest capital for 10 years, and proposed treatment of the forest capital in national wealth of the country; rationale for the use of the proposed method in the practice of management.

Введение. Задачами Государственной программы развития лесного хозяйства Республики Беларусь на 2011–2015 годы выступают повышение эффективности использования лесных ресурсов, укрепление потенциала лесного хозяйства как отрасли национальной экономики с учетом тенденций развития мировой экономики [1].

Лесное хозяйство занимает важное место в экономике Беларуси и выступает особой отраслью народного хозяйства, соединяющей влияние природных и экономических факторов в лесохозяйственных отношениях. Поэтому применяемые в других отраслях показатели эффективного управления нельзя механически использовать в лесном хозяйстве.

Целью исследования выступает разработка методики оценки эффективности функционирования лесного хозяйства на народнохозяйственном уровне (макроуровне экономики).

Основная часть. Основополагающими показателями, выражающими экономическую эффективность функционирования лесного хозяйства как самостоятельной отрасли национальной экономики, являются:

- динамика лесного капитала (как индикатор общественной полезности лесов);
- место лесного капитала в национальном богатстве страны.

Лесной капитал – денежное выражение запаса лесных ресурсов, выполняющего экономические и социально-экологические функции, связанные с удовлетворением потребностей.

Прирост лесного капитала рассчитывается по формуле

$$\Delta K_{ij} = K_{ij1} - K_{ij0}, \quad (1)$$

где K_{ij1} – величина лесного капитала в текущем периоде, ден. ед; K_{ij0} – величина лесного капитала в базисном периоде, ден. ед.

Формула расчета величины лесного капитала (K_{ij}) для конкретных пород в любом возрасте имеет вид

$$K_{ij} = \sum_{i=1}^{n,m} O_{ij} \cdot V_{ij}, \quad (2)$$

где O_{ij} – удельная эколого-экономическая оценка леса, ден. ед./м³; V_{ij} – древесный запас i -й породы j -й группы возраста покрытой лесом площади, м³/га; i и j – число преобладающих пород и групп возраста.

Удельная эколого-экономическая оценка леса

$$O_{ij} = C_{ij} \cdot \frac{1}{(1 + E_d)^{(Af-A)}}, \quad (3)$$

где C_{ij} – цена 1 м³ i -й породы j -й группы возраста (минимальный, базовый, стратегический уровень), ден. ед./м³; E_d – норматив дисконтирования¹; Af – фактический возраст спелости древостоя, лет; A – среднее значение возраста группы насаждения, лет.

За минимальный уровень цены запаса покрытой лесом площади принимаем действующие таксы на древесину лесных пород.

В качестве базового уровня цены используем средние рыночные цены древесины на корню².

Стратегический уровень цен определяется исходя из модели построения таксовой стоимости древесины основных лесообразующих пород по схеме цены спроса на конечную продукцию лесного комплекса, отражающей ценность лесных ресурсов в объеме, позволяющем компенсировать затраты на лесное хозяйство, учитывая дифференциацию условий ведения лесохозяйственной деятельности, и экологический фактор [2].

Величина лесного капитала и его прирост за 10-летний период представлена в табл. 1.

¹Величина норматива дисконтирования при расчете минимального уровня цены равна 0,05, базового и стратегического – 0,02.

²По данным Белорусской товарной универсальной биржи.

Таблица 1

Величина лесного капитала Беларуси, млн. дол.

Порода	Минимальный уровень			Базовый уровень			Стратегический уровень		
	2000 г.	2010 г.	Прирост	2000 г.	2010 г.	Прирост	2000 г.	2010 г.	Прирост
Хвойные	1823,61	2600,22	776,61	10219,79	13824,82	3605,03	14022,44	18968,57	4946,13
Твердолист.	182,27	237,53	55,26	790,24	1047,51	257,27	1103,35	1462,55	359,2
Мягколист.	285,81	429,12	143,31	970,84	1440,76	469,92	3268,04	4849,81	1581,77
<i>Итого</i>	2291,69	3266,87	975,18	11980,87	16313,09	4332,22	18393,82	25280,92	6887,1

За анализируемый период наблюдается рост лесного капитала, при этом величина прироста зависит от принятого уровня цены.

При применении для оценки стратегического уровня цены величина лесного капитала возрастает на 6887,1 млн. дол. (37,4%), при применении минимального уровня цены наблюдается прирост величины лесного капитала на 975,18 млн. дол. (42,55%), базового уровня – на 4332,22 млн. дол. (36,16%) – рис. 1.

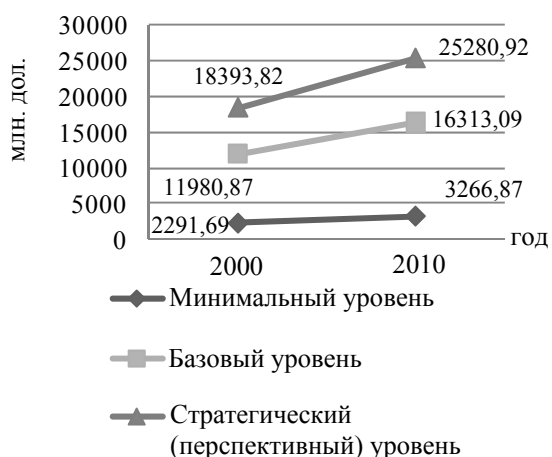


Рис. 1. Динамика лесного капитала

Анализ динамики лесного капитала в разрезе групп возраста и пород показал: в целом по всем породам происходит его рост (в том числе по твердолиственным – более чем на 30%). Однако в молодняках наблюдается нежелательное снижение величины лесного капитала твердолиственных насаждений на 13,95% и хвойных – на 26,85%.

Величина лесного капитала (минимальный уровень цен) увеличилась по средневозрастным на 36,36%, припевающим на 33,87%, спелым и

перестойным насаждениям на 72,39% и уменьшилась в молодняках на 21,79%. Данная тенденция сохраняется при использовании базового и стратегического уровня цен.

Доли лесного капитала, приходящиеся на основные лесообразующие породы, представлены на рис. 2.

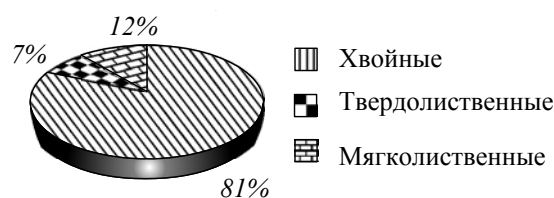


Рис. 2. Структура лесного капитала в разрезе пород

Ежегодное изменение величины лесного капитала в разрезе лесообразующих пород приведено в табл. 2 (Δ – абсолютный прирост, $T_{пр}$ – темп прироста).

Наибольший ежегодный прирост величины лесного капитала происходил у мягколиственных пород (в среднем по 4% от стоимости в год), несколько меньше ежегодный прирост у хвойных – свыше 3% в год. Стоимость наиболее ценных хвойных пород прирастает в полтора раза медленнее мягколиственных.

Анализ ежегодного изменения величины лесного капитала по группам возраста показал, что наибольший прирост наблюдается в спелых и перестойных лесах хвойных и мягколиственных пород (6,05% и 5,84% в год соответственно). В качестве негативной тенденции отмечается снижение величины лесного капитала молодняков хвойных пород на 3,08% в год.

Структура национального богатства (существующая практика и предлагаемый расчет) приведена в табл. 3.

Таблица 2

Ежегодное изменение величины лесного капитала

Порода	Минимальный уровень		Базовый уровень		Стратегический уровень	
	Δ , млн. дол.	$T_{пр}$, %	Δ , млн. дол.	$T_{пр}$, %	Δ , млн. дол.	$T_{пр}$, %
Хвойные	77,66	3,61	360,50	3,07	494,61	3,07
Твердолиственные	5,53	2,68	25,73	2,86	35,92	2,86
Мягколиственные	14,33	4,15	46,99	4,03	158,18	4,03
<i>Итого</i>	97,52	3,61	433,22	3,13	688,71	3,23

Таблица 3

Структура национального богатства за 2010 год, млн. дол.

Расчет по официальной методике					
Всего	В т. ч.				
	основные средства	из них в отраслях		материальные оборотные средства	
		производящих товары	оказывающих услуги		
<u>60998,8</u> 100%	<u>51510,1</u> 84,4%	<u>25624,3</u> 42,0%	<u>25885,9</u> 44,4%	<u>9488,7</u> 15,6%	
Расчет по разработанной методике					
Всего	В т. ч.				
	физический капитал		природный капитал		человеческий капитал
	основные средства	материальные оборотные средства	лесной капитал	иной природный капитал	
<u>362717,0</u> 100%	<u>51510,1</u> 14,20%	<u>9488,7</u> 2,62%	<u>25280,6</u> 6,97%	<u>33900,1</u> 9,35%	<u>242537,5</u> 66,87%

Национальное богатство – показатель экономического развития страны, который представляет собой денежное выражение всей совокупности потребительных стоимостей, накопленных обществом за всю его историю по состоянию на определенную дату.

Согласно отечественной макростатистике, национальное богатство представляет собой совокупность накопленных нефинансовых и финансовых активов за вычетом финансовых обязательств, которыми страна располагает на данный момент – табл. 3 (по данным Национального статистического комитета). Существующая официальная методика занижает величину национального богатства страны, основываясь на учете только физического капитала, что искажает реальное значение макроэкономического показателя.

Согласно мировым стандартам, национальное богатство включает: физический капитал, природный капитал, человеческий капитал [3]. Нами предлагается методика определения величины национального богатства страны, которая включает:

- определение величины физического капитала республики по данным Национального статистического комитета;
- расчет величины природного капитала с учетом имеющихся экспертных оценок, в том числе лесного капитала как стоимостной оценки древесного запаса лесного фонда (по стратегическому уровню цены) [3, 4];
- оценку величины человеческого капитала с учетом имеющихся экспертных оценок [3].

Таким образом, величина национального богатства составила 362,717 млрд. дол., что выше оценки, полученной по действующим статистическим расчетам в 6 раз. Лесной капитал Беларуси равен 25,28 млрд. дол., что составляет

7% от величины национального богатства и 42,7% от величины природного капитала.

Закключение. Разработанная методика оценки лесного капитала и его динамики, вклада лесного капитала в национальное богатство страны позволяет определить увеличение (уменьшение) лесного капитала за анализируемый период, сделать вывод о вкладе в его динамику производительной способности насаждений, структурных сдвигов в возрастном и породном составе лесов с целью своевременного реагирования, оценить вклад лесного хозяйства в национальное богатство страны. Полученные результаты оценки эффективности функционирования лесного хозяйства на макроуровне экономики свидетельствуют о важности совершенствования системы эколого-экономического учета как необходимого условия перехода к устойчивому природопользованию, что позволит повысить рейтинг Республики Беларусь на международной арене.

Литература

1. Государственная программа развития лесного хозяйства Республики Беларусь на 2011–2015 годы: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 03.11.2010 № 1626. – Минск, 2010. – 18 с.
2. Рекомендации по определению экономической эффективности ведения лесного хозяйства: проект / Белорус. гос. технол. ун-т. – Минск, 2012. – 69 с.
3. Неверов, А. В. Экономика природопользования / А. В. Неверов. – Минск: БГТУ, 2008. – 198 с.
4. The Sustainable Forestry Handbook / Sophie Higman [et al.]. – Cambridge: Earthscan Forestry Library, 2010. – 333 p.

Поступила 22.03.2013

УДК 677:339.137

А. С. Тулеметова, кандидат экономических наук,
доцент (ЮКГУ им. М. Ауезова, Республика Казахстан),

Г. У. Бекманова, старший преподаватель, магистр (ЮКГУ им. М. Ауезова, Республика Казахстан)

СОЗДАНИЕ ТЕХНОПАРКОВ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Мировой опыт показывает, что страны, желающие стать лидерами в избранной области техники и технологии, должны иметь минимально короткий инновационный цикл, а ускорить инновационный цикл удастся только за счет совместной работы ученых и технологов. В этой связи очень интересен опыт технопарков как одной из наиболее удачных форм интеграции науки и производства.

Созданные в Казахстане технопарки могут стать важнейшей составляющей национальной инновационной системы республики, т. к. они являются элементами, способствующими внедрению современных технологий.

Дальнейшее развитие технопарков в Казахстане призвано решить задачи укрепления связей науки с производством, внедрения современных технологий, повышения производительности труда в промышленности и, как следствие, производства высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции.

World experience shows that the countries, wishing to become leaders in the chosen area of equipment and technology, have to have minimum short innovative cycle, and accelerate an innovative cycle it is possible only at the expense of collaboration of scientists and technologists. In this regard experience of science and technology parks as one of the most successful forms of integration of science and production is very interesting.

The science and technology parks created in Kazakhstan can become the most important components of national innovative system of the republic since they are the elements promoting introduction of modern technologies.

Further development of science and technology parks in Kazakhstan is urged to solve problems of strengthening of ties of science with production, introductions of modern technologies, labor productivity increases in the industries and, as a result, productions of hi-tech and competitive production.

Введение. За годы независимости Республика Казахстан превратилась в успешное государство, сделавшее образование, науку и инновации своими приоритетами. Значительная роль в этих приоритетах принадлежит национальным и региональным технопаркам – универсальным площадкам для апробации и коммерциализации инновационных разработок.

Основная часть. Большинство ученых сходится на том, что технопарк – это структура, призванная обслуживать начинающих предпринимателей, ученых, разработчиков, инженеров с целью обеспечения быстрого и прямого внедрения разработок и бизнес-планов. Спецификой технопарков являются научные, конструкторские и технологические разработки, основанные на использовании технологий. Создание технопарков стало важнейшим направлением структурной перестройки промышленности многих стран.

Основу деятельности технопарков составляет производство. Для решения специфических задач, связанных с осуществлением этой деятельности, создаются отдельные юридические лица – малые предприятия, входящие в технопарк.

Первые технопарки появились при высших учебных заведениях. Поэтому технопарки ста-

ли называть научными. Научные парки – это формы интеграции науки с промышленностью.

В развитии научных парков прослеживается два этапа:

– 50-е годы, когда возникло большинство их в США и появились зачаточные формы в западноевропейских странах – Великобритании, Франции, Германии;

– 80-е годы, с начала которых стало формироваться второе поколение технопарков в США, Западной Европе, появились они в странах, где их раньше не было (Япония и другие страны Дальнего Востока).

В результате многообразия парков пополнилось новыми их разновидностями, которые условно можно свести к трем моделям: американской (США, Великобритания), японской (Япония) и смешанной (Франция и другие европейские страны).

В американской модели выделяют три типа научных парков: 1) научные парки в узком смысле слова; 2) исследовательские парки; 3) инкубаторы в США и инновационные центры в Великобритании.

Крупнейшим из научных парков США является Стэндфордский университет, взаимодействующий с высокотехнологичными компа-

ниями. Среди компаний – три главных гиганта в области электроники (IBM, Hewlett, Packard), аэрокосмические (Локхид), химические и биотехнологические.

Типичным примером исследовательского парка служит Центр Иллинойского Технологического института, на территории которого расположены исследовательские институты некоммерческого характера, тесно связанные с промышленностью. В этом центре размещено 80 компаний с численностью 28 тыс. занятых. Годовой бюджет составляет около 68 млн. дол.

В настоящее время 30% от мирового числа технопарков находятся в США.

Японская модель, в отличие от американской, характеризуется созданием технополисов, то есть новых городов, где сосредотачиваются научные исследования в передовых отраслях и наукоемкое промышленное производство.

Технополис должен удовлетворять следующим требованиям:

- располагаться не далее чем в 30 мин езды от своих «городов-родителей»;
- занимать площадь меньшую или равную 500 квадратным милям;
- иметь сбалансированный научно-промышленный комплекс, оснащенный необходимой инфраструктурой;
- гармонизовать с местными традициями и природными условиями.

Технопарковые структуры в Японии создавались с целью оживления экономики депрессивных регионов. Такие образования стали формироваться в Японии в начале 90-х годов.

Так, на северном острове Хоккайдо сформировался технопарк по производству оптических приборов и волокон, композиционных материалов, фармацевтических препаратов, медицинского оборудования и др.

Активно развивает высокотехнологичные производства Китай, где в г. Шенжень в 1985 г. был создан первый технопарк. Дело в том, что местная обрабатывающая промышленность исчерпала возможности роста и помочь ей преодолеть это можно было путем формирования высокотехнологичных производств.

На севере Китая в г. Харбине действует зона высокотехнологичного развития. Здесь сформирован специальный центр, куда привлекают ученых из России, Украины и Белоруссии для реализации их научных идей от экспериментов и образцов до выпуска готовых изделий и запуска их в коммерческий оборот. Правительство Китая всячески поддерживает зону, вкладывая в нее инвестиции и выступая гарантом по привлечению кредитов.

Поняв, что технопарки приносят доход, изменяют структуру промышленного произ-

водства, способствуют развитию малого бизнеса, страны СНГ стали создавать их на своих территориях.

Так, в России в начале 90-х годов начинается формирование первой волны технопарков, центром которых были вузы. Ассоциация «Технопарк» начала функционировать в 1990 г., главными направлениями ее работы были: изучение зарубежного опыта создания технопарков и возможности их приспособления к российским условиям; разъяснение сущности их в обеспечении развития малого предпринимательства; подготовка кадров для малых инновационных фирм и др.

Вторым технопарком, созданным в 90-х годах, был Томский научно-технический парк. В последующие годы наблюдается постепенный их рост.

Из числа существующих ныне технопарков следует отметить Зеленоградский научно-технологический парк, учредителем которого стал Московский госуниверситет электронной техники.

Научно-технологический парк Мордовии создан совместно с иностранными инвесторами на базе Мордовского госуниверситета для развития инфраструктуры. В составе имеется три центра: промышленный, инновационно-технологический и бизнес-центр. Предусматривается строительство собственных зданий на территории технопаркового комплекса.

В процессе реформирования экономики был создан техноэкополис «Комсомольск-Амурск-Солнечный», в котором создавались сборочные производства, малые предприятия с инновационной направленностью. В 2001 г. правительство РФ предложило г. Комсомольск-на-Амуре превратить в наукоград. В соответствии с новым статусом появилась возможность значительную часть налогов направлять на развитие и нужды города, усиливая этим поддержку инновационных проектов. Расчеты, произведенные специалистами, показали, что преобразование города в наукоград приведет за 10 лет к увеличению объема производства в 2 раза за счет наукоемкой продукции – авиационной и электронной техники, газозлектрических установок, продуктов порошковой металлургии, особо ценных металлов, новых технологий обработки материалов и другой продукции. Ожидается, что доля высоконаукоемкой продукции достигнет 85%, а экспорт возрастет более чем в 5 раз.

Кузбасский технопарк, организованный в 2008 г., уделяет большое внимание развитию отношений с вузами. Основной акцент делается на необходимость подготовки высококвалифицированных специалистов через вовлечение молодежи в инновационную деятельность. При технопарке создан студенческий бизнес-инкубатор,

где студенты воплощают свои идеи в реальное малое инновационное предприятие. Здесь они бесплатно получают офисные и производственные площади для размещения своей фирмы, бухгалтерские и юридические консультации.

Имеется информация о том, что кроме России, вопросы организации технопарков занимается и Украина, где разработана и утверждена нормативно-правовая база, обеспечивающая экономическую заинтересованность в инновационной деятельности. Статистика информирует, что в течение четырех лет выпуск инновационной продукции участниками технопарков составил более 2 млрд. гривен, при этом в бюджет в виде налогов (хотя на них установлены льготы) поступило 75 млн. гривен. Ожидается, что после окончания срока действия спецрежима сумма ежегодных поступлений в бюджет составит около 400 млн. гривен, то есть увеличится в 3,5 раза.

С появлением закона «О науке» успешная деятельность технопарков позволит Казахстану более эффективно использовать имеющиеся ресурсы, что, в свою очередь, будет способствовать решению социально-экономических задач в сфере занятости, борьбе с бедностью, достижению устойчивых темпов экономического роста всех регионов и государства в целом.

Казахстан обладает научной базой, позволяющей развивать наукоемкое производство на основе отечественных разработок по таким направлениям, как биотехнология, ядерные, космические технологии, создание новых материалов, химических продуктов и др.

Внедрение и работа парков в Казахстане осуществляется по модели, имеющей следующие особенности:

- наличие зданий, предназначенных для размещения десятков малых инновационных предприятий;
- наличие обслуживания, состоящего из различных видов сервиса.

В стране формируются и реализуются парки двух видов: национальные научно-технологические и региональные научно-технологические парки.

Национальные научно-технологические парки ориентированы на создание новых отраслей, которые должны способствовать обеспечению будущей конкурентоспособности казахстанской экономики. Региональные технологиче-

ские парки формируются с целью раскрытия возможностей инновационного потенциала региона и создания условий для малого и среднего наукоемкого и технологического бизнеса.

Характерной чертой казахстанских технопарков является их расположение на территории крупных предприятий с привлечением к работе ведущих вузов и научно-исследовательских институтов.

В технопарках Казахстана существует смешанная структура собственности, т. е. государственный и частный секторы совместно участвуют в организации технопарков.

В качестве примера можно выделить технопарк г. Караганды. Главными учредителями его являются АО «ЦИТТ» и аким области в лице главного управления экономики и развития предпринимательства.

Часть казахстанских технопарков включают в себя бизнес-инкубаторы – вновь созданные малые предприятия, которые арендуют в технопарках помещения сроком на 2–5 лет. Основную долю клиентов бизнес-инкубаторов составляют компании, занимающиеся производством продуктов питания, пошивом одежды, производством сувениров и совсем малая доля (около 2%) принадлежит технологическому бизнесу.

Казахстанские технопарки предоставляют в аренду производственные и административные площади, организуют прокат технологического оборудования, оказывают общие коммунальные и коммуникационные услуги.

Правительство Республики Казахстан для развития технопарков предусматривает ряд привилегий: корпоративный налог снижается наполовину; земельный и имущественный налоги не взимаются; изготовленная продукция освобождается от налога на добавленную стоимость.

Следует отметить, что тенденции развития технопарков Казахстана адекватны тенденциям развития системы мировой инновационной деятельности.

Заключение. Созданные в Казахстане технопарки могут стать важнейшей составляющей национальной инновационной системы республики, т. к. они являются элементами, способствующими внедрению современных технологий, росту производительности труда, выпуску высокотехнологичной продукции.

Поступила 15.03.2013

УДК 33.331.5

С. В. Шевченко, кандидат экономических наук, доцент,
директор (НИИ труда Минтруда и соцзащиты Республики Беларусь)

ПРИМЕНЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ГИБКИХ ФОРМ ЗАНЯТОСТИ

В статье рассматриваются результаты опроса организаций по поводу применения гибких форм занятости работников. Показано, какие гибкие формы занятости в нашей стране получили наибольшее распространение и в какой части трудовое законодательство, регламентирующее условия применения гибких форм занятости, требует дальнейшего развития. Приведены преимущества применения гибких форм занятости в организациях и что является препятствием их широкого распространения.

The results of the survey organizations about the use of flexible forms of employment. Shows how flexible forms of employment were the most common in our country, the extent to which labor law requires development. The advantages of the use of flexible forms of employment. Analyzes impediments widespread flexible forms of employment in organizations.

Введение. Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что гибкие формы являются эффективным инструментом регулирования занятости [1]. Их применение позволяет нанимателям управлять численностью и составом работников исходя из сложившейся экономической ситуации, оперативно сокращая либо увеличивая объемы производства и не создавая при этом социальной напряженности в трудовых коллективах. Применение гибких форм занятости дает возможность оптимизировать численность работников, что способствует повышению производительности труда в организациях.

Использование нанимателями гибких форм занятости позволяет населению сочетать труд с индивидуальными потребностями, обусловленными семейными обязанностями (уход за детьми, престарелыми), желанием получить образование, приобрести опыт работы, сохранить занятость.

Большое значение гибкие формы занятости имеют для развития малого бизнеса [2]. Ведь в условиях неопределенности, когда неизвестно заранее, будет ли бизнес иметь успех, какие объемы товаров или услуг будут востребованы рынком, предпочтение, естественно, отдается найму работников, прежде всего, на временной основе, а также с применением других гибких форм занятости.

Основная часть. В соответствии с Директивой Президента Республики Беларусь № 4 от 31 декабря 2010 года в нашей стране должны быть созданы благоприятные условия для расширения практики применения гибких или нетипичных форм занятости населения. В связи с этим по заказу Министерством труда и социальной защиты было проведено исследование по изучению масштабов распространения в нашей стране гибких форм занятости. При этом была также поставлена задача выяснить, существуют ли в организациях какие-либо проблемы применения гибких форм занятости.

С этой целью проведен опрос специалистов 340 субъектов хозяйствования. Опросом были охвачены крупные и средние организации, малые и микроорганизации, индивидуальные предприниматели.

В качестве гибких или нетипичных форм занятости изучалось применение субъектами хозяйствования:

- суммированного учета рабочего времени;
- сезонной занятости;
- временной занятости;
- неполного рабочего времени;
- работы по совместительству;
- срочного трудового договора;
- режима гибкого рабочего времени;
- домашнего труда;
- дистанционного труда;
- заемного труда.

В опросе участвовали организации, занимающиеся самыми разными видами деятельности – промышленным и сельскохозяйственным производством, охотой и лесным хозяйством, строительством, транспортом и связью, торговлей, ремонтом автомобилей, ремонтом бытовых изделий и предметов личного пользования, финансовой деятельностью, операциями с недвижимым имуществом, гостиничной и ресторанной деятельностью, а также предоставлением услуг аренды, коммунальных, персональных и образовательных услуг, услуг здравоохранения, социальных услуг, IT-разработками и другими видами деятельности.

Более 82% участвовавших в опросе субъектов хозяйствования указали, что использовали нетипичные формы занятости работников. При этом нетипичные формы занятости применялись, в принципе, в одинаковой мере во всех видах экономической деятельности.

Опрос показал, что нетипичные формы занятости чаще применяются в малых, средних и крупных организациях. При этом обращает на себя внимание тот факт, что в микроорганиза-

циях нетипичные формы занятости используются значительно в меньшей степени. А ведь именно в них гибкие формы занятости должны были бы получить наибольшее распространение.

Как правило, субъекты хозяйствования применяли одновременно разные виды нетипичных форм занятости. Чаще всего при этом использовались такие формы занятости, как работа по совместительству, работа на основании срочного трудового договора, суммированный учет рабочего времени, временная занятость, неполное рабочее время, сезонная занятость.

В целом по всем участвовавшим в опросе организациям нетипичными формами занятости было охвачено около 30% наемных работников. По удельному весу работников наибольшее распространение получила такая форма нетипичной занятости, как суммированный учет рабочего времени – 62% всех занятых в условиях нетипичной занятости, далее по степени распространности применения – срочный трудовой договор (почти 12% работников) и совместительство (свыше 8%). Обращает на себя внимание тот факт, что дистанционный и заемный труд применялись в участвовавших в опросе организациях, буквально, к единицам работников.

Служащие чаще, чем рабочие, работали по совместительству, и чаще были заняты неполное рабочее время. Применительно к рабочим наниматели чаще по сравнению со служащими использовали суммированный учет рабочего времени и сезонную занятость.

Почти 88% субъектов хозяйствования указали, что нетипичные формы занятости работников оформлялись трудовым договором; 28% указали, что использовали при этом гражданско-правовой договор.

Субъекты хозяйствования, использовавшие такую новую для Республики Беларусь форму занятости, как заемный труд, трудовые отношения с работниками оформляли посредством трудового договора или гражданско-правового договора, но в ряде случаев договоры оформлялись не с работниками, а с организацией, предоставляющей в наем работника.

Пожалуй, это самая сложная в применении форма занятости работников в нашей стране. Особенностью заемного труда является то, что помимо двух сторон трудовых отношений – самого работника и организации, использующей труд работника, – есть еще и третья сторона, еще один субъект отношений – организация, предоставляющая в наем работника (агентство заемного труда). Модель заемного труда, таким образом, предполагает наличие трех субъектов трудовых отношений: работника; агентства – организации, нанимающей работника на работу; организации, временно ис-

пользующей труд работника на условиях его аренды у агентства [3]. Отношения между наемными работниками и нанимателями в данном случае должны носить трехсторонний характер, но законодательством Республики Беларусь это не предусматривается. Поэтому распространение данной формы занятости оказалось таким скромным – несколько организаций и применительно к единицам работников. Вместе с тем потребность в применении такой формы занятости работников отметило значительно большее число организаций – свыше 15% от всего количества участвовавших в опросе.

Более 80% всех опрошенных субъектов хозяйствования указали на отсутствие проблем при оформлении трудовых отношений с работниками. Кроме того, почти 90% субъектов хозяйствования сообщили, что требования действующего законодательства, которыми регулируются трудовые отношения нанимателя с работниками, не являются препятствием для развития их бизнеса.

Субъекты хозяйствования, указавшие на наличие проблем при заключении трудового или гражданско-правового договора, неоднократно отмечали при этом как проблемную ситуацию, недостаточно прокомментированную юристами, случай оформления трудовых отношений с директором частного унитарного предприятия, когда он одновременно является и собственником данного предприятия.

В качестве препятствия для развития бизнеса субъекты малого предпринимательства указали на запрет для индивидуальных предпринимателей нанимать работников, не являющихся родственниками. Среди родственников весьма сложно бывает найти работников с необходимым уровнем и профилем квалификации, кроме того, далеко не всегда родственники хотят работать в семейном бизнесе, их вполне устраивает работа в качестве наемных работников в тех организациях, где заняты, и они не имеют желания менять работу.

Опрос показал, что основными причинами, по которым организации используют гражданско-правовой договор при найме работников, являются:

- отсутствие у субъекта хозяйствования необходимости постоянного присутствия на работе работника;
- возможность устанавливать персональные условия оплаты труда по договоренности с работником;
- несмотря на наличие квалификации отсутствие у работника документов, подтверждающих требуемое образование;
- невозможность найти необходимого работника на работу на постоянной основе.

В целом по выборке 33% организаций, участвовавших в опросе, хотели бы применять (если не применяют) или шире применять (если уже применяют) нетипичные или гибкие формы занятости работников. Среди крупных организаций об этом заявили 40% организаций, среди средних организаций – 24%, среди субъектов малого предпринимательства (малые, микроорганизации и предприниматели) – 30%.

Участники опроса сообщили, что причинами, сдерживающими применение нетипичных форм занятости в Республике Беларусь, являются:

- большой объем работы для кадровых служб при применении нетипичных форм занятости;
- недостаток информации о работниках, желающих работать в гибких условиях занятости;
- недоверие со стороны работников к нетипичным формам занятости.

В целом по кругу опрошенных субъектов хозяйствования более 50% из них дали положительную оценку законодательству, регулирующему применение нетипичных, гибких форм занятости работников в Республике Беларусь.

В основном такой низкий процент положительно оценивших законодательство, регулирующее применение нетипичных форм занятости работников, связан с тем, что законодательные нормы сложны читаются, и для людей, не имеющих юридического образования, не всегда понятны. О необходимости доработки законодательства высказались только 9% респондентов. При этом предложения о необходимости доработки законодательства ими были высказаны в самом общем виде: «действующие нормы требуют доработки», «не в полной мере отражают все необходимые вопросы», «ким не хватает конкретности».

Вместе с тем более 13% субъектов хозяйствования отметили необходимость совершенствования законодательства в целях обеспечения должного правового регулирования в нашей стране применения дистанционного труда, около 16% хозяйствующих субъектов указали на наличие пробелов в законодательстве в части регулирования применения заемного труда.

Заключение. Проведенное исследование показывает, что в последние годы в социально-экономическом развитии Республики Беларусь последовательно реализуются меры по либерализации условий осуществления хозяйственной деятельности, устранению излишнего вмешательства государственных органов в деятельность юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, нивелизации необоснованных административных барьеров для развития деловой инициативы. Нормы трудового законода-

тельства не препятствуют развитию экономики и стимулированию деловой активности.

Вместе с тем существует потребность в применении новых форм занятости, с появлением которых возникает необходимость их законодательного закрепления и правового регулирования.

Многие организации сегодня нуждаются в минимизации расходов на рабочую силу и повышении таким образом своей конкурентоспособности. Работники именно этих организаций имеют высокий риск потерять работу, получают очень низкую заработную плату.

Как показывает опыт стран с развитой рыночной экономикой, гибкие формы занятости являются эффективным инструментом регулирования занятости и доходов населения.

В условиях глобализации мирового сообщества и растущей международной конкуренции, процессов либерализации национальных рынков труда, стремительного внедрения информационных технологий все более широкое распространение получают новые формы организации труда, направленные на усиление гибкости занятости работников. В этих условиях одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь должно стать создание благоприятных условий для расширения практики применения гибких или нетипичных форм занятости населения [4].

Литература

1. Гибкие формы занятости // Портал о среднем и высшем образовании в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.znanie.info/portal/ecterms/18/136.html>. – Дата доступа: 24.03.2013.
2. Капельюшников, Р. И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации: автореф. дис. в виде монографии на соискание ученой степени д-ра экон. наук: 08.00.01 / Р. И. Капельюшников; Моск. Гос. ун-т им. М. В. Ломоносова [Электронный ресурс]. – М., 2003. – 46 с. – Режим доступа: http://www.ecsoc.ru/images/pub_ecsoc/2004/08/30/0000010764/Kapelush.doc. – Дата доступа: 24.03.2013.
3. Коршунова, Т. Ю. Правовое регулирование отношений, связанных с направлением работников для выполнения работ в других организациях / Т. Ю. Коршунова // Трудовое право. – 2005. – № 6
4. Боровик, Л. С. Политика рынка труда в Беларуси: состояние и перспективы / Л. С. Боровик // Экономический бюллетень НИЭИ Минэкономики. – 2010. – № 6.

Поступила 25.03.2013

УДК 33.331.5

С. В. Шевченко, кандидат экономических наук, доцент,
директор (НИИ труда Минтруда и соцзащиты Республики Беларусь);

Т. Л. Рогова, аспирант, научный сотрудник
(НИИ труда Минтруда и соцзащиты Республики Беларусь)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ КВАЛИФИКАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Целью статьи выступает рассмотрение институтов профессионального стандарта, оценки и сертификации квалификации кадров как новых элементов Национальной системы квалификаций Республики Беларусь и их роли как инструментов повышения эффективности использования трудового потенциала страны. В статье также рассматриваются секторальные советы квалификаций как механизм, обеспечивающий взаимодействие между рынком труда и рынком образовательных услуг по вопросам организации подготовки кадров с учетом потребностей экономики.

The article describes the need for the development of National Qualifications System of the Republic of Belarus. The authors suggest that the implementation in the National Qualifications system of such new elements as the institute of occupational standards and the system of qualification evaluation and certification would provide more opportunities for the development of human resources in Belarus. Sector Qualification Councils are also a subject for the analysis in the article as well as the certification centers.

Введение. Демографическая ситуация в Республике Беларусь, структурная перестройка национальной экономики, интеграционные процессы, рост конкуренции на общем рынке труда в рамках единого экономического пространства обуславливают необходимость повышения эффективности использования имеющегося в стране трудового потенциала и создания более гибких условий для его развития [1–4].

В Республике Беларусь функционирует система квалификаций, основы которой были заложены еще во времена Советского Союза. На протяжении многих лет национальная система квалификаций эффективно выполняла свою роль в регламентации определенного ряда социально-трудовых отношений между нанимателями и работниками. Сегодня же она характеризуется инертностью и недостаточной гибкостью по отношению к изменениям, происходящим в экономике в современных условиях ее развития.

В рамках статьи дается обоснование необходимости совершенствования сложившейся в Республике Беларусь системы квалификаций и рассматриваются пути ее совершенствования на основе анализа зарубежного опыта по разработке национальных систем квалификаций.

Национальная система квалификаций Республики Беларусь. Сложившаяся в Республике Беларусь система квалификаций включает в себя следующие элементы:

– общегосударственный классификатор Республики Беларусь «Профессии рабочих и должности служащих» (ОКПД);

– общегосударственный классификатор Республики Беларусь «Занятия» (ОКЗ);

– общегосударственный классификатор Республики Беларусь «Специальности и квалификации» (ОКСК);

– Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (68 выпусков ЕТКС) и Единый квалификационный справочник должностей служащих (34 выпуска ЕКСД);

– образовательные стандарты профессионально-технического, среднего специального, высшего образования.

Приведенные технические нормативные правовые акты позволяют:

– учреждениям образования – разрабатывать учебно-программную документацию образовательных программ профессионально-технического, среднего специального, высшего образования, присваивать квалификацию выпускникам учреждений образования и обеспечивать соответствие приобретенной ими квалификации профессии рабочего (служащего), первичной должности специалиста;

– нанимателям – разрабатывать штатные расписания, должностные и рабочие инструкции и другие локальные нормативные правовые акты, регламентирующие трудовые отношения в организациях, а также осуществлять подбор, расстановку и аттестацию работников, повышение их квалификации и переподготовку;

– органам государственного управления – разрабатывать нормативные правовые акты, регулирующие трудовые отношения, вопросы обучения и социальной защиты работников.

Основным инструментом регулирования определенных социально-трудовых отношений между нанимателями и работниками, связанных, в том числе, с организацией профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников, являются квалификационные справочники, ключевыми элементами которых выступают тарифно-квалификационные характеристики профессий рабочих

и квалификационные характеристики должностей служащих.

Являясь нормативными техническими правовыми актами, квалификационные справочники обязательны для применения во всех организациях независимо от их формы собственности и организационно-правовой формы. В настоящее время в них содержится более 4,6 тыс. тарифно-квалификационных характеристик профессий рабочих и около 2,5 тыс. квалификационных характеристик должностей служащих. Поддержание такого количества характеристик в актуальном состоянии – чрезвычайно непростая и трудоемкая задача, решение которой в централизованном порядке крайне затруднительно.

В последние годы система квалификаций в Республике Беларусь дополняется сертификацией и лицензированием (например, в адвокатуре) квалификации работников. Имеется достаточно много локальных примеров сертификации. Однако формирующиеся сегодня в отдельных секторах экономики системы сертификации работников не обеспечены единой методологией оценки квалификации и вынуждены самостоятельно определять как то, что оценивается (на соответствие чему оценивается), так и процедуру, методы оценивания.

Сегодня Национальная система квалификаций Республики Беларусь не обладает достаточной гибкостью и адаптивностью, чтобы оперативно реагировать на все изменения, происходящие в содержании и организации труда работников в условиях инновационного развития экономики. Ее неспособность своевременно реагировать на поступающие со стороны рынка труда сигналы приводит к возникновению на нем дисбалансов между спросом и предложением рабочей силы по профессионально-квалификационному составу. Как следствие, сложившаяся профессионально-квалификационная структура трудовых ресурсов страны не отвечает потребностям многих секторов экономики.

Сегодня многие организации из разных секторов экономики испытывают дефицит квалифицированных кадров, либо, имея избыточную численность персонала, сталкиваются с проблемой неэффективного использования кадрового потенциала. По своим количественным и качественным параметрам квалификация многих работников, как уже работающих в организациях, так и вновь приходящих, часто уступает тому уровню, который необходим нанимателям в соответствии с их потребностями в условиях динамичного развития современного производства и сферы услуг.

В настоящее время обеспечение баланса между спросом и предложением квалификаций на рынке труда невозможно без его эффектив-

ного взаимодействия с системой образования. Однако в Национальной системе квалификаций Республики Беларусь отсутствуют институты и механизмы, необходимые для обеспечения такого взаимодействия. Как следствие, разработчики образовательных стандартов и учебно-программной документации не имеют актуальной информации о профессиональных знаниях, навыках и компетенциях, востребованных на рынке труда в конкретных секторах экономики.

Необходимость поддержки инновационного развития экономики соответствующим трудовым потенциалом заставляет искать новую методологию построения национальной системы квалификаций в Республике Беларусь, которая бы существенно повысила ее гибкость и адаптивность.

В этой связи интересен опыт многих зарубежных стран, встраивающих в свои системы квалификаций специальные институты и механизмы, которые обеспечивают эффективное взаимодействие между рынком труда и рынком образовательных услуг, устраняя несоответствие между спросом на профессиональные знания, навыки и компетенции, востребованные со стороны нанимателей, и предложением квалификаций со стороны системы образования. К таким институтам, прежде всего, относятся профессиональные стандарты и система оценки и сертификации квалификации кадров.

Профессиональные стандарты, как правило, разрабатываются на основе изучения текущей и перспективной потребности конкретных секторов экономики в кадрах и представляют собой многофункциональные нормативные документы, устанавливающие в рамках определенных видов деятельности требования к содержанию и качеству труда, условиям его осуществления.

В системе оценки и сертификации квалификации кадров осуществляется оценка фактически достигнутого работником уровня квалификации (на определение ее соответствия требованиям рынка труда) и признание результатов обучения, полученных неформальным (информальным) способом. В некотором роде данная система выполняет регулирующие функции, связанные с обеспечением соответствия структуры и наполнения квалификаций, предлагаемых на рынке образовательных услуг, требованиям рынка труда.

Анализ зарубежного опыта по формированию и развитию национальных систем квалификаций показал, что внедрение в Национальную систему квалификаций Республики Беларусь институтов профессиональных стандартов и оценки и сертификации квалификаций позволит создать условия, необходимые для непрерывного повышения кадрового потенциала организаций и эффективного его использования.

Для обеспечения функционирования новых элементов национальной системы квалификаций потребуются разработка новых механизмов, таких как секторальные советы квалификаций и центры по оценке и сертификации квалификаций.

Секторальные советы квалификаций, как правило, формируются из числа представителей бизнеса, системы образования, научных и общественных организаций (включая профсоюзы), а также заинтересованных органов государственного управления. Их основная цель заключается в обеспечении необходимого взаимодействия между рынком труда и рынком образовательных услуг по вопросам организации подготовки кадров с учетом потребностей экономики.

Выявление и оценка потребностей различных секторов экономики в количественных и качественных параметрах рабочей силы в рамках секторальных советов квалификаций будет способствовать снижению дисбаланса спроса и предложения на рынке труда. Результаты анализа содержания и организации труда работников должны иметь свое отражение в разработке соответствующих профессиональных стандартов. При этом потребность в качественных параметрах рабочей силы должна быть описана на языке трудовых функций, осуществляемых в рамках конкретных секторов экономики, и ключевых компетенций, которые необходимы работникам для выполнения этих трудовых функций.

Требования к квалификации работников должны выстраиваться в разрезе уровней квалификации на основе дескрипторов соответствующих рамок квалификаций. На основе профессиональных стандартов будут разрабатываться соответствующие образовательные стандарты, в которых требования к квалификации работников формулируются в виде конкретных результатов обучения.

Следует отметить, что с необходимостью совершенствования национальных систем квалификаций сталкивается не только Республика Беларусь, но и многие другие страны мира, включая страны СНГ. В настоящее время эти страны находятся на стадии активной разработки государственной политики в области совершенствования своих национальных систем квалификаций с учетом передового зарубежного опыта. В Российской Федерации и Республике

Казахстан уже внесены необходимые изменения в Трудовой кодекс, разрабатываются национальные рамки квалификаций, профессиональные стандарты, описания карьерного роста работников, процедур оценки профессиональной подготовленности и подтверждения достигнутого уровня квалификации.

В условиях углубления социально-экономической интеграции с государствами-соседами в рамках единого экономического пространства Республике Беларусь целесообразно присоединиться к этим процессам.

Заключение. В современных условиях развития экономики все большее значение приобретает проблема эффективности использования трудового потенциала страны. Негативные тенденции на рынке труда, проявляющиеся в дисбалансе спроса и предложения рабочей силы по профессионально-квалификационному составу, заставляют искать новую методологию построения национальной системы квалификаций в Республике Беларусь.

При этом целесообразно учитывать передовой опыт зарубежных стран, встраивающих в свои системы квалификаций специальные институты и механизмы, направленные на обеспечение эффективного взаимодействия рынков труда и образовательных услуг по вопросам организации и определения объемов и качества подготовки кадров.

Литература

1. A vocabulary and definitions for important or frequently encountered concepts in implementation of qualification systems [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.firstebtn.eu>. – Дата доступа: 12.02.2013.
2. Transnational Qualifications Frameworks [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.etf.europa.eu>. – Дата доступа: 13.02.2013.
3. Learning from the first qualifications frameworks [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ilo.org>. – Дата доступа: 21.02.2013.
4. Recommendation of the European parliament and of the Council of 23 April 2008 on the establishment of the European Qualifications Framework for lifelong learning [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eucen.eu>. – Дата доступа 24.02.2013.

Поступила 25.03.2013

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

УДК 502.21(476)

Е. Г. Бусько, доктор биологических наук, профессор (БГТУ)

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ПРИРОДНЫХ КОМПЛЕКСОВ ТЕРРИТОРИИ

Выявлено место природного капитала и его соотношения с другими понятиями, характеризующими природный фактор. Представлена иерархия этих понятий в порядке: природная среда – природный потенциал – природные ресурсы – природный капитал. На основании отечественного и международного опыта сформулированы понятия «экологические услуги» и «экосистемные функции» природных комплексов. Выполнен анализ экологических функций территории в роли конкретных природных структур для сохранения и поддержания геофизических и ресурсных показателей среды.

Ascertained a place of natural capital and its relationship to other concepts that characterize the natural factor. Hierarchy of these concepts is presented in the order of the natural environment – the natural potential – natural resources – natural capital. On the basis of domestic and international experience formulated the concept of “environmental services” and “ecosystem services” of natural ecosystems. The analysis of the ecological functions of the territory as a specific natural structures for the preservation and maintenance of the geophysical environment and resource indicators are carried.

Введение. В течение длительного периода времени экономические проблемы рассматривались без учета экологических. И это продолжалось до тех пор, пока негативные экологические явления в сфере природопользования не начали оказывать лимитирующее влияние на ход общественного воспроизводства. В результате анализа этих изменений была выдвинута концепция «внешних эффектов», учитывающая воздействие, оказываемое человеком на окружающую среду в процессе его хозяйственной деятельности.

Со второй половины XX в. развитие экономической науки идет в направлении все большего включения в объект исследования экологических проблем. В этот период производство столкнулось с проблемой ограниченности природных ресурсов, что стало причиной перехода мирового сообщества к ресурсосберегающим технологиям, постепенно вводится термин «экологический императив».

С формированием концепции устойчивого развития глобальным проблемам экологического развития стало уделяться значительное внимание и на международном уровне. Так, середина 1990-х гг. характеризуется периодом формирования интегрированного подхода в системе взаимодействия экологии и экономики, для которого характерно изменение роли человека – оно должно стать экологически направленным, появляется междисциплинарная область знания – экологическая экономика.

Основная часть. G. Daily и R. Costanza [1, 2] рассматривали «природный капитал» как запас, который является источником потока природ-

ных услуг и реальных природных ресурсов. Природный капитал не приравнивается только к отдельным компонентам природной среды (минеральное сырье, лесные и водные ресурсы и т. д.). Сюда также включаются и природные экосистемы, производящие поток экосистемных благ, часть которых может быть использована для удовлетворения человеческих потребностей. Сохранение, устойчивость и разнообразие экосистем являются важными характеристиками природного капитала.

В целях исследования природного капитала необходимо выявление его места и соотношения с другими понятиями, характеризующими природный фактор. По нашему мнению, иерархия этих понятий может быть представлена в порядке сужения: природная среда – природный потенциал – природные ресурсы – природный капитал.

«Природная среда» есть все то, что относится к естественной части окружающей среды, все ее компоненты, в совокупности, представляющие собой основу жизнедеятельности человека, в т. ч. все существующие природные ресурсы (воздух вода, почва, минералы, нефть, древесина, рыба, и др.), а также экосистемы и производимые ими в результате функционирования экосистемные блага. Понятие «природная среда» наиболее широкое из рассматриваемых.

Под «природным потенциалом» мы понимаем часть окружающей природной среды, потенциально возможную для использования обществом с целью удовлетворения своих потребностей, т. е. природный потенциал включает как

доступные для использования элементы и силы природы, так и недоступные в настоящее время.

Понятие «природные ресурсы» уже «природного потенциала», ими следует считать только доступные к вовлечению в хозяйственный оборот элементы и силы природы. Величина и составляющие природных ресурсов в определенной степени зависят от уровня развития производительных сил.

«Природный капитал» – это только часть природных ресурсов, фактически вовлеченная в хозяйственный оборот, являющаяся экономическим активом в процессе общественного воспроизводства и соответствующая его признакам. Природные ресурсы становятся природным капиталом только в случае вовлечения их в хозяйственный оборот и принесения дохода их собственнику. Таким образом, природный капитал – это наиболее узкое понятие из рассмотренных выше.

На наш взгляд, природный капитал необходимо рассматривать как источник не только природного сырья для производства, но и так называемых «экологических услуг». В то же время анализ публикаций по настоящей теме показал, что в экономической литературе сегодня нет четкого разделения между понятиями экологических (экосистемных) услуг и экологических функций.

В классической работе G. Daily [1] в качестве примеров экосистемных услуг приводятся очистка воды и атмосферного воздуха, регулирование осадков и засухи, ассимиляция и детоксикация отходов, формирование и сохранение почвы, борьба с вредителями и болезнями, сохранение биоразнообразия в интересах сельского хозяйства, защита от ультрафиолетового излучения, стабилизация климата и многое другое.

В этой связи нами уточнены понятия «экологические услуги» и «экосистемные функции». Так, на наш взгляд, «экологической услугой» следует считать действия со стороны человека в виде экологической экспертизы, экоаудита, экологического лицензирования, сертификации, страхования и др. Эти действия являются услугами в полном смысле слова. В экономической теории под услугами понимается целесообразная деятельность человека, результатом которой является эффект, удовлетворяющий определенные потребности человека. Следовательно, природные экосистемы не могут оказывать какие-либо услуги человеческому обществу, так как услуга – это некое осознанное действие и природа не может оказывать услуги в том понимании, в каком термин «услуги» применяется в экономике.

Под «экосистемными функциями» следует понимать именно природные процессы в экосистемах, происходящие независимо от воли человека. С другой стороны, все то, что человек

получает в результате реализации экосистемных функций природы для удовлетворения своих потребностей, есть «экосистемные блага». Результатом использования средообразующих функций природных сообществ является такое экосистемное благо, как наличие и качество окружающей среды, пригодное для жизни; благом, произведенным продукционными функциями, является биомасса экосистем; экосистемное благо, получаемое от информационных функций, это возможность рекреации, эстетического и духовного наслаждения от красоты природы, различная информация для научных исследований и др.

Разрабатываемая в Республике Беларусь природоохранная стратегия в ряду своих первостепенных оснований должна иметь анализ экологических функций территории, а именно роли конкретных природных структур в сохранении и поддержании геофизических и ресурсных показателей среды.

Среди геофизических показателей основное значение имеют климатические, гидрологические и геодинамические. Относительно их природные территории выполняют средообразующие и (или) средозащитные функции.

Среди ресурсных параметров в первую очередь заслуживают внимания биоресурсные, гидроресурсные и почвенные, поскольку их воспроизводство требует сохранения естественных функций геосистем. По отношению к ним функции природных территорий могут быть разделены на депонирующие (сохраняющие в заданном качестве) и репродуктивные (воспроизводящие заданное качество). Особо следует выделить рекреационные ресурсы (эстетика, комфортность, оздоровительные свойства), важность сохранения которых целесообразна с позиции удовлетворения расширяющихся во времени и пространстве социально-экологических потребностей общества.

Практически любая природная территория обладает перечисленными функциями, но ведущими, как правило, являются две-три из них. Отнесение определенной функции к ведущей зависит от степени ее выраженности и востребованности, т. е. от конкретных особенностей территории. Совокупность ведущих функций и определяет экологическое своеобразие, специфику различных территорий.

В Республике Беларусь внутрирегиональное распределение ведущих функций имеет следующие особенности.

Интенсивную средообразующую роль в стране играют природные структуры, которые условно можно разделить на три составляющие.

Эдификаторная составляющая включает все природные территориальные комплексы Полесья, Поозерья и возвышенные водораздельные

комплексы Минской, Новогрудской возвышенности и Ошмянской гряды. Эдификаторная роль проявляется в определяющем воздействии на региональные особенности климата, величину и распределение стока в бассейнах крупных рек, распределение и интенсивность некоторых геодинамических процессов.

Барьерно-распределительная составляющая включает все орографические барьеры, в т. ч. основные водоразделы, т. е. она строится из линейных элементов, ответственных за распределение, главным образом стока, а также местной циркуляции воздушных масс, инсоляции и некоторых миграционных процессов. По уровню воздействия в ней можно выделить структуры регионального, субрегионального и локального значения. Барьерно-распределительная составляющая регионального значения приурочена к водоразделу Минской возвышенности, т. е. к водоразделу между бассейнами Балтийского и Черного морей; субрегионального – к водораздельным грядам и возвышенностям, т. е. к водоразделам между основными речными бассейнами; локального – к отдельным возвышенностям, т. е. к водоразделам между бассейнами основных притоков.

Транспортная составляющая, пронизывающая связующей сетью всю территорию республики, включает реки и их долины. Речные поймы отнесены к транспортной составляющей, поскольку находясь в неразрывной вещественно-энергетической связи с рекой и во многом определяют выраженность транспортной функции. Последняя заключается в снабжении территории важнейшим экологическим ресурсом – водой, а также формировании миграционных путей. Средообразующая роль гидрографической сети проявляется также в воздействии на микроклимат, водно-солевой режим почв и другие показатели в системе взаимосвязанных с рекой природных комплексов.

Средозащитную роль на территории Республики Беларусь выполняют все ландшафты, т. к. любой природный комплекс имеет свою определенную роль в сложившихся экосистемах. Вопрос заключается только в роли различных природных комплексов в случае нарушения их естественного состояния. По-видимому, наиболее значимы геодинамически активные зоны в экосистемах, в которых даже незначительные нарушения почвенно-растительного покрова могут повлечь за собой неадекватный рост интенсивности геодинамических процессов. Это в первую очередь относится к водораздельным ландшафтам, а также к пойменным террасам речных долин и прилегающим крутым склонам.

Информационная функция территории определяется ее разнообразием, репрезентативно-

стью и уникальностью и имеет целью сохранение гено-, цено-, гео-, экофондов региона, что является неперенным условием его экологического благополучия. В Республике Беларусь информационно ценные территории главным образом выделены, для них установлены особые природоохранные режимы. Это территории заповедников и национальных парков, приуроченные к различным геоботаническим подзонам страны. На взгляд, вся Беларусь имеет в числе ведущих информационную функцию. Это область распространения уникальных ландшафтов, редких видов биоты отличается насыщенностью природными памятниками, чрезвычайным природным разнообразием и сохранностью экосистем. По своей информационной насыщенности ее можно отнести к региональному рангу. По-видимому, ряд отдельно стоящих уникальных, редких и ценных памятников природы можно также отнести к информационным объектам локального значения. Все указанные выше территории и объекты обладают максимальной информационной ценностью.

Ресурсоохранная функция территории сопряжена с депонирующей ролью некоторых природных ландшафтов, от локализованного сохранения которых зависит ресурсный потенциал всей страны. Наиболее важное значение в республике имеет биоресурсная составляющая данной функции. Однако она изучена явно недостаточно, а с помощью прогностических методов ее выявление затруднительно. Поэтому биоресурсоохранные территории определены в достаточно общем виде, главным образом на основании действующей сети охраняемых территорий с установленными режимами охраны. Это территории заповедников, национальных парков, заказников, генетических резерватов леса, лесохозяйственных и охотничьих хозяйств, а также ряд выявленных и предлагаемых к охране природных территорий. Биоресурсная составляющая имеет субрегиональное и локальное значение. На дальнейшей стадии разработки необходимо расширить понятие биоресурсной составляющей ресурсоохранной функции, а также определить другие составляющие (например, гидроресурсную).

Ресурсовоспроизводственная функция (репродуктивная) территории занимает ведущее положение в лесохозяйственных и сельскохозяйственных районах, развитие которых зависит от способности ландшафта сохранять и восстанавливать почвенное плодородие и воспроизводить изъятую биомассу. Нарушенность ресурсовоспроизводственной функции достигает значительных размеров в лесопромышленных районах. Восстановление репродуктивных

способностей ландшафтов в зонах нарушений – одна из основных природоохранных проблем в Республике Беларусь.

Эстетико-оздоровительная функция территории относится к ведущим в районах особой рекреационной привлекательности. Живописность и комфортность рассматриваются как специфические экологические ресурсы, требующие сохранения и, соответственно, щадящего режима природопользования. Данная функция направлена на поддержание высокого качества этих ресурсов. По условиям комфортности явные преимущества имеют долинные и придолинные природные комплексы главных рек республики и их основных притоков (субрегиональное и локальное значение). Сочетание их с районами высокой эстетической значимости и относительно хорошей доступности определяет особо ценные рекреационные территории Республики Беларусь, пригодные для оздоровительно-познавательных целей, – это ярко выраженные долинно-речные природные комплексы.

Таким образом, выявление экологических функций природных комплексов Беларуси является, во-первых, одним из важнейших механизмов определения функционального использования территории, и в частности рекреационного; во-вторых, это определяет дальнейший ход разработки концепции рекреационного освоения, а именно придание особого внимания охране естественных ландшафтов при сравнительно небольшом диапазоне их рекреационного использования.

Для организации охраны ландшафтов на территории Республики Беларусь предлагается использовать геоэкологический подход, позволяющий выделить органически целостные системы природных территорий, способные в совокупности выполнять соответствующие им целевые функции.

Геоэкологический подход, связанный с системной трактовкой самого объекта планировки, позволяет обосновать рациональную и взаимосвязанную сеть особо охраняемых территорий, т. к. особая роль в территориальной взаимосвязанности принадлежит именно зонам охраны ландшафта геоэкологического назначения, т. е. природоохранным зонам разного профиля. Возможность охвата такими зонами довольно больших территорий представляет необходимое условие для объединения дисперсно-локализованных звеньев с более строгим резервационным режимом охраны.

Геоэкологические ответственные территории создают непрерывную ткань так называемых «зеленых» или «экологических», зон и коридоров, т. е. составляют геосистемно обоснованный природный каркас страны.

Заключение. Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что в республике самые ответственные звенья природного каркаса совпадают с территориями, являющимися наиболее ценными по сумме ведущих экологических функций и обладающими наибольшим рекреационным потенциалом. Все это указывает на то, что в рамках зон геоэкологической ответственности сталкиваются интересы формирования сети охраняемых природных территорий и организации рекреационной деятельности. Такое специфическое сочетание приводит к предложению организации полифункциональных территорий.

В качестве позитивного для рекреации фактора важно отметить, что до настоящего времени хозяйственное освоение территории Беларуси в основном не затронуло наиболее важные составляющие природного каркаса. Следовательно, необходима быстрейшая разработка рекомендаций природопользования на указанных территориях и установление на них соответствующих природоохранных режимов, что и позволит направить использование этих территорий по геоэкологически обоснованному пути. Все хозяйственные мероприятия должны проводиться здесь лишь при строгом научном обосновании и оценке. Рациональный принцип их устройства – это отведение данных территорий под резервационные зоны (особо охраняемые природные территории), охранные зоны (водозащитные, почвозащитные, санитарно-защитные и т. п.) и лесохозяйственные зоны с строгой регламентацией природопользования, рекреационные зоны с сохраняемой природной структурой ландшафтов. В принципе, эти территории призваны взять на себя роль природной базы, где должна сохраняться наименее измененная естественная природа.

Таким образом, внутрирегиональное распределение ведущих функций природных экосистем весьма актуально для Республики Беларусь связи с разработкой градостроительного и средозащитного каркасов, экологохозяйственным зонированием. Установление главных из них позволит выработать природоохранную стратегию региона, механизмы ее реализации и разработки концепции «зеленой», или «экологической», экономики.

Литература

1. Daily, G. Nature's Services: Social Dependence on Natural Ecosystems / G. Daily. – Washington: Island Press, 1997. – 392 p.
2. The Value of the World's Ecosystem Services and Natural Capital / R. Costanza [et al.] // Nature. – 1997. – 387 p.

Поступила 21.03.2013

УДК 502.17

А. В. Гамеза, аспирант (БГТУ);**С. А. Манжинский**, кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана (БГТУ)**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ МОТИВАЦИИ
ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО
МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

В статье рассматриваются актуальные аспекты использования механизма экологической мотивации для внедрения, реализации и поддержки системы экологического менеджмента. Проведен анализ основных преимуществ и проблем в области функционирования системы экологического менеджмента предприятий в Республике Беларусь. Выявлены основные направления ускорения распространения подходов системы экологического менеджмента на белорусских предприятиях. Особое внимание уделено мотивации персонала.

The article deals with important aspects of the mechanism of ecological motivation for the introduction, implementation, and support for environmental management systems. The analysis of the main advantages and problems in the functioning of the environmental management system of enterprises in Belarus is done. The basic direction of the accelerated proliferation of approaches environmental management system for Belarusian enterprises are identified. Particular attention is given to motivation.

Введение. Сложившаяся экологическая ситуация и тенденции ее изменения в большей степени определяются промышленным производством и хозяйственной деятельностью в целом. Все более очевидной становится необходимость использования экологического менеджмента при решении экологических проблем промышленного производства. В течение последних 10 лет в мире наблюдается рост осознания того, что эффективный экологический менеджмент является важным фактором решения основных задач организации, тесно связанным с системой менеджмента качества. Этот фактор принято рассматривать как неотъемлемую часть общей системы управления предприятием, основанную на применении современных технологий.

Система экологического менеджмента (СЭМ) – это ряд планируемых и скоординированных управленческих действий, процедур, документов и регистров информации в рамках специальной структуры со своими функциями, отчетностью и ресурсами, направленных на предупреждение отрицательного воздействия на состояние окружающей среды, а также на содействие проведению мероприятий по сохранению или повышению ее качества.

СЭМ представляет собой постоянный цикл планирования, реализации, анализа и улучшения процессов и действий, которые организация осуществляет для удовлетворения своих деловых и экологических целей.

Основная часть. На практике система экологического менеджмента стала принципиально новым инструментом конкурентной борьбы на международной арене. Она позволяет организациям систематически управлять окружающей средой, здоровьем и техникой безопасно-

сти. Задачей СЭМ является выявление недостатков и проблем окружающей среды в каждом отделе организации, однако данная система может быть выгодной как для бизнеса, так и для окружающей среды. Причем экологические аспекты управления должны быть фундаментальным и неотъемлемым компонентом политики, операций, планирования и управления.

Конечно, существуют некоторые сложности в планировании, внедрении и поддержании СЭМ. Но многие организации обнаружили, что ее развитие может быть средством для позитивных изменений и что преимущества намного перевешивают потенциальные затраты.

Среди потенциальных выгод от внедрения СЭМ на предприятии можно отметить:

- улучшение экологических показателей и уменьшение аварий;
- конкурентные преимущества;
- более благоприятные условия кредитования;
- предотвращение загрязнения / сохранение ресурсов;
- новые клиенты / рынки;
- удовлетворение потребностей клиентов;
- расширение связей с общественностью и т. д.;
- информированность сотрудников об экологических проблемах и их обязанностях.

В общем, все результаты от реализации СЭМ можно объединить в следующие группы: структурные, рыночные, рисковые, ресурсные, природоохранные эффекты.

Концепции непрерывного улучшения предполагают, что ни одна организация не является совершенной. Однако необходимо подчеркнуть, что внедрение СЭМ не означает, что проблемы никогда не возникнут. Тем не менее эффективная СЭМ призвана помочь найти и исправить эти проблемы и предотвратить их повторение.

С учетом того, что глобализация все больше и больше проникает во все сферы деятельности современного общества, Республика Беларусь, как и ее предприятия, не могут оставаться в стороне от необходимости участия в решении экологических проблем, в особенности реализации системы экологического менеджмента.

По состоянию на 1 января 2011 года в Республике Беларусь общее количество предприятий, сертифицировавших систему управления окружающей средой на соответствие требованиям стандарта ИСО 14001, составляет 258, в том числе в 2010 – 39 предприятий. Однако, как показал анализ, сертификация на белорусских предприятиях в большинстве своем носит формальный характер. Несмотря на отдельные успехи и достижения, нельзя утверждать, что общая картина приобретает более оптимистический характер, а скорее даже наоборот, что способствует дальнейшему развитию экологического кризиса в мире. Причину подобного положения необходимо искать в низкой эффективности используемых механизмов экологического контроля и управления на промышленном производстве, не предусматривающих заинтересованность и мотивацию всех вовлеченных в процесс сторон, а основанных на жестких административных методах и принуждении.

Недостаточное внимание бизнеса экологическим аспектам деятельности отдаляет западные рынки сбыта продукции от промышленного комплекса страны из-за несоответствия высоким европейским экологическим и социальным стандартам, поскольку при принятии крупными западными потребителями решений о закупках наших товаров экологические аспекты начинают выходить на первый план.

Практический опыт, накопленный в последние годы, позволяет выявить основные проблемы, замедляющие распространение подходов СЭМ на белорусских предприятиях. В целом все проблемы можно отнести к следующим категориям.

1. Низкий уровень общего менеджмента на предприятиях. Система экологического менеджмента тесно связана с системой менеджмента организации в целом и должна быть ее составной частью. Международные стандарты подразумевают, что внедрение СЭМ осуществляется в определенном организационном контексте. Предполагается, что определена миссия организации, формируется иерархия целей и задач, осуществляется систематическое планирование, разрабатываются и фиксируются процедуры. Кроме того, для белорусской промышленности в целом характерен низкий уровень менеджмента, что проявляется, в первую очередь, в недостаточном использовании современных

подходов к планированию и анализу результативности, невнимании к мотивации персонала, формализованном подходе к его обучению. Такая ситуация, безусловно, создает трудности для внедрения СЭМ на предприятиях. В то же время именно с этим связан значительный потенциал для снижения воздействия на окружающую среду с использованием организационных и малозатратных мероприятий.

2. Отсутствие в стране международно признанной системы сертификации СЭМ.

3. Неоправданно узкое понимание экологической деятельности предприятия и системы экологического менеджмента. В большинстве случаев экологическая (природоохранная) деятельность наших предприятий рассматривается исходя только из принципа «на конце трубы». Однако во многих случаях превентивный подход, основанный на систематическом анализе производственного процесса как единого целого, может привести к гораздо более продуктивным решениям. Так, оптимизация существующих технологических процессов, сокращение потерь могут потребовать относительно небольших затрат и приведут в конечном счете как к снижению воздействия на окружающую среду, так и к получению экономического эффекта.

4. Неготовность руководства к долгосрочным ожиданиям результатов.

5. Неполное понимание характера стандартов в области СЭМ. Определенные трудности представляет понимание самой природы добровольных стандартов и их соотношения с методами государственного регулирования. Поэтому значительное внимание необходимо уделять не только распространению сведений о принципах и конкретных элементах СЭМ, но и разъяснению их добровольного характера. При этом отмечается тот факт, что стандарты в области СЭМ предлагают инструмент, позволяющий помимо решения прочих задач эффективно организовать учет и соблюдение предприятиями требований регулирующих органов.

6. Слабая мотивация персонала. Для успешного внедрения СЭМ на предприятиях необходимо, чтобы его персонал четко понимал и осознавал всю важность проводимых мероприятий, а также взаимозависимость его благополучия от состояния окружающей среды.

СЭМ помогает каждому сотруднику понимать свою роль в окружающей среде и видеть, как то, что он делает в своей организации, влияет на нее. Система управления окружающей средой предусматривает ответственность, подотчетность лиц за совершенные ими действия и связанные с ними последствия. Это способствует более осознанному, мотивированному участию сотрудников в достижении поставленных целей.

СЭМ реализуются организациями, в размере от нескольких десятков сотрудников до нескольких тысяч человек. Элементы системы управления окружающей средой имеют гибкий дизайн для широкого круга организаций разных типов и размеров. Внедрение СЭМ способно принести организации практически любого профиля огромный спектр преимуществ, которые достаточно легко позволяют окупить затраты на ее внедрение.

В отношении мотивации сотрудников не существует никаких требований, этому вопросу почти не уделяют внимания специальные публикации по внедрению СЭМ. Однако мотивация сотрудников к работе в значительной степени определяет ее результативность, она становится особенно важной при проведении изменений, в частности при внедрении СЭМ.

Существуют две основные причины широкого использования мотивации для привлечения всего персонала в деятельность СЭМ:

1) действия любого сотрудника влияют или могут влиять на качество продукции и услуг, на окружающую среду, рациональное использование ресурсов, условия труда, производственную безопасность;

2) у любого сотрудника организации могут быть хорошие идеи по совершенствованию СЭМ, снижению воздействия на окружающую среду, обеспечению лучших условий труда и безопасности производственных процессов [1].

Большинство белорусских предприятий и руководителей имеют в основном опыт успешной мотивации советских времен; часть молодых руководителей изучает и успешно применяет методы мотивации, разработанные на Западе. Многие организации в постсоветское время отказались от нефинансовой мотивации, а финансовое стимулирование осталось в репрессивных формах. Результаты социологических исследований показывают, что наиболее эффективна позитивная мотивация: поощрения улучшают работу сотрудников в 89% случаев, наказания – в 11%. Угрозы же почти всегда игнорируются и приводят скорее к демотивации. Финансовое стимулирование само по себе в долгосрочной перспективе не бывает успешным.

Эффективную мотивацию к деятельности обеспечивают следующие составляющие:

1) лидерство. При внедрении СЭМ руководители организации должны выступать в качестве лидеров и демонстрировать важность внедрения СЭМ для организации, готовность к изменениям, принимать участие в ее создании, а также способствовать формированию лидеров и обеспечить их признание;

2) понимание важности деятельности. Понимание важности природоохранной деятельности и внедрения СЭМ обеспечивается с помощью информирования и обучения, однако при этом важно привлекать внимание к реальным проблемам и конкретным преимуществам, а не сводить обучение сотрудников к докладам о глобальных экологических проблемах. Показывать на примерах взаимосвязь между каждым действием сотрудника и тем, как оно затем влияет в экологическом плане на него и его вне предприятия;

3) понимание того, какие действия необходимы. Понимание того, что можно и нужно делать каждому сотруднику, является необходимой составляющей успешной реализации СЭМ. Такое понимание можно обеспечить только с помощью практического обучения на рабочем месте или в непосредственной связи с осуществляемой деятельностью;

4) знание целей и достигнутых результатов. При разработке задачи мероприятий необходимо конкретизировать общие экологические цели организации до уровня подразделений и постоянно информировать все подразделения об успехах в выполнении поставленных перед ними задач и о вкладе в достижение общих целей;

5) признание успеха и поддержка инициативы.

Заключение. Методы мотивации помогают объединить сотрудников, привязать к компании. Для этого могут быть использованы различные подходы: от бесплатного санаторно-курортного обслуживания до спортивных соревнований внутри организации, от дополнительных выплат по уходу за ребенком до формирования специализированных объединений. Это позволит создать сплоченный и надежный персонал, который сможет решать сложнейшие задачи в жестких современных условиях, окупить тем самым затраты на него.

Эффективное использование подходов мотивации при внедрении СЭМ возможно только в случае, если оно осуществляется систематически и на основе известных правил и принципов, с учетом сложившихся в организации традиций, ценностей персонала, стиля управления. Для этого необходимо разработать и утвердить положение о стимулировании и мотивации.

Литература

1. Системы экологического менеджмента: практический курс / С. Ю. Дайман [и др.]. – М.: ФОРУМ, 2010. – 336 с.

Поступила 23.03.2013

УДК 338.33:339.9:658(476.2)

А. П. Геврасёва, кандидат экономических наук,
доцент (ГГУ ИМ. Ф. Скорины)

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Диверсификация экспортной деятельности является одним из условий эффективной работы предприятий. В статье рассматриваются особенности экспортной деятельности предприятий Гомельской области в последние годы, основные показатели по странам и по группам товаров. Расчетные коэффициенты диверсификации экспортных товаров позволяют сделать вывод о их распространенности в ряде государств вместо концентрации на традиционных рынках. Особое внимание уделено вопросам развития торговых отношений с Россией, Германией, Латвией, Литвой, Польшей и Италией. В статье рассматриваются проблемы и перспективы развития экспортной деятельности предприятий Гомеля с этими и другими странами.

Diversification of export activity is a condition of effective work of the enterprises. In article features of export activity of the enterprises of the Gomel region in recent years are considered: the main indicators over the countries and on groups of goods are given. The calculated coefficients of diversification of export allow drawing a conclusion about its prevalence on a number of the states, instead of concentration in the traditional markets. The special attention is paid to questions of development of trade relations with the Russian Federation, Germany, Latvia, Lithuania, Poland and Italy. In article problems and prospects of export activity of the Gomel enterprises with these and other countries are designated.

Введение. Особенностью государственного регулирования внешнеэкономической сферы является децентрализация государственной власти посредством передачи части функций от центральных органов управления местным, расширение возможностей работы предприятий на внешнем рынке. Местным органам власти принадлежит особая роль в наращивании экспортного потенциала предприятий региона посредством его диверсификации, которая проявляется в расширении как географической направленности экспортных поставок, так и его товарной структуры [1].

Основная часть. Исторически экономика Гомельской области является экспортоориентированной, что обусловлено выгодным географическим положением, наличием транспортных магистралей республиканского и межгосударственного значения, соответствующих производственных мощностей, сконцентрированных в отраслях машиностроения, черной металлургии, деревообработки и пищевой промышленности; высококвалифицированных кадров. О значимости вклада экспортной составляющей Гомельского региона в социально-экономическое развитие республики свидетельствуют показатели экспорта в расчете на душу населения, значение которых в 2010 году составило 1865,9 дол. США на 1 человека, в 2011 году – 3356,9 дол. США на 1 человека, увеличившись в 1,8 раза. Экспортная квота региона (по отношению к валовому региональному продукту) находится на уровне 42,2% и 88,5% за 2010–2011 годы соответственно. На долю Гомельской области в 2011 году приходится 11,6 % объема республи-

канского экспорта, что на 1 п. п. выше уровня предыдущего года, и позволяет занимать региону второе место после города Минска среди других регионов республики.

Состояние внешнеэкономической деятельности Гомельской области в 2009–2010 годах (в условиях мирового финансового кризиса) подтвердило необходимость акцентировать внимание на вопросе диверсификации экспортных поставок как меры экономической безопасности и региона, и страны в целом. Причем в данном случае понимается не только количественный рост географии экспорта, но и качественный, то есть перераспределение поставок по существующим партнерам.

В табл. 1 приведены основные показатели экспорта предприятий Гомельской области за 2009–2011 годы [2]:

Данные таблицы свидетельствуют о наметившейся в 2011 году положительной тенденции роста экспортных поставок предприятий региона, объемы которых начиная с 2008 года по 2010 год постепенно уменьшались (с 7224,8 млн. дол. США до 2677,6 млн. дол. США). Доля экспорта во внешнеторговом обороте составила 41,5% и 45,9% в 2010 и 2011 годах соответственно.

В табл. 2 представлена товарная структура экспорта Гомельской области за 2009–2011 годы [2].

Основным внешнеторговым партнером Гомельской области является Российская Федерация, на долю которой в 2011 году приходилось 35,1% экспорта региона. Субъекты хозяйствования сотрудничают с 76 российскими регионами во всех федеральных округах.

Таблица 1

Географическая структура экспорта Гомельской области за 2009-2011 гг.

Группировки стран	Объем экспорта					
	2009 год		2010 год		2011 год	
	Сумма, млн. дол. США	Доля в общем объеме экспорта, %	Сумма, млн. дол. США	Доля в общем объеме экспорта, %	Сумма, млн. дол. США	Доля в общем объеме экспорта, %
Всего объем экспорта товарами	2927,4	100,0	2677,6	100,0	4799,5	100,0
В том числе:						
страны СНГ (без России)	242	8,3	288,1	10,7	435,3	9,1
Россия	904,4	30,9	1293,7	48,3	1682,9	35,1
страны вне СНГ (без стран ЕС)	398,4	13,6	364,6	13,7	375,6	7,8
страны ЕС	1382,6	47,2	731,2	27,3	2305,7	48,0

К числу лидеров среди предприятий Гомельской области, активно развивающих экспортную деятельность на российском рынке, относятся РУП «Белорусский металлургический завод», доля экспортных поставок неблагородных металлов занимает более 20% в объеме экспорта в Российскую Федерацию; ПО «Гомсельмаш» (90% объема экспорта).

Для ОАО «Светлогорский целлюлозно-картонный комбинат» российский рынок ввиду огромной его емкости является перспективным для роста экспорта всех видов его

продукции. Однако рост собственного производства в России, значительные инвестиции в отрасль целлюлозно-бумажной промышленности, техническое перевооружение российских предприятий обостряют конкуренцию на этом рынке.

Активная работа по развитию товаропроводящей сети в регионах России проводится ОАО «8 Марта», СП ОАО «Спартак», ОАО «Коминтерн», ОАО «Гомельдрев». Продукция этих предприятий была и остается конкурентоспособной на российском рынке.

Таблица 2

Товарная структура экспорта Гомельской области за 2009–2011 годы

Вид товара	Объем экспорта					
	2009 год		2010 год		2011 год	
	Сумма, млн. дол. США	Доля в общем объеме экспорта, %	Сумма, млн. дол. США	Доля в общем объеме экспорта, %	Сумма, млн. дол. США	Доля в общем объеме экспорта, %
Всего объем экспорта товарами	2927,4	100,0	2677,6	100,0	4799,5	100,0
В том числе:						
машины, оборудование и транспортные средства	311,8	10,6	355,3	13,3	468,3	9,7
минеральные продукты	950,1	32,5	89,4	3,3	1471,4	30,7
черные, цветные металлы и изделия из них	981,4	33,5	1300,6	48,6	1637,8	34,1
продукция химической промышленности, каучук (включая химические волокна и нити)	244,2	8,3	293,2	10,9	372,8	7,8
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	63,0	2,2	84,1	3,1	134,0	2,8
текстиль и текстильные изделия	48,0	1,6	71,8	2,7	91,6	1,9
продукция пищевой промышленности и сырьё для её производства	204,9	7,0	296,5	11,1	386,5	8,1
прочие	116,0	4,3	186,7	7,0	237,1	4,9

Основными товарами, экспортируемыми в Российскую Федерацию коммунальными предприятиями области, является молочная продукция. Спрос на нее на российском рынке стабильный и постоянный. Недостаток молочного сырья в России и относительно низкое душевое потребление молока в Беларуси создают условия для роста его потребления россиянами. Для многих российских регионов, где проблематично производство натурального молока и где вместо натурального, но неоднородного по качеству молока заводы получают однородный сухой продукт со стабильным содержанием основных компонентов (белка, углеводов и прочее) и длительным сроком хранения, сухое цельное молоко предпочтительнее. Основным экспортером молочной продукции Гомельской области является ОАО «Рогачевский молочно-консервный комбинат». Оптово-отпускные цены комбината находятся на уровне минимальных оптово-отпускных цен, действующих в регионе России. Это создает предпосылки для наращивания производства данного продукта и свидетельствует о хороших позициях белорусского предприятия на данном рынке.

К числу основных проблем при осуществлении экспортной деятельности белорусскими субъектами хозяйствования на российском рынке относятся принимаемые правительством Российской Федерации меры по защите рынка и оздоровлению ситуации в сельхозмашиностроении (прекращение кредитования импортной сельхозтехники, запрет на приобретение импортной техники, развитие лизинга исключительно для приобретения отечественной техники и т. д.); обострение проблемы снижения конкурентоспособности белорусской продукции по ценовому фактору по сравнению с российской и украинской. Это касается как продовольственных, так и промышленных товаров, что повлиало на снижение экспорта по отдельным позициям.

Значительный удельный вес экспортных поставок приходится на страны Европейского союза. К числу основных партнеров по экспорту в 2011 году относятся Германия (29,6%), Украина (6,6%), Латвия (3,9%), Литва (3,4%), Польша (3,3%), Италия (2,2%).

Наибольший удельный вес в экспорте в Германию традиционно занимают минеральные продукты, черные металлы и изделия из них, текстиль и текстильные изделия, древесина и изделия из нее.

Примерами взаимовыгодного сотрудничества являются РУП «Белорусский металлургический завод», РУП «Речицкий метизный завод», ОАО «Мозырский нефтеперерабатывающий завод», ОАО «Гомельобой», ОАО «Свет-

логорский целлюлозно-картонный комбинат», ОАО «Гомельдрев», ОАО «Речицадрев» и ряд других, в том числе и более мелких предприятий и организаций. Для СЭЗ «Гомель-Ратон» Германия является крупнейшим инвестором. В настоящее время на ее территории успешно функционируют предприятия с немецким капиталом – ИП «Алкопак» (производство алюминиевых колпачков и прокладок из вспененного полиэтилена), СП «Беккер-Систем» (производство профилей из ПВХ).

Доля экспортных поставок в Украину составляет свыше 6% объема экспорта Гомельской области. Приоритетным товаром являются нефтепродукты. Вместе с тем значительное снижение поставок в 2009 году по подавляющему большинству товарных позиций обусловлено отсутствием соответствующих сертификатов, сложной процедурой получения разрешения на ввоз определенного перечня товаров, применением мер тарифного регулирования в виде введения антидемпинговых пошлин, неоднозначной политической ситуацией. Положительная динамика расширения своего присутствия на украинском рынке, начиная с 2010 года, связана с введением в Украине с марта 2009 года 13% надбавки к ввозным таможенным пошлинам на товары, происходящие из стран вне СНГ. Данное обстоятельство позволило отечественным предприятиям конкурировать по ряду позиций. К их числу относятся ПО «Гомсельмаш», ОАО «Светлогорский целлюлозно-картонный комбинат», ОАО «Гомельский химзавод»; ИУПП «Поликап», ИУПП «Белкэпс», ИГУП «Мультипак», являющиеся резидентами СЭЗ «Гомель-Ратон».

Структура экспортных поставок в Польшу представлена нефтью и нефтепродуктами, недрагоценными металлами и изделиями из них, удобрениями, казеином и нитью синтетической.

Среди предприятий Гомельской области основными экспортерами на польском рынке являются ЧПУП «Полесские сыры», ЧПУП «Жлобинский молочный завод», ЧПУП «Мозырские молочные продукты», КУП «Ветковский молочный завод», поставляющие казеин. Вместе с тем экспорт в страны Европейского союза затруднен в связи с отсутствием соответствующих сертификатов.

Для продвижения продукции на польский рынок используются объекты товаропроводящей сети РУП «ПО «Химволокно» – представительство концерна «Белнефтехим» – «БНХ – Ойл Польска», РУП «БМЗ» – «БМЗ Польша».

Развитию взаимовыгодных отношений способствует активное межрегиональное сотрудничество, которое развивается в рамках подпи-

санных белорусской и польской сторонами соглашений и договоров о сотрудничестве.

Среди стран дальнего и ближнего зарубежья Итальянская Республика входит в десятку крупнейших торговых партнеров региона (2,2% в объеме экспорта области).

В 2009 году сокращение поставок металла и падение цен на ряд экспортируемой продукции привели к падению экспорта до 29,6% к уровню 2008 года. В последние годы увеличение продаж в Италию затруднено высокими транспортными издержками, что негативно отражается на конкурентоспособности экспортируемой продукции.

Поставки своей продукции на итальянский рынок осуществляют РУП «БМЗ», построенный под ключ при участии компании «Даниели» (Италия); ОАО «Гомельдрев», ОАО «Гомельстекло», ОАО «Речицадрев», ОАО «Коминтерн», РУП «Светлогорское ПО «Химволокно», ОАО «Речицкий метизный завод».

К числу новых для предприятий Гомельской области рынков сбыта относятся рынки Боснии и Герцеговины, Гамбии, Ганы, Ирака, Камеруна, Кот-д'Ивуара, Мали, Судана, Того.

Анализ результатов экспортной деятельности Гомельской области за 2009–2011 годы свидетельствует о разнообразии ее географии и неравномерности распределения по странам. Основываясь на формуле Герфинделя – Хиршмана, рассчитаем показатели диверсификации экспорта, рассматривая ее как процесс, противоположный концентрации [3]:

2009 год:

$$K_d = 1 - (0,083^2 + 0,309^2 + 0,136^2 + 0,472^2) = \\ = 1 - 0,34365 = 0,656 \text{ или } 65,6\%;$$

2010 год:

$$K_d = 1 - (0,107^2 + 0,483^2 + 0,137^2 + 0,273^2) = \\ = 1 - 0,392142 \approx 0,662 \text{ или } 66,2\%;$$

2011 год:

$$K_d = 1 - (0,091^2 + 0,351^2 + 0,078^2 + 0,480^2) = \\ = 1 - 0,367666 \approx 0,632, \text{ или } 63,2\%.$$

Тот факт, что за анализируемый период показатели страновой диверсификации превышали значение 0,5 (2009 – 0,656, 2010 – 0,662, 2011 – 0,632), говорит о преобладании диверсификации экспорта по ряду государств, а не концентрации на традиционных рынках. Нужно отметить тенденцию незначительного снижения этого показателя в 2011 году до уровня 0,632, что свидетельствует о необходимости расширения географии экспортных поставок в

страны дальнего зарубежья при одновременном сохранении работы на рынках стран ближнего зарубежья. Причем увеличение полностью должно быть обеспечено повышением равномерности распределения экспорта по группам стран.

Таким образом, диверсификация экспортной деятельности субъектов хозяйствования подразумевает создание действенного механизма и активное участие органов государственного и местного управления в наращивании экспортного потенциала региона. Механизм диверсификации должен быть направлен:

- на создание системы поддержки и стимулирования экспорта. Республика Беларусь, первая среди стран СНГ, создала национальную систему стимулирования экспорта с принятием Указа Президента Республики Беларусь № 534 от 25.08.2006 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)». В данном направлении особое внимание заслуживают вопросы развития национальной системы кредитования экспортных операций и страхования экспортных рисков с поддержкой государства;

- развитие малого и среднего бизнеса. Одним из важнейших факторов активизации малого предпринимательства является содействие в интеграции и стратегическом партнерстве малого бизнеса с крупными предприятиями в интересах устойчивого развития экономики региона. В мировой практике как один из наиболее эффективных инструментов развития малых и средних предприятий зарекомендовал себя кластерный подход. В производственном секторе Гомельской области высоким потенциалом для формирования кластеров обладают черная металлургия, топливная промышленность; лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность;

- создание транспортно-логистических центров. Сущность транспортно-логистических центров определяется удовлетворением потребностей в необходимых по качеству и количеству товарах в нужное время и в нужном месте от надежного поставщика, с высоким уровнем транспортного обслуживания и с минимально возможными финансовыми издержками. Поскольку наибольший грузопоток по экспортно-импортным операциям в Гомельском регионе приходится непосредственно на сам город Гомель, а также на города Жлобин и Мозырь, целесообразно именно там создать территориальные транспортно-логистические центры общего пользования.

Совершенствование механизма управления экспортными операциями региона предполагает также дальнейшее их развитие по следующим направлениям: повышение качества производимой продукции; выставочно-ярмароч-

ная деятельность; маркетинговые исследования ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен»; информационное обеспечение экспортной деятельности Гомельским отделением БелТПП; повышение образовательного уровня работников маркетинговых служб предприятий области; наращивание экспортного потенциала Гомельской области предприятиями свободной экономической зоны «Гомель-Ратон»; работа с загранучреждениями и развитие товаропроводящей сети за рубежом.

Заключение. Таким образом, можно сделать вывод, что Гомельская область обладает достаточно высоким потенциалом в отношении внешней торговли отечественной продукцией. Результаты анализа свидетельствуют о значимости и важности диверсификации экспортной деятельности региона для поддержания внеш-

неэкономической безопасности не только области, но и государства в целом.

Литература

1. Программа социально-экономического развития Гомельской области на 2011–2015 годы: утв. решением Гомельского областного Совета депутатов от 26 июля 2011 г. № 111 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2011. – № 118. – С. 105–151.

2. Статистический сборник по Гомельской области / Гл. стат. упр. Гомельской обл. – Гомель, 2012.

3. Акулич, М. В. Методы исследования структуры экспорта организации: оценка, анализ и прогноз страновой диверсификации экспорта / М. В. Акулич // Маркетинг. – 2005. – № 6. – С. 111–117.

Поступила 01.03.2012

УДК 630*907.9

И. В. Ермони́на, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
(ГНУ «Институт леса НАН Беларуси»)

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ТУРОВ В ЛЕСОХОТНИЧЬИХ ХОЗЯЙСТВАХ

В статье представлены результаты научных исследований по разработке методических основ организации экологических многодневных туров в лесохозяйственных хозяйствах республики. Приведены описания региональных туров для лесхозов республики. Осуществлена оценка ожидаемого экономического эффекта от их использования в лесном хозяйстве.

The paper reports the results of research on the development of the methodical framework of the organization of many days' ecological tours about game reserves of the country and provides a description of regional tours for forestry enterprises of the republic. The expected economic effect has been evaluated of their use in forestry.

Введение. Туризм – одна из важнейших сфер современной экономики, а в развитых странах – доходная отрасль большого бизнеса. Среди его разновидностей в последние годы внимание туристов привлечено к такому его виду, как экологический туризм – путешествия в места с относительно нетронутой природой с целью, не нарушая целостности экосистем, получить представление о природных и культурно-этнографических особенностях данной территории. От экологического туризма неотделимо экологическое просвещение. Познавая природу, туристы проникаются необходимостью бережного к ней отношения [1].

Объектами экологического туризма являются: ландшафты, геологические образования (валуны, ледниковые конгломераты), водные экосистемы (озера, реки, водохранилища, родники), болота, памятники природы, уникальные участки леса, вековые деревья, флора, фауна, древнейшие исторические образования (каменные кресты, городища, места стоянок первобытного человека) и другие объекты, соединяющие в себе природную и историческую ценность, с которыми связаны мифы, легенды, предания, древние обычаи и традиции [2].

Природный потенциал лесов Беларуси для развития экологического туризма огромен. Леса – основа уникальных природных ландшафтов на территории страны. Это край более 10 тыс. живописных озер, которые имеют сравнительно чистую воду и могут использоваться для рекреационных целей. В Республике Беларусь, расположенной в центре Европы, сохранились уникальные неосушенные болотные массивы [3], которые представляют интерес для туристов как объекты экологических туров, охоты и сбора ягод. В лесах Беларуси обитают: зубр, бурый медведь, рысь, беркут, черный аист, вертлявая камышовка и многие другие виды редких животных [4]. Большинство млекопитающих предпочитает лесные, и лишь небольшая часть – околородные и открытые ме-

стообитания. Много в лесах мест, связанных с историческими событиями, а также жизнедеятельностью исторических личностей и национальных героев. На лесной территории встречаются редкие валуны, древние языческие капища, каменные кресты, родники, с которыми связано множество легенд [5, 6].

Все это говорит о больших возможностях развития экологического туризма в республике, и в частности лесном хозяйстве, в котором уже сделаны первые шаги для начала развития экологического туризма. Возле водоемов, вдоль автомобильных дорог и в лесных массивах с наиболее высокой посещаемостью отдыхающих организуются зоны отдыха. Во многих лесохозяйственных хозяйствах построены дома охотника, которые имеют необходимые условия для хорошего отдыха и охоты. В лесхозах ведется работа по подготовке объектов туристического показа: вольеров с дикими животными, экологических троп, музеев природы.

Вместе с тем необходим поиск новых методических подходов для организации экотуризма в лесохозяйственных хозяйствах, которые могли бы повысить эффективность туризма, обеспечить бы более качественный отдых и оздоровление туристов, тем более, что 2013 год объявлен в Республике Беларусь годом зеленого туризма, в течение которого будет уделено приоритетное внимание развитию экологического туризма. Мероприятия, которые будут проведены в республике для его развития, направлены на повышение у населения и гостей страны интереса к общению с природой, активному отдыху, знакомству с уникальными уголками Беларуси [7].

Основная часть. Целью исследования является разработка методических материалов по организации и проведению экологических туров в лесохозяйственных хозяйствах республики.

Методика исследования базируется на общепринятых методических подходах, используемых для организации туризма [1, 8–14]; кон-

цепции рекреационного проектирования туров В. С. Преображенского [15], соблюдении важнейшей функции экологического туризма – сохранении биологического разнообразия рекреационных территорий и «Рекомендациях по развитию экологического туризма в лесном хозяйстве Беларуси» [2].

В ходе проведения исследования были разработаны методические материалы по организации и проведению региональных туров для всех областей республики, в которых задействовано двенадцать лесхозов: ГЛХУ «Полесский лесхоз» и ГЛХУ «Лунинецкий лесхоз» (Брестское ГПЛХО), ГЛХУ «Глубокский опытный лесхоз» и ГЛХУ «Поставский лесхоз» (Витебское ГПЛХО), ГОЛХУ «Мозырский опытный лесхоз» и ГЛХУ «Калинковичский лесхоз» (Гомельское ГПЛХО), ГОЛХУ «Сморгонский опытный лесхоз» и ГЛХУ «Островецкий лесхоз» (Гродненское ГПЛХО), ГОЛХУ «Воложинский опытный лесхоз» и ГЛХУ «Молодечненский лесхоз» (Минское ГПЛХО), ГОЛХУ «Осиповичский опытный лесхоз» и ГЛХУ «Кличевский лесхоз» (Могилевское ГПЛХО). Выбор лесхозов для организации региональных туров осуществлялся на основе анализа материальной базы лесохозяйственных хозяйств (домов охотника) на соответствие требованиям, действующим

в сфере туристско-экскурсионного обслуживания, по проживанию туристов и расположения лесхозов в одной культурно-туристской зоне.

Методические материалы по организации и проведению регионального тура включают:

- описание программы тура и комплекса предоставляемых основных и дополнительных туристических услуг;
- описание туристических маршрутов;
- информационный (рекламный) листок регионального тура;
- комплекс мероприятий по обслуживанию туристов в региональном туре;
- организация туристических маршрутов и регионального тура в лесном хозяйстве;
- расчет эффекта (экономического, экологического и социального) от использования регионального тура в лесном хозяйстве.

Продолжительность региональных туров составляет от 7 до 12 дней, время проведения: май – октябрь. Предварительная оценка стоимости региональных туров с учетом 8% прибыли туроператора составляет в среднем около 2 тыс. дол. США, путевки – 440 дол. США (табл. 1).

В программы региональных туров в лесном хозяйстве включены посещения природных и историко-культурных достопримечательностей, расположенных на территории лесхозов.

Таблица 1

Краткая характеристика региональных туров

Название регионального тура	Название области и культурно-туристской зоны	Название лесхозов	Особенности проведения регионального тура	Предварительная оценка стоимости тура и путевки
«Загадочный Припятский край»	Брестская область. № 3 «Пинское Полесье»	Полесский, Лунинецкий	Продолжительность: 7–12 дней. Время проведения: май – октябрь. Группа туристов: 7 чел.	Тур – 2,5 тыс. у. е. Путевка – 360 у. е.
«Удивительный край Витебщины»	Витебская область. № 8 «Браславские озера»	Глубокский, Поставский	Продолжительность: 7–12 дней. Время проведения: май – октябрь. Группа туристов: 7 чел.	Тур – 2,9 тыс. у. е. Путевка – 400 у. е.
«По древней земле Гомельщины»	Гомельская область. Полесско-Туровская № 11	Мозырский, Калинковичский	Продолжительность: 7–10 дней. Время проведения: май – октябрь. Группа туристов: 7 чел.	Тур – 1,3 тыс. у. е. Путевка – 190 у. е.
«Жемчужный край Гродненщины»	Гродненская область. Новогрудская № 15	Сморгонский, Островецкий	Продолжительность: 7–10 дней. Время проведения: май – октябрь. Группа туристов: 5 чел.	Тур – 2,3 тыс. у. е. Путевка – 450 у. е.
«Край Налибокской пущи, валунов и австралийских страусов»	Минская область. Нарочанская № 19	Воложинский, Молодечненский	Продолжительность: 7–12 дней. Время проведения: май – октябрь. Группа туристов: 7 чел.	Тур – 2,3 тыс. у. е. Путевка – 330 у. е.
«Край озер, родников и партизанских троп»	Могилевская область. Бобруйская № 24.	Осиповичский, Кличевский	Продолжительность: 7–10 дней. Время проведения: май – октябрь. Группа туристов: 4 чел.	Тур – 2,7 тыс. у. е. Путевка – 680 у. е.

Программа регионального тура «Загадочный Припятский край» рассчитана на 11 дней (3 ночи в г. Лунинец и 7 ночей в г. Давид-Городок), включает экскурсионную программу: 9 экскурсий с посещением достопримечательностей г. Лунинца, г. Кожан-Городка, г. Турова, г. Давид-Городка, заказников «Лунинский», «Средняя Припять» и две водные экскурсии по р. Ствиге и р. Горыни; услуги экскурсовода (гида-переводчика), егеря; питание: 10 завтраков, 9 обедов, 9 ужинов; проживание: 10 ночлегов. Размещение туристов в гостинице «Юбилейная» (г. Лунинец) и остановочном пункте ГЛХУ «Полесский лесхоз» (г. Давид-Городок).

Программа регионального тура «Удивительный край Витебщины» включает 12-дневное путешествие (5 ночей в г. Глубокое и 6 ночей в г. Постава). Экскурсионная программа составлена таким образом, чтобы познакомить туристов с историческими достопримечательностями г. Глубокое, г. Постава и их районов, а также Глубоким дендрологическим садом, озером Долгое («Белорусский Байкал»), Голубицкой пущей, сказочным Зюзей Поозерским, страусиной фермой, другими природными объектами. В программу тура включены услуги экскурсовода (гида-переводчика), егеря; питание: 11 завтраков, 10 обедов, 10 ужинов; проживание – 11 ночлегов. Размещение туристов планируется в домах охотника ГОЛХУ «Глубокский опытный лесхоз» и ГЛХУ «Поставский лесхоз».

Протяженность путешествия по региональному туру «По древней земле Гомельщины» составляет 175 км. В программу девятидневного тура (5 ночей в г. Мозыре и 3 ночи в г. Калинковичи) включены 7 экскурсий с посещением Лешнянского водохранилища, заказников «Мозырские овраги» и «Стрельский», агроусадьбы «Панский сад», стоянки людей каменного века в н. п. Юровичи, бобровых поселений на р. Припять и других объектов. В программу тура включены услуги экскурсовода (гида-переводчика), егеря; питание: 8 завтраков, 6 обедов, 7 ужинов; проживание – 8 ночлегов. Размещение туристов планируется в домах охотника ГОЛХУ «Мозырский опытный лесхоз» и ГЛХУ «Калинковичский лесхоз».

Путешествие по региональному туру «Жемчужный край Гродненщины» занимает 10 дней (5 ночей в г. Сморгони и 4 ночи в г. п. Островец). Экскурсионная программа позволяет ознакомиться с экспозициями лесного экологического информационно-образовательного центра, питомником ГОЛХУ «Сморгонский опытный лесхоз», биологическим заказником-ключенником «Дубатовское» и его озерами, усадьбой композитора М. К. Огинского, литератур-

но-мемориальным музеем-усадьбой Ф. К. Богушевича, валунами «Камень Богушевича», «Невестин камень», ландшафтным заказником «Сорочанские озера», историческими достопримечательностями г. Сморгонь и г. п. Островец. В программу тура включены услуги экскурсовода (гида-переводчика), егеря; питание: 9 завтраков, 8 обедов, 9 ужинов; проживание – 9 ночлегов. Размещение туристов планируется в домах охотника ГОЛХУ «Сморгонский опытный лесхоз» и ГЛХУ «Островецкий лесхоз».

Программа регионального тура «Край Налибокской пуши, валунов и австралийских страусов» рассчитана на 11 дней (5 ночей в г. Воложин и 5 ночей в г. Молодечно). Экскурсионная программа включает 6 экскурсий с посещением исторических достопримечательностей г. Воложина и г. Молодечно, Налибокской пуши, Вилейского водохранилища, музея природы и вольеров для содержания пятнистых оленей ГОЛХУ «Воложинский опытный лесхоз», охотничьего комплекса ГЛХУ «Молодечненский лесхоз». В программу тура включены услуги экскурсовода (гида-переводчика), егеря; питание: 9 завтраков, 7 обедов, 10 ужинов; проживание – 10 ночлегов. Размещение туристов планируется в домах охотника ГОЛХУ «Воложинский опытный лесхоз» и ГЛХУ «Молодечненский лесхоз».

Протяженность путешествия по региональному туру «Край озер, родников и партизанских троп» составляет 293 км, продолжительность – 10 дней (4 ночи в г. Осиповичи и 5 ночей в г. Кличев). Экскурсионная программа включает 6 экскурсий с посещением Осиповичского и Чигиринского водохранилищ, гидрологического заказника «Острова Дулебы», исторических достопримечательностей г. Осиповичи и г. Кличева, «святой» криницы, курганных могильников X–XIII века и других объектов. В программу тура включены услуги экскурсовода (гида-переводчика), егеря; питание: 8 завтраков, 7 обедов, 9 ужинов; проживание – 9 ночлегов. Размещение туристов планируется в домах охотника ГОЛХУ «Осиповичский опытный лесхоз» и ГЛХУ «Кличевский лесхоз».

С целью успешного проведения региональных туров, для лесхозов разработан комплекс мероприятий по обслуживанию туристов, включающий мероприятия, направленные на развитие объектов размещения туристов и близлежащей территории, туристических услуг, подготовку объектов туристического показа, сопровождение проведения тура и развитие рекламы, а также рассмотрены вопросы организации туристических маршрутов и туров.

В табл. 2 приведены ожидаемые показатели экономической эффективности использования региональных туров в лесном хозяйстве.

Таблица 2

**Показатели экономической эффективности
использования региональных туров в лесном хозяйстве (ожидаемые)**

Название регионального тура и области	Годовой экономический эффект, тыс. у. е.	Коэффициент экономической эффективности	Период окупаемости затрат, лет
«Загадочный Припятский край» (Брестская область)	3,2	0,3	3,9
«Удивительный край Витебщины» (Витебская область)	8,1	0,6	1,7
«По древней земле Гомельщины» (Гомельская область)	6,8	1,1	0,9
«Жемчужный край Гродненщины» (Гродненская область)	1,7	0,2	6,2
«Край Налибокской пуши, валунов и австралийских страусов» (Минская область)	16,7	2,0	0,5
«Край озер, родников и партизанских троп» (Могилевская область)	12,4	1,2	0,8

Заключение. Разработанные методические материалы по организации и проведению региональных туров в лесном хозяйстве в разрезе областей позволят создать дополнительный источник доходов лесхозов за счет проживания туристов в доме охотника, сопровождения группы туристов работником лесхоза, проката туристического инвентаря (около 8,0 тыс. дол. США в год с регионального тура), увеличить приток туристов, в том числе иностранных, в лесохозяйства хозяйства, а туристам – получить полноценный отдых, оздоровление и экологическое образование.

Литература

1. Тарасенок, А. И. Экологический туризм и рекреационное природопользование в Беларуси: учеб.-метод. пособие / А. И. Тарасенок. – Минск: ЕГУ, 2003. – 120 с.

2. Рекомендации по развитию экологического туризма в лесном хозяйстве Беларуси: реестр техн. норматив. правовых актов М-ва лесного хоз-ва Респ. Беларусь, 10 сент. 2008 г., № 000083. – Введ. 01.08.2008 / И. В. Ерманина; ГНУ «Ин-т леса НАН Беларуси» // Науч.-техн. информ. в лесном хозяйстве / М-во лесного хоз-ва Респ. Беларусь, Респ. унит. предпр. «Белгипролес». – Минск, 2008. – Вып. 9. – С. 3–58.

3. Журавович, Л. Н. Болота Беларуси / Л. Н. Журавович, И. С. Данилович // Экологія: навук.-метад. часопіс. – 2008. – № 2. – С. 22–25.

4. Красная книга Республики Беларусь: Животные: Редкие и находящиеся под угрозой исчезновения виды диких животных / М-во природ. ресурсов и охраны окружающей среды, Нац. акад. наук Беларуси; редкол.: Г. П. Пашков (гл. ред.) [и др.]. – Минск: Беларус. Энцикл., 2004. – 318 с.

5. Локотко, А. И. Историко-культурные ландшафты Беларуси / А. И. Локотко. – Минск: Белорусская наука, 2006. – 470 с.

6. Туристическая мозаика Беларуси / А. И. Локотко [и др.]; науч. ред. А. И. Локотко. – Минск: Беларус. навука, 2011. – 640 с.

7. 2013 год объявлен годом зеленого туризма / Зеленый туризм / Беларусь / Туризм / Главная // Информационное агентство «Интерфакс-Запад» [Электронный ресурс]. – 1994–2013. – Режим доступа: <http://www.interfax.by/news/belarus/119055>. – Дата доступа: 10.03.2013.

8. Мироненко, Н. С. Рекреационная география / Н. С. Мироненко, И. Т. Твердохлебов. – М.: Московский ун-т, 1981. – 207 с.

9. Дроздов, А. В. Экологический императив и рекреационная география / А. В. Дроздов // Известия РАН. Сер. географическая. – 1998. – № 4. – С. 92–94.

10. Панов, И. Н. Экологический туризм / И. Н. Панов // География. – 1997. – № 45. – С. 11.

11. Храбовченко, В. В. Экологический туризм / В. В. Храбовченко. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 208 с.

12. Организация туризма: учеб. пособие / А. П. Дурович [и др.]; под общ. ред. Н. И. Кабушкина [и др.]. – Минск: Новое знание, 2003. – 632 с.

13. Здоров А. Б. Экономика туризма: учеб. для вузов туристского профиля / А. Б. Здоров. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 320 с.

14. Папирян, Г. А. Экономика туризма / Г. А. Папирян. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 209 с.

15. Менеджмент туризма. Туризм и отраслевые системы: учебник / И. В. Зорин. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 272 с.

Поступила 11.03.2013

УДК 630*6

Д. Г. Малашевич, ассистент (БГТУ)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

В статье рассматриваются концептуальные и методические основы определения экономической эффективности лесохозяйственного производства. На основании проведенного анализа позателей хозяйственной деятельности лесхозов за три года определены факторы, влияющие на результаты хозяйственной деятельности. Сделан вывод о необходимости применения системного подхода и представлена методика расчета показателей для определения экономической эффективности лесохозяйственного производства.

In article conceptual and methodical basics of determination of economic efficiency of forestry are covered. On the basis of the carried-out analysis of activity of forestries in three years the factors influencing results of economic activity are defined. The conclusion is drawn on need of application of system approach and the method of calculation of indicators for determination of economic efficiency of forestry is presented.

Введение. Экономическая эффективность является базовой категорией теории и практики принятия управленческих решений в любой сфере деятельности. Сущность этой категории состоит в том, что она выражает экономические отношения, а следовательно, и интересы участников деятельности по поводу складывающегося соотношения между результатом и затратами.

Лесохозяйственное производство является основным в хозяйственной деятельности лесхозов и обуславливает цель их создания. Оно охватывает проведение целого комплекса работ и мероприятий, связанных с воспроизводством, охраной и защитой лесов, уходом за насаждениями, а также включает содержание лесохозяйственного аппарата и государственной лесной охраны. Лесохозяйственная деятельность, обладающая длительным производственным циклом, финансируется по сметно-бюджетной форме.

Анализ содержания действующих нормативно-правовых документов показывает, что в настоящее время в отрасли используются традиционные подходы в оценке экономической эффективности лесопромышленного (хозрасчетного) производства лесохозяйственных учреждений. Вместе с тем не в полной мере разработана система оценки экономической эффективности лесохозяйственного производства.

Целью исследования выступает разработка научно-обоснованного и практически приемлемого методологического и методического подхода к определению экономической эффективности ведения лесохозяйственного производства.

Основная часть. Методологию оценки эффективности определяет теория эффективности производства и особенности ее проявления в лесном хозяйстве.

В лесном хозяйстве содержание оценки эффективности его ведения модифицируется под влиянием:

– длительного процесса воспроизводства лесов, обуславливающего временной разрыв между затратами и результатами, некорректностью их прямого сопоставления;

– многоцелевого характера продукции и полезности лесов;

– большой зависимости результатов и затрат от природных и экономических факторов (бонитет и полнота лесов; продуктивность и качественный состав лесов; дорожная сеть лесного фонда и экономическая доступность лесов и др.), выражающих рентабельный характер экономики лесного хозяйства.

Следствием влияния этих и некоторых других естественно-природных факторов становятся тесная связь процесса труда в лесном хозяйстве с биологическими процессами роста и развития древесных растений, выраженная сезонность и трудоемкость лесохозяйственных работ, низкий уровень механизации, трудности в привлечении и размещении профессиональных кадров, высокая степень непредсказуемости и риска лесохозяйственной деятельности и т. п.

В условиях фактического разрыва между затратами и результатами труда классические экономические категории рыночного хозяйства (рентабельность, прибыль) в лесном хозяйстве имеют второстепенное значение и практически не применяются. С учетом специфики лесохозяйственного производства на первый план выступают показатели «доходность» и «окупаемость».

Измерение эффективности предполагает не только констатацию достижения того или иного уровня поставленных целей, но и управление этим процессом. Последнее определяет такую систему индикаторов эффективности, которая бы оперативно и достоверно информировала бы о результативности происходящих в лесном хозяйстве воспроизводственных процессов как с позиции экологии леса, так и его экономики.

С учетом данного обстоятельства, для измерения эффективности лесохозяйственного производства, кроме показателей доходности и окупаемости, рекомендуется «приростный тип» оценочных показателей, основанный на соотношении динамики показателей результата (эффекта) и затрат (расходов).

В целях сравнения эффективности ведения лесного хозяйства между лесхозами использовать только показатели экономической эффективности недостаточно, так как миссия лесхозов заключается не только в обеспечении населения и организаций продукцией лесопользования, но и в создании, охране и защите лесных ресурсов, что не является деятельностью, приносящей доходы. Лесхозу, как субъекту хозяйствования, имеющему самое непосредственное отношение к воспроизводству лесов как исключительной государственной собственности, играющим важную роль в экологической безопасности страны, доводится система обязательных к выполнению плановых показателей, определенных Программой развития лесного хозяйства на 2011–2015 годы.

Выполнение запланированных показателей характеризует эффективность лесохозяйственного производства с позиции государственных интересов и является важным дополнением к инструментам, имеющим стоимостную основу построения и ориентированным на рост доходности и окупаемости затрат.

В данном аспекте целесообразно использовать опыт Министерства лесного хозяйства и применять балльную систему оценки эффективности лесохозяйственного производства, которая строится на сравнительной оценке объемных натуральных и стоимостных показателей лесохозяйственной деятельности лесхозов.

Концептуальный подход определяет систему оценок, которую формируют основные показатели:

- доходность 1 га покрытой лесом площади;
- сравнительная доходность 1 га приведенной покрытой лесом площади [1];

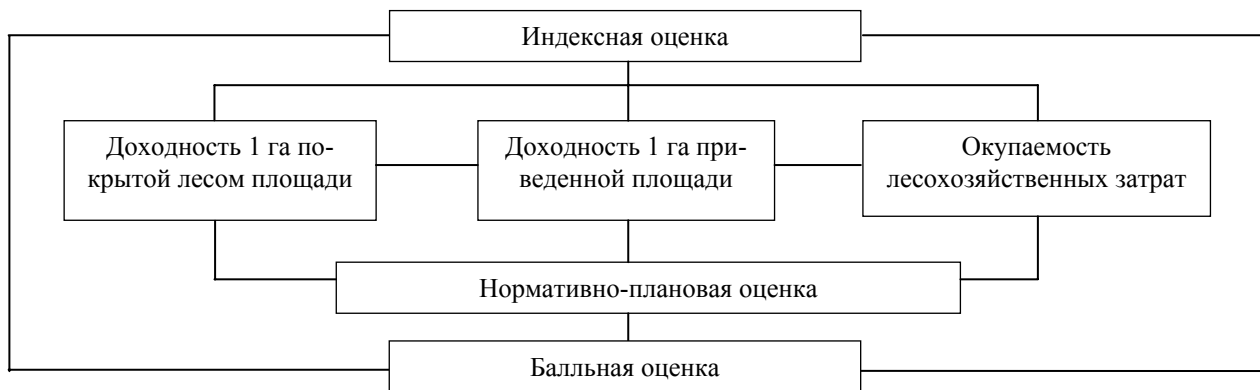
– окупаемость лесохозяйственных затрат – отношение доходов от лесохозяйственной деятельности к расходам на ведение лесного хозяйства, – выраженная в процентах;

- индексная (приростная) оценка;
- нормативно-плановая оценка;
- балльная оценка.

В системе оценок между показателями присутствует определенная взаимосвязь и субординация, схематично представленные на рисунке. Целевыми показателями хозяйственной деятельности лесхоза выступают доходность 1 га покрытой лесом площади и окупаемость лесохозяйственных затрат. Однако эти показатели не до конца выражают эффективность лесохозяйственной деятельности, особенно в текущем измерении и с позиции интересов управления в достижении поставленных целей. Поэтому вышеназванные показатели должны быть дополнены индексной и балльной оценками, выражающими динамику и основные факторы развития лесохозяйственного производства.

Применение системы показателей обусловлено тем, что ни один из них в отдельности не отображает оценку финансового состояния и экономической эффективности лесохозяйственной деятельности, что подтверждают расчеты вышеприведенных показателей по всем 95 лесхозам за 3 года (2009–2011 гг.).

Например, снизить значение окупаемости могут значительные капитальные вложения в анализируемом периоде по сравнению с базовым, так как они целиком включаются в сумму расходов. Также увеличение расходов и снижение доходов может происходить по следующим, не зависящим от лесхозов, причинам: передача земель, бывших в сельхозпользовании, для их облесения, устранение последствий буреломов, усыхание ельников, усиленная охрана леса в более сложный пожароопасный период, увеличение объемов реализации леса на корню по тактовой стоимости согласно решению органов власти, изменение спроса на древесину на внутреннем и внешнем рынках и пр.;



Взаимосвязь и субординация показателей концептуального подхода

Наибольшая зависимость существует между доходом на 1 га приведенной площади и окупаемостью. В табл. 1 представлены лесхозы с доходом более 150 тыс. руб. на 1 га приведенной площади и их значение окупаемости.

Таблица 1
Лесхозы с доходом более 150 тыс. руб.
на 1 га приведенной площади

Лесхоз	Доход на 1 га, тыс. руб.	Окупаемость, %
Бегомольский	159,2	87,7
Б. Кошелевский	170,3	76,2
Мозырский	180,5	82,4
Петриковский	159,1	84,3
<i>Волковысский</i>	<i>168,7</i>	<i>66,9</i>
Сморгоньский	161,7	75,7
Щучинский	194,6	72,7
Березинский	180,5	76,2
<i>Клецкий</i>	<i>217,5</i>	<i>65,2</i>
Копыльский	195,8	70,1
Крупский	200,9	97,8
<i>Минский</i>	<i>174,3</i>	<i>62,3</i>
Стародорожский	211,7	91,9
Узденский	178,2	71,1
Червенский	218,8	78,6
<i>Горецкий</i>	<i>170,3</i>	<i>64,6</i>
Могилевский	236,2	86,8
Чаусский	239,6	76,0
<i>Чериковский</i>	<i>174,3</i>	<i>69,2</i>

Указанная площадь позволяет привести лесхозы в сопоставимые условия. При ее расчете не учитывается площадь молодняков, низкопродуктивных насаждений, площадь лесхоза с уровнем радиоактивного загрязнения выше 15 Ки/га, а также с помощью корректирующего коэффициента учитывается породный состав лесов.

Как видно у большинства лесхозов окупаемость составляет более 70%. Однако прямой зависимости между этими показателями не наблюдается. Максимальное значение окупаемости – 97,8% имеет Крупский лесхоз при доходе на 1 га – 200,9 тыс. руб., а Чаусский лидирует по доходам – 239,6 тыс. руб., но окупаемость составляет 76%. Вместе с тем в лесхозах, выделенных в таблице, окупаемость составляет менее 70%.

В табл. 2 представлены лесхозы с доходом на 1 га приведенной площади менее 100 тыс. руб. и соответствующим значением окупаемости. Наибольшее количество лесхозов имеет окупаемость менее 60%, при этом детальный анализ показал, что в структуре расходов преобладают расходы на содержание лесохозяйственного

аппарата и лесной охраны. Однако значение окупаемости у Верхнедвинского, Дретунского, Россонского и у других выделенных лесхозов более 65%.

Таблица 2
Лесхозы с доходом менее 100 тыс. руб.
на 1 га приведенной площади

Лесхоз	Доход на 1 га, тыс. руб.	Окупаемость, %
Дрогичинский	84,8	53,2
Кобринский	94,7	48,4
Малоритский	90,8	58,6
Столинский	99,1	58,8
Витебский	85,5	53,7
Дисненский	69,2	45,4
<i>Дретунский</i>	<i>99,5</i>	<i>70,0</i>
Лиозненский	68,7	42,4
Полоцкий	82,4	58,0
<i>Поставский</i>	<i>78,5</i>	<i>65,4</i>
<i>Россонский</i>	<i>79,7</i>	<i>74,7</i>
Суражский	57,5	52,0
Шумилинский	51,5	36,5
<i>Ельский</i>	<i>83,3</i>	<i>69,3</i>
Лоевский	89,3	58,7
Лидский	83,0	56,1
Новогрудский	92,9	58,0
Воложинский	96,4	59,9
Пуховичский	91,6	49,5

Окупаемость большинства лесхозов с доходом от 100 до 150 тыс. руб. на 1 га приведенной площади находится в пределах 50–70%.

Как показали расчеты, значение индекса соотношения роста доходов и роста расходов не зависит от абсолютного значения окупаемости, а лишь позволяет судить о динамике этого показателя. Если окупаемость в анализируемом периоде снижается, то значение индекса меньше единицы. Если окупаемость повышается, то значение индекса больше единицы.

Для сравнения эффективности лесохозяйственной деятельности лесхозов целесообразно применять балльную систему, при которой показатели лесохозяйственной деятельности переводятся в баллы и общая сумма которых определяет место лесхоза в рейтинге. К таким показателям относятся: объемы лесовосстановления и лесоразведения, проведения рубок ухода в молодняках, рубок промежуточного пользования (ликвидная древесина), доля создания лесных культур селекционным посевным и посадочным материалом в общем объеме посева и посадки леса, процент освоения расчетной лесосеки, размер текущего лесопатологического обследования.

К показателям, характеризующим эффективность деятельности государственной лесной охраны, можно отнести: процент выявленных незаконных порубок в общем объеме незаконных порубок, количество и площадь лесных пожаров.

Балльная оценка выражает текущую сравнительную оценку выполнения плановых объемных натуральных и стоимостных показателей лесохозяйственной деятельности лесхоза и позволяет учесть влияние наибольшего количества показателей на конечный результат – сумму баллов. При этом количество и состав показателей можно при необходимости изменять.

Количество баллов за каждую позицию (за исключением процента выявленных незаконных порубок в общем объеме незаконных порубок) лесхозу присваивается с учетом соотношения фактического максимального значения целевого показателя. Максимальное значение выявляется сравнения путем сравнения объемных показателей по каждому лесхозу.

При расчете баллов учитываются абсолютные и удельные показатели. Учет абсолютных показателей обусловлен тем, что наименьшие значения удельных показателей имеют лесхозы с наибольшей площадью и соответственно с более сложной организационной структурой управления.

Анализ рейтинга лесохозяйственной деятельности показывает, что лидируют следующие лесхозы: Волковысский, Сморгонский опытный, Стародорожский опытный, Щучинский, Логойский, Борисовский опытный, Осиповичский опытный, Узденский, Клецкий, Петриковский, Вилейский опытный, Мозырский опытный. При этом шесть лесхозов являются опытными и научно-производственная деятельность осуществляется именно в лесохозяйственном производстве. Примечательно, что вышеперечисленные лесхозы имеют высокие показатели окупаемости и доходности, однако их значение не зависит от позиции в рейтинге.

Министерством лесного хозяйства определяется рейтинг лесхозов, при расчете которого

учитываются показатели как лесохозяйственной, так и промышленной деятельности. Однако влияние последней на место лесхозов в общем рейтинге существенное. Значительно снижается позиция в рейтинге по лесохозяйственной деятельности в сравнении с общим в Скидельском, Столбцовском опытном, Копыльском, Телеханском, Житковичском, Пуховичском, Лунинецком, Кобринском опытном лесхозах. Это связано с интенсивным развитием промышленного производства. Более развита лесохозяйственная деятельность по сравнению с промышленной в таких лесхозах, как Василевичский, Мозырский опытный, Буда-Кошелевский опытный, Сморгонский опытный, Калинковичский, Горецкий, Костюковичский, Бобрыйский, Бельничский, Барановичский.

На последних местах, как и в общем рейтинге, Дретунский, Наровлянский спецлесхоз, Шумилинский, Суражский, Лиозненский, Верхнедвинский, Полесский, Ляховичский лесхозы. Это объясняется наличием радиоактивного загрязнения, а также низким уровнем организации и управления производства.

В связи с этим целесообразно отдельно определять рейтинг по лесохозяйственному производству для объективной оценки его эколого-экономической эффективности.

Заключение. Для определения эффективности лесохозяйственного производства необходимо использовать систему показателей, которая позволит всесторонне оценить результаты хозяйственной деятельности и послужит основой для принятия управленческих решений, направленных на повышение эколого-экономической эффективности лесного хозяйства.

Литература

1. Санкович, М. М. Совершенствование системы планирования и финансирования затрат на ведение лесного хозяйства / М. М. Санкович, Д. Г. Малашевич // Труды БГТУ. – 2012. – № 7: Экономика и управление. – С. 97–100.

Поступила 07.03.2013

УДК 338.48

Н. А. Масилевич, кандидат биологических наук, доцент (БГТУ);
А. Н. Войтехович (БГЭУ)

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ И ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА

Статья посвящена разработке методических основ экономической оценки рекреационно-туристического потенциала (РТП) территории. Дана общая характеристика существующих подходов к экономической оценке РТП и разработаны методические положения экономической оценки РТП территории, включающие стоимостную оценку рекреационно-туристических ресурсов и оценку эффективности использования рекреационно-туристического потенциала, эффективности мероприятий программы развития туризма в регионе, что имеет практическую значимость при формировании программ рекреационно-туристического природопользования.

This article develops the methodological basis for the economic assessment of the recreation and tourism potential (RTP) of a certain territory. For this purpose, the generalized description of the existing approaches to the economic assessment of the RTP is provided. Developed are the methodological propositions to the economic assessment of the RTP including the assessment of the value of recreation and tourism resources and the assessment of the efficiency of employing the recreation and tourism potential, the efficiency of implementing the regional tourism development programme, which is of practical value for drawing up programmes of recreational and tourism environmental management.

Введение. Активное развитие туризма в нашей стране и за рубежом способствовало формированию и развитию нового направления научных исследований – экономики туризма.

Макро- и микроэкономике туризма, анализу экономических аспектов туристической деятельности, вопросам социально-экономической оценки рекреационно-туристических ресурсов и туристического потенциала регионов посвятили свои труды В. И. Азар, А. А. Александрова, А. А. Минц, А. И. Тарасов, Н. С. Мироненко, А. В. Гидбут, А. Г. Мезенцев, И. В. Зорин, В. А. Квартальнов, С. Н. Бобылев, В. С. Боголюбов, Г. А. Яковлев, А. П. Дурович, Н. И. Кабушкин, А. Б. Косолапов, М. Н. Дмитриев и другие авторы. Среди специалистов дальнего зарубежья, работающих в данном направлении, можно назвать П. Бакли, М. Брукке, С. Ван-хилл, Р. Гранде, Д. Джеффриса, Дж. Мейкенза и др.

Общие теоретические и методологические аспекты функционирования туристического бизнеса раскрыты во многих научных трудах, однако необходимо совершенствование существующих методических подходов к формированию, оценке и развитию рекреационно-туристического потенциала территории, учитывающих всю совокупность влияющих на него факторов.

До сих пор не разработаны общепринятые методики комплексной оценки рекреационно-туристического потенциала. Большинство существующих работ посвящены оценке отдельных компонентов рекреационно-туристического потенциала – из числа природных или культурно-исторических ресурсов. Практически отсутствуют работы по оценке инфраструктурных ресурсов, являющихся неотъемлемой ча-

стью рекреационно-туристического потенциала. Недостаточно изучены вопросы использования результатов оценки при обосновании выбора стратегии развития рекреационно-туристического потенциала территории и формирования соответствующего экономического кластера.

В связи с вышеизложенным развитие методических основ экономической оценки РТП территории является актуальным направлением научных исследований. *Цель исследований* – изучение понятия и структуры рекреационно-туристического потенциала территории и разработка методических основ его экономической оценки.

Основная часть. В Республике Беларусь туризм рассматривается как одно из самых перспективных направлений экономической деятельности. В связи с этим возникают задачи формирования, оценки и развития туристического потенциала страны и ее отдельных территорий.

Оценка рекреационно-туристического потенциала территории связана с рядом проблем, обусловленных тем, что в настоящее время не существует однозначно сложившихся определений основных понятий, характеризующих рекреационно-туристическую сферу региона или страны в целом (например, таких как рекреационно-туристические ресурсы, рекреационно-туристический потенциал, рекреационно-туристический кластер).

Рекреационно-туристические ресурсы – это природно-климатические, историко-культурные и социально-экономические объекты и явления, способствующие развитию туристической деятельности и способные удовлетворять потребности туристов.

Рекреационно-туристический потенциал (РТП) – это совокупность рекреационно-туристических ресурсов и объектов туристической инфраструктуры для организации туристической деятельности на определенной территории, способные привлекать туристов и обеспечивать удовлетворение их потребностей а также формировать рекреационно-туристический кластер.

Под *туристической инфраструктурой* региона понимаем часть рыночной инфраструктуры, расположенной на территории региона, назначение которой состоит в том, чтобы обеспечить функционирование рынка туристических услуг на соответствующей территории.

Для целей экономической оценки целесообразно структурировать РТП. Структура рекреационно-туристического потенциала включает следующие компоненты:

- природные ресурсы: ландшафт, водные ресурсы, лесные ресурсы, растительный покров;
- природно-антропогенные ресурсы: охотничьи угодья, особо охраняемые природные территории; пляжи и т. п.;
- антропогенные ресурсы: аквапарки, стадионы, музеи, банно-саунные комплексы;
- социально-исторические ресурсы: культурные объекты, памятники, исторические местности;
- инфраструктура: санатории, пансионаты, базы отдыха, дорожная сеть, обслуживающая инфраструктура.

Существуют различные методы оценки природных рекреационно-туристических ресурсов, но самой распространенной и наиболее соответствующей комплексному рекреационному анализу территории является оценка степени благоприятности тех или иных параметров для рекреационного исследования. На сегодняшний день разработано несколько общих подходов к оценке рекреационных ресурсов, при этом рассматриваются, прежде всего, функциональная пригодность для того или иного вида туризма (технологическая оценка); степень комфортности (физиологическая оценка); эстетические качества (психологическая оценка) [1].

По нашему мнению, содержание экономической оценки РТП включает, во-первых, оценку количества и качества рекреационно-туристических ресурсов, доступных для потребления (стоимостная или балльная оценка), во-вторых, определение экономической эффективности использования рекреационно-туристического потенциала.

Для решения первой задачи экономической оценки туристического потенциала можно выделить следующие группы ресурсов: природные, социально-исторические и инфраструктурные.

$$РТП = C_{пр} + C_{си} + C_{и}, \quad (1)$$

где РТП – стоимостная оценка рекреационно-туристического потенциала территории; $C_{пр}$ – стоимость природных рекреационно-туристических ресурсов, ден. ед.; $C_{си}$ – стоимость социально-исторических ресурсов, ден. ед.; $C_{и}$ – стоимость инфраструктурных ресурсов, ден. ед.

В общем виде стоимость природных рекреационно-туристических ресурсов определяется по формуле [2]:

$$C_{пр} = \frac{rq \left[(1+E)^t - 1 \right]}{E(1+E)^t}, \quad (2)$$

где r – рента по видам местопроисхождений ресурсов, ден. ед.; q – коэффициент эффективности использования рекреационного ресурса; t – время на восстановление ресурса до возможности хозяйственного использования; E – норма дисконта.

Стоимость социально-исторических и инфраструктурных ресурсов определяется по рыночным ценам.

Экономическая оценка эффективности использования рекреационно-туристического потенциала территории выполняется по направлениям: анализ и оценка социально-экономических показателей, характеризующих уровень использования рекреационно-туристического потенциала; анализ и оценка выполнения инвестиционной программы по развитию туризма на территории.

В ходе анализа возможно использовать показатель развития рекреационно-туристического потенциала территории, который рассчитывается по формуле

$$\Pi = \frac{Д}{Ч \cdot S}, \quad (3)$$

где Π – показатель развития рекреационно-туристического потенциала территории (региона, района), млн. руб./чел./км²; $Д$ – доходы от рекреационно-туристической деятельности на территории, млн. руб.; $Ч$ – численность населения территории, чел.; S – площадь территории, км².

Экономическая эффективность рекреационно-туристического потенциала территории

$$\Xi = Д / РТП. \quad (4)$$

Критериальным показателем результативности мероприятий инвестиционной программы развития туризма в регионе в целом является коэффициент системности, отражающий отношение показателя фактически достигнутого уровня цели за конкретный период к плановому значению [3]:

$$k_c = \frac{П_d}{П_n}, \quad (5)$$

где k_c – коэффициент системности; $П_d$ – показатель достигнутого уровня цели; $П_n$ – показатель планируемого уровня достижения цели.

Таким образом определяется соответствие, которое должно стремиться к 1. В качестве целевого критерия может выступать величина туристического потока. Если $k_c > 1$, то это свидетельствует о недостаточно обоснованной маркетинговой политике и других неучтенных факторах; при низком коэффициенте неэффективно используется рекреационно-туристический потенциал.

Экономическая эффективность инвестиций в развитие туризма в регионе по достижению критерия системности может быть выражена как отношение изменения доходов, полученных от туристов, к вложенным ресурсам [3]:

$$\mathcal{E} = \frac{\Delta Д}{P}, \quad (6)$$

где \mathcal{E} – экономическая эффективность мероприятий программы развития туризма в регионе; $\Delta Д$ – изменение доходов, полученных от туристов, ден. ед.; P – вложенные ресурсы, ден. ед. (бюджетные средства на развитие туризма в регионе; инвестиционные ресурсы на развитие инфраструктуры туризма; вложения иных заинтересованных сторон на развитие туризма в регионе).

Очевидно, что экономическая эффективность развития туризма не всегда предполагает его устойчивое развитие. Получение высоких доходов, которые и обеспечивают повышение эффективности, может осуществляться за счет несоблюдения допустимых норм антропогенной нагрузки, что влечет за собой разрушение природных и исторических объектов. В то же время устойчивость развития подразумевает эффективность, но в рамках допустимых норм и с учетом соблюдения интересов каждого элемента не только системы туризма, но и социально-экономической системы региона, в которую она входит.

Заключение. В условиях перехода к инновационной экономике и развития экономическо-

го механизма устойчивого природопользования принятие решений все больше смещается на региональный уровень, в том числе по проблемам развития туризма, что требует совершенствования методических основ формирования, оценки и развития рекреационно-туристического потенциала территорий.

Результаты экономической оценки рекреационно-туристического потенциала региона представляют собой количественную и качественную оценку имеющихся природных и иных рекреационно-туристических ресурсов, способных удовлетворять потребности туристов в отдыхе, экологическом образовании, воспитании и пр.; они позволяют выявить максимально возможный объем использования туристических ресурсов и их хозяйственную ценность, продемонстрировать экономическую эффективность использования рекреационно-туристического потенциала территории.

Сформулированные выше методические положения экономической оценки РТП территории позволяют определить ценность и эффективность использования рекреационно-туристического потенциала, эффективность мероприятий программы развития туризма в регионе, что имеет практическую значимость при формировании программ рекреационно-туристического природопользования.

Предложенные показатели могут быть использованы для ранжирования территорий (регионов, районов, особо охраняемых природных территорий) по уровню развития и эффективности использования рекреационно-туристического потенциала.

Литература

1. Веденин, Ю. А. Оценка природных условий для организации отдыха / Ю. А. Веденин. – М.: Меркурий, 2009. – 198 с.
2. Боголюбова, С. А. Эколого-экономическая оценка рекреационных ресурсов / С. А. Боголюбова. – М.: Академия, 2009. – 256 с.
3. Боголюбов, В. С. Экономическая оценка инвестиций в развитие туризма: учеб. пособие / В. С. Боголюбов, С. А. Быстров, С. А. Боголюбова. – М.: Академия, 2009. – 271 с.

Поступила 25.03.2013

УДК 502.173

А. В. Неверов, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой (БГТУ);
О. А. Варапаева, ассистент (БГТУ)

СТОИМОСТНАЯ ОЦЕНКА ЭКОСИСТЕМНЫХ УСЛУГ И БИОЛОГИЧЕСКОГО РАЗНООБРАЗИЯ

Представлены результаты обоснования методологии и разработки методики стоимостной оценки экосистемных услуг и биологического разнообразия. Методика интегральной стоимостной оценки экосистемных услуг базируется на теории экологической ренты и механизме ее выражения – альтернативной стоимости с учетом эффективности воспроизводства в экономической и экологической сферах. Поэлементная стоимостная оценка экосистемных услуг основана на оценке величины депонирования двуокиси углерода лесными и естественными болотными экологическими системами, сорбционной (водоочистительной) функции болот, ассимиляционного потенциала лесных экологических систем. Представлены результаты апробации методики стоимостной оценки экосистемных услуг участка торфяного месторождения в границах ландшафтного заказника местного значения «Ветеревицкий».

The results of the study methodology and development of methods of valuation of ecosystem services and biodiversity are presented. Methodology of integrated valuation of ecosystem services is based on the theory of ecological rent and the mechanism of its expression – the opportunity cost based reproductive performance in economic and environmental terms. Item-valuation of ecosystem services is based on the estimate of the deposit of carbon dioxide and natural swamp forest ecological systems, sorption (water treatment) of wetlands, the carrying capacity of forest ecosystems. The results of the testing methods of valuation of ecosystem services in the area of peat land borders of landscapes wildlife sanctuary “Veterevichsky”.

Введение. Возрастающая ограниченность ресурсов планеты актуализирует в настоящее время разработку широкого круга вопросов, связанных с экосистемными услугами, включая их идентификацию, оценку, определение потенциальных продавцов и покупателей, механизмов компенсации, формирование рынков этих услуг.

Возможность предоставления экосистемных услуг обусловлено одним из важнейших средообразующих ресурсов на планете, обеспечивающим возможность устойчивого развития экосистем, сохранения среды обитания и биологических ресурсов – биологическим разнообразием. Последнее является гарантом экологического равновесия на земле и устойчивого развития в целом.

Основная проблема воспроизводства экологических ресурсов (экосистемной продукции и экосистемных услуг) – недооценка их экономической ценности, обусловленная методологическим бессилием перед стоимостной оценкой колоссальной сложности природы, ее функций и взаимосвязей.

Одновременно неконструктивную роль могут сыграть разного рода оценки, которые абсолютизируют экономическую ценность природы, выводя ее за реальные стоимостные отношения и финансовые отношения и сводя этим на нет значение последней в принятии глобальных и локальных управленческих решений для устойчивого развития.

В статье с учетом критического рассмотрения методического подходов [1–5], взявших на

вооружение концепцию общей экономической ценности природных благ, предлагается иная методология стоимостной оценки экосистемных услуг и биологического разнообразия, основанная на концепции воспроизводственной природной ренты как современной модификации классической теории земельной ренты.

Основная часть. Прежде всего, необходимо дать однозначное толкование узловым категориям, определяющим основное содержание исследования: экосистемные услуги, биологическое разнообразие, экологические ресурсы.

Общепринятое на международном уровне определение «Экосистемные услуги – это выгоды, которые люди получают от экосистем» дано в рамках проекта Millennium Ecosystem Assessment в 2005 году [6]. Такое определение, в первую очередь, указывает на необходимость экономической (стоимостной) идентификации экосистемных услуг.

Однако данное определение не вполне корректно с позиции русского языка. Так, в «Толковом словаре русского языка» С. И. Ожегова слово «услуга» означает действие, приносящее пользу, помощь другому. То есть услуга – это действие, приносящее выгоду (пользу), но не сама выгода (польза), особая форма использования ресурса.

В этой связи экосистемную услугу следует рассматривать как особую форму (направление) использования (сохранения, воспроизводства) компонентов природной среды (экологических ресурсов) для удовлетворения разнообразных социально-экологических потребностей.

Такое определение является более корректным для раскрытия сущности понятия «экосистемная услуга» и ее оценки, т. к. услуга может возникнуть (быть получена) только в процессе природопользования или природоохранной деятельности. Рассматривать экосистемную услугу вне природопользования не только неправильно, но и методологически недопустимо.

Биологическое разнообразие – экологический ресурс, представляющий собой экосистемную трофическую взаимосвязь оптимальной совокупности биоорганизмов и среды их обитания, обеспечивающий устойчивый средообразующий эффект функционирования природных экосистем [7, 8].

Экологические ресурсы – система функционально взаимосвязанных компонентов природной среды (вещественную основу которых составляют возобновляемые природные ресурсы), предоставляющих экосистемные услуги и обеспечивающих сохранение (воспроизводство) биологического разнообразия.

В последнее время наиболее широкое распространение в научной литературе в отношении стоимостной оценки экосистемных услуг и биоразнообразия получили концепция общей экономической ценности природы (ОЭЦ) и связанный с ней метод «затраты – выгоды».

Полученные в результате применения этого подхода стоимости природных благ, которые изначально вообще не имели цены или она была занижена, уже в ряде случаев способствовали принятию более экологически целесообразных решений.

Вместе с тем концепция ОЭЦ в прикладном аспекте имеет некоторые существенные изъяны.

Прежде всего, она предусматривает простое суммирование стоимости и функций, и услуг экосистем, без учета того, что в реальности одна функция может обеспечивать предоставление нескольких экосистемных услуг, или того, что обеспечение одной услуги (функций) вне реализации другой невозможно. Так, услуга по очищению воды болотами обусловлена функцией депонирования углекислого газа. Депонирование углекислого газа, с одной стороны, выступает функцией, обеспечивающей предоставление обществу ряда экосистемных услуг (продуцированию кислорода, обеспечение прироста биомассы насаждений и др.), а с другой – одновременно является услугой по накоплению (консервации) углерода в течение длительного периода времени.

Анализ семантики слов «услуга» и «функция» свидетельствует о том, что разграничение понятий «экосистемная услуга» и «функция экосистемы» достаточно условно. Поэтому оценка,

основанная на прямом суммировании стоимости функций и услуг, окажется завышенной.

Кроме того, концепция ОЭЦ страдает эклектикой, вбирая в себя экономически некорректное суммирование как выражение ценности природного ресурса (например, древесины, ягод, грибов и т. п.) и продуктов природы, добытых в результате человеческого труда и трансформированных в готовую для потребления продукцию (заготовленная древесина, заготовленные ягоды, грибы и т. п.).

Его ограниченное использование для различных типов экосистем, необоснованность одновременного учета в оценке ОЭЦ стоимости использования экосистемных услуг (прямой стоимости и косвенной одновременно, хотя иногда вместе их получить достаточно проблематично), стоимости неиспользования (отложенной альтернативы и существования). Последняя достаточно трудно поддается оценке, поэтому чаще всего исключается из расчетов. Тем более проблематичной представляется оценка возможных потерь (вреда), связанных с нарушением экологического равновесия и сокращением биоразнообразия, с учетом того, что некоторые виды экосистемных услуг и биоресурсов воспроизвести или заместить невозможно.

Кроме того, данный подход предполагает использование принципа «готовности платить» и весьма неубедительных показателей расчета возможной в будущем ценности ресурса.

Не отрицая возможности измерения разнообразных аспектов природных благ, следует подчеркнуть, что концепция ОЭЦ изначально слабо учитывает субстанцию экономической ценности этих благ, каковой могут быть только природный капитал и рента, на основании которой он рассчитывается.

В целом при выборе подхода к оценке экосистемных услуг речь должна идти не столько о создании экономических выгод для потребителей, сколько о необходимости удовлетворения нового вида человеческих потребностей – экологических, которые явились следствием возрастающей ограниченности экологических ресурсов. Непригодность подхода «затраты – выгоды» обусловлено ошибочностью, коммерческой антиэкологичностью самого концептуального взгляда на воспроизводство экосистемных услуг и сохранение биоразнообразия, связыванием данной социальной проблемы и необходимости ее решения в рамках некой «выгоды» или «невыгоды». Нарушение экологического равновесия или исчезновение вида – всегда социально невыгодно. Это аксиома, которая не требует доказательства.

Реализация стоимостных отношений, формирующих экономическую ценность экологиче-

ских ресурсов, выражает классическая теория земельной ренты и ее современная интерпретация – концепция воспроизводственной ренты [7–10].

Согласно данной концепции, ключевой категорией, выражающей экономическую ценность экосистемных услуг, является природный капитал, в котором экологический эффект учитывается с помощью пониженной нормы дисконта. Последняя используется при определении капитальной величины природной ренты.

Первенство категории «природный капитал» и производный характер экологической (воспроизводственной) ренты еще раз подчеркивают превосходство целого над частью и тот факт, что простая сумма частей не есть целое.

Альтернативным выражением экологического эффекта является потеря экономического эффекта, связанного с необходимостью сохранения качества природной среды и устойчивого продуцирования экосистем, поддержания условий дикой природы и т. п.

Базируясь на основных положениях теории воспроизводственной ренты, выражающей эколого-экономическую ценность природного капитала, сформулированы основные теоретические положения исследования.

1. Методология исследования базируется на рентном подходе к оценке природных ресурсов, предполагающей учет стоимости эффектов, получаемых в результате использования (эксплуатации) природных ресурсов, выделением экологической составляющей, ее дифференциации в разрезе различных типов природных экосистем на основе концепции альтернативной стоимости.

2. Стоимостная оценка экосистемных услуг базируется на стоимостной оценке экологического ресурса различных типов экологических систем.

3. Определение стоимостной ценности биологического разнообразия основано на определении капитализированной величины стоимости экологического ресурса различных типов экологических систем.

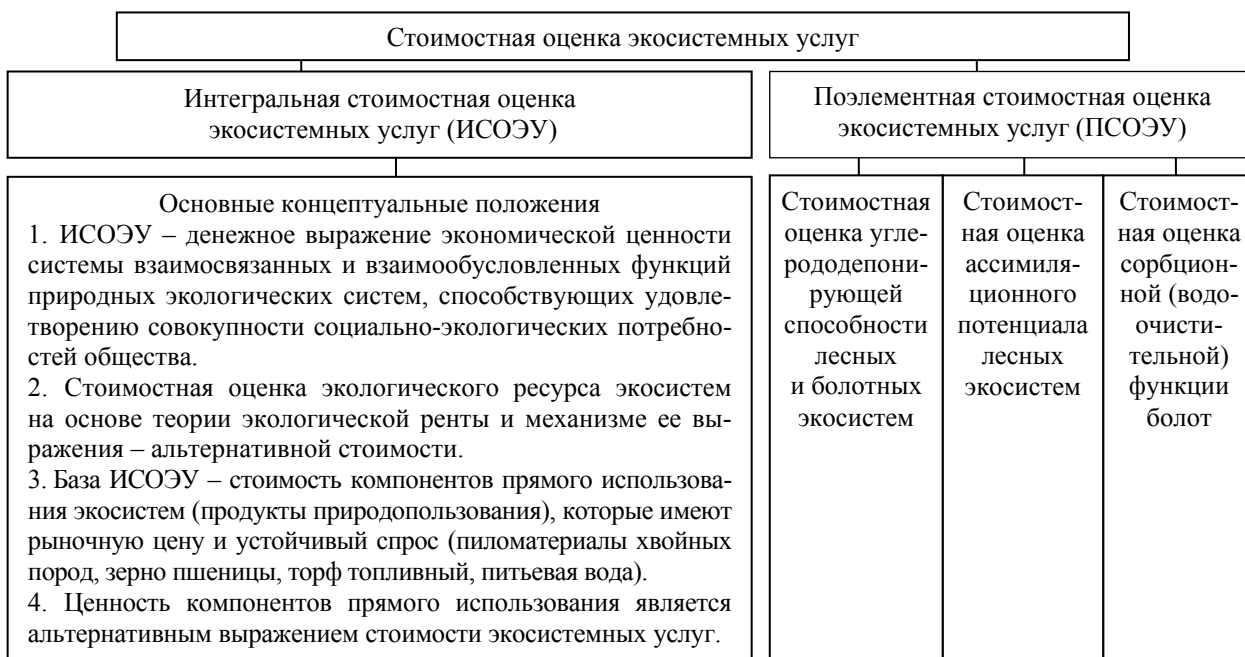
4. В зависимости от целей стоимостной оценки и сферы применения результатов используются следующие ее виды:

- интегральная стоимостная оценка экосистемных услуг (ИСОЭУ) и стоимостной ценности биоразнообразия применяется для обоснования альтернативных вариантов их использования;
- поэлементная стоимостная оценка (ПСОЭУ) используется в прикладных исследованиях, связанных с учетом ценности конкретных социально-значимых нетоварных экосистемных услуг, а также для сравнения с проводимыми на международном уровне оценками.

ИСОЭУ базируется на теории экологической ренты и механизме ее выражения – альтернативной стоимости с учетом эффективности воспроизводства в экономической и экологической сферах.

ПСОЭУ основана на оценке величины депонирования двуокси углерода лесными и естественными болотными экологическими системами, сорбционной (водоочистительной) функции болот, ассимиляционного потенциала лесных экологических систем.

Структура методики СОЭУ представлена на рис. 1.



Структура методики стоимостной оценки экосистемных услуг

Расчет ежегодной ИСОЭУ проводится по четырем основным типам природных экологических систем: лесным, луговым, естественным болотным и водным по формуле

$$R_{эк_l} = \left(R_l \frac{q_э}{q_{э_l}} - R_l \right) = R_l \left(\frac{q_э}{q_{э_l}} - 1 \right), \quad (1)$$

где R_l – текущая (ежегодная) оценка (дифференциальная рента) для l -го типа экологической системы, руб./га; $q_э$ – капитализатор экономической сферы (принят на уровне 0,05); $q_{э_l}$ – капитализатор, значение которого обратно пропорционально сроку воспроизводства потребляемого природного вещества, составляющего основу естественной экосистемы l -го типа.

Если наблюдается сочетание экосистем, например, лес, произрастающий на болоте, оценка производится для каждой экосистемы и суммируется.

Расчет текущей (ежегодной) оценки R_l для лесных экосистем осуществляется по формуле

$$R_l = \frac{Ц \cdot K_R}{1 + p + K_R} \cdot K_{вых} \cdot K_{хщп} \cdot K_{пп} \cdot K_э \cdot P, \quad (2)$$

где $Ц$ – рыночная цена основного продукта природопользования (по пиломатериалам хвойных пород), руб./м³; p – коэффициент эффективности (рентабельности) производства продукции в результате эксплуатации основного продукта природопользования (0,3); K_R – коэффициент эффективности воспроизводства основного продукта природопользования (0,3); $K_{хщп}$ – коэффициент хозяйственной ценности главной древесной породы на оцениваемом участке; $K_{пп}$ – коэффициент, отражающий стоимость продукции побочного лесопользования (1,25); $K_{вых}$ – коэффициент выхода конечной основной продукции природопользования с единицы природного сырья (0,7); $K_э$ – коэффициент экологической значимости лесных экологических систем устанавливается для редких лесных биотопов (2); P – ежегодная продуктивность ресурса основного продукта природопользования в расчете на 1 га площади, м³/га/год.

Используя аналогичную схему расчета, можно определить текущие ежегодные оценки и для других типов экосистем: водных, луговых, болотных, корректируя формулу (2) с учетом специфики конкретной экосистемы. В качестве цены конечного продукта природопользования при проведении таких оценок приняты соответственно цены на пресную питьевую воду, сено, торф топливный.

Порядок проведения поэлементной стоимостной оценки экосистемных услуг включает определение: стоимостной оценки углеродде-

понирующей способности лесных и болотных экологических систем (СОУД), стоимостной оценки сорбционной (фильтрационной, водоочистительной) функции болот (СОСФ) и оценки ассимиляционного потенциала лесных экологических систем (АПЛЭ).

СОУД для лесных и болотных экологических систем определяется как стоимостная оценка ежегодного поглощения диоксида углерода лесными и болотными экосистемами ($O_{удл}$, руб.) по формуле

$$O_{удл} = Ц_{CO_2} \cdot A, \quad (3)$$

где A – аккумуляция диоксида углерода (CO_2) лесной экологической системой, т/год; $Ц_{CO_2}$ – средняя мировая цена квоты на выброс 1 т CO_2 , руб.

СОСФ для болотных экосистем определяется как стоимость их использования по естественной очистке воды ($O_{фильтр}$) по формуле

$$O_{фильтр} = O_{пром} \cdot \frac{\sum S_i \cdot \lambda_{естест}}{\lambda_{пром}}, \quad (4)$$

где $O_{пром}$ – годовая приведенная стоимость промышленной очистной установки, руб.; $i = 1, 2, 3$ – тип торфа в залежи; S_i – площадь соответствующего типа торфяной залежи, га; $\lambda_{пром}$ – фильтрующая способность промышленной очистной установки, м³/сут; $\lambda_{естест}$ – фильтрующая способность i -го вида болот, м³/(сут·га) принимается в соответствии с [5].

Стоимостная оценка АПЛЭ определяется как сумма оценок ассимиляционного потенциала по отдельным загрязняющим веществам (соединения фтора, сернистый ангидрид, окислы азота, углеводороды, др.). Ежегодная экономическая оценка АПЛЭ определяется по формуле

$$O_{ac} = \sum_{ijn} \frac{1}{T_{ij}} \cdot O_{ijn} \cdot T_n, \quad (5)$$

где O_{ijn} – оценка предельной нагрузки n -го загрязняющего вещества на насаждения i -й древесной породы j -го типа леса в натуральных показателях, т; T_{ij} – фактический возраст насаждения i -й древесной породы j -го типа леса, лет; T_n – такса для определения размера возмещения вреда, причиненного окружающей среде выбросами загрязняющих веществ в атмосферный воздух.

Стоимостная ценность биологического разнообразия включает оценку первичной и вторичной продукции, осуществляемую применительно к конкретной территории.

Первичная создается продуцентами и представляет собой продуцирующую способность экологической системы.

Вторичная продукция образуется в результате потребления части первичной животными-консументами и редуцентами.

Совокупность первичной и вторичной продукции в стоимостном измерении представляет собой стоимостную оценку биологического разнообразия ($O_{бр}$) территории:

$$O_{бр} = O_{экоc} + Ц_{в1} + Ц_{в2}, \quad (6)$$

где $O_{экоc}$ – экономическая оценка первичной продукции (экологической системы), руб.; $Ц_{в1}$ – цена воспроизводства биологических ресурсов растительного мира, относящихся к видам дикорастущих растений, включенных в Красную книгу Республики Беларусь и (или) охраняемых в соответствии с международными договорами Республики Беларусь, руб.; $Ц_{в2}$ – цена воспроизводства вторичной продукции (биологических ресурсов животного мира), руб.

Экономическая оценка первичной продукции (экологической системы) определяется через стоимостное выражение эксплуатационной ценности экологической системы, рассчитанной на базе капитализированной величины дифференциальной ренты:

$$O_{экоc} = \sum_l \frac{R_l}{q_{эк_l}} \cdot S_l, \quad (7)$$

где $O_{экоc}$ – экономическая оценка первичной продукции (экологической системы), руб.; R_l – удельная текущая (ежегодная) оценка (дифференциальная рента) для l -го типа экологической системы, руб./г; $q_{эк_l}$ – капитализатор, значение которого обратно пропорционально сроку воспроизводства потребляемого природного вещества, составляющего основу естественной экологической системы l -го типа; S_l – площадь территории (акватории) l -го типа экологической системы, га.

Для апробации методики были произведены расчеты по оценке экосистемных услуг на примере участка переходного болота (торфяная залежь формировалась преимущественно в условиях низинного болота), частично расположенного на территории ландшафтного заказника местного значения «Ветеревичский» Пуховичского района. Основной землепользователь – ГЛХУ «Пуховичский лесхоз».

Данный объект был выбран в связи с тем, что участок планируется использовать в качестве площадки по добыче торфа и с помощью методики можно оценить экологическую ценность данного участка в денежном выражении и сопоставить ее с планируемой экономической выгодой от добычи торфа.

Запас торфяной залежи без учета затрат на добычу торфа предварительно оценивается в

10,56 млн. дол. США (при рыночной цене торфа топливного 16 дол. США/т).

Для выполнения расчетов использованы данные, предоставленные Институтом экспериментальной ботаники НАН Беларуси. Основные характеристики болотной экосистемы представлены в табл. 1.

Таблица 1

Характеристика болотной экосистемы на территории исследуемого участка

Показатель	Значение
Площадь экосистемы, га	259,73
Тип залежи	низинный
Удельный запас торфа, т/га	2541,1
Общий запас торфа, т	660 000
Показатель поглощения диоксида углерода, т/га (K_{CO_2})	0,705
Коэффициент ценности сорбционной способности, K_{ϕ}	1,0
Капитализатор	0,001

Произрастающие на данном участке болотные леса, площадь которых составляет 251,71 га (39 выделов), являются смешанными (сосна, береза, ольха черная), особо защитными участками леса (леса 2-й группы). Основной редкий и охраняемый вид растений – клюква мелкоплодная. Официальные данные о численности других редких видов отсутствовали.

Итоговые результаты расчетов представлены в табл. 2.

Интегральная стоимостная оценка экосистемных услуг для рассматриваемой территории заказника составляет 65 406 дол. США в год, что в расчете на 1 га площади экосистемы (лес на болоте общей площадью 259,73) составляет 251,82 дол. США/га в год.

Вывод. В работе представлены результаты обоснования методологии и разработки методики стоимостной оценки экосистемных услуг и биологического разнообразия, которые стали основой технического кодекса установившейся практики ТКП 17. 02-10-2012 (02120) «Охрана окружающей среды и природопользование. Правила охраны природы и природопользования (общие природоохранные требования). Порядок проведения стоимостной оценки экосистемных услуг и стоимостной ценности биологического разнообразия».

Данный документ регламентирует порядок определения стоимостной оценки экосистемных услуг и экономической ценности биоразнообразия для принятия управленческих решений в экологической сфере и развития платного природопользования.

Таблица 2

Итоговые результаты расчетов стоимости экосистемных услуг и биоразнообразия по участку ландшафтного заказника местного значения «Ветеревичский»

Тип экосистемы	Площадь, га	Интегральная стоимостная оценка экосистемных услуг, дол./год	Поэлементная стоимостная оценка			Оценка биоразнообразия		
			Стоимостная оценка ежегодного поглощения диоксида углерода лесными и болотными экосистемами, дол./год	Стоимостная оценка ассимиляционного потенциала лесных экосистем, дол./год	Стоимостная оценка сорбционной функции болот, дол./год	Экономическая оценка первичной продукции экосистемы, дол.	Оценка вторичной продукции экосистемы, дол.	Стоимостная оценка биологического разнообразия всего, дол.
Лесная экосистема (покрытые лесом болота)	251,71	24 367	12 966	69 197		663 849	1 884	665 732
Болотная экосистема (в т. ч. покрытые лесом болота (251,71 га) и непокрытые лесом (8,02 га))	259,73	41 039	185	–	1 186 100	–	–	–
Всего	259,73	65 406	13 151	69 197	1 186 100	663 849	1 884	665 732
В расчете на 1 га		251,8	50,6	266,4	4566,7	2555,9	7,3	2563,2

Апробация методики показала, что ежегодный экономический эффект от сохранения экосистемы заказника только по минимальным оценкам (интегральная оценка экосистемных услуг) составит 65,4 тыс. дол./год, а с учетом коэффициента капитализации 0,001 – 65,406 млн. дол. США, что более чем в 6 раз превышает стоимость торфяной залежи.

Литература

1. Value of world's ecosystem services and natural capital/ Robert Constanza [et.al.] // Nature. – London, 1997. – Vol. 387/15. – P. 253–260.

2. For the Common Good: Redirecting the Economy Towards Community, the Environment, and a Sustainable Future / Н. Е. Daly, J. Cobb. – Boston: Beacon Press, 1989. – 492 p.

3. Экономика сохранения биоразнообразия / под ред. А. А. Тишкова; науч. ред.-сост.: С. Н. Бобылев, О. Е. Медведева, С. В. Соловьева. – М.: Ин-т экономики природопользования, 2002. – 604 с.

4. Денежная оценка природных ресурсов и экосистемных услуг в территориальном развитии: адаптация в России и методических подходов ООН / Г. А. Фоменко [и др.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.biodiversity.ru/programs/ecoservices/methods.html>. – Дата доступа: 16.05.2012.

5. Экономическая эффективность мероприятий по сохранению биологического разнообразия / О. С. Шимова [и др.]; Нац. акад. наук Беларуси. – Минск: Беларуская навука, 2009. – 123 с.

6. Экосистемные услуги на пороге тысячелетия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.millenniumassessment.org>. – Дата доступа: 13.02.2012.

7. Неверов, А. В. Экономика природопользования: учеб. пособие для студентов специальности 1-57 01 01 «Охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов» / А. В. Неверов. – Минск.: БГТУ, 2008. – 538 с.

8. Редковская, О. В. Основы финансово-экономического механизма функционирования особо охраняемых природных территорий Беларуси / О. В. Редковская // Труды БГТУ. – Сер. VI, Экономика и управление. – Минск, 2002. – Вып. X. – С. 235–239.

9. Бамбиза, Н. Н. Экономический механизм сохранения биоразнообразия Беловежской пуши / Н. Н. Бамбиза. – Брест: Альтернатива, 2009. – 140 с.

10. Концептуальные основы и разработка модели экономической оценки ущерба окружающей среде в результате строительства и эксплуатации магистральных трубопроводов / А. В. Неверов [и др.] // Природные ресурсы. – 2011. – № 2. – С. 78–91.

Поступила 25.03.2013

УДК 330.15

А. В. Неверов, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой (БГТУ);

О. А. Варапаева, ассистент (БГТУ);

Н. А. Масилевич, кандидат биологических наук, доцент (БГТУ)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ

Статья посвящена разработке теоретических и методологических основ экономической оценки природно-ресурсного потенциала (ПРП) региона. В работе изложены понятие природно-ресурсного потенциала, проблемы его экономической оценки, результаты анализа существующих теоретико-методологических и методических подходов к экономической оценке природных ресурсов и природно-ресурсного потенциала. Обоснован методологический подход к экономической оценке ПРП региона, базирующийся на использовании концепций устойчивого природопользования, природного капитала, альтернативной стоимости и методологии оценки регионального продукта. Обозначены практические направления использования результатов экономической оценки ПРП.

This article develops the theoretical and methodological basis for the economic assessment of the natural resource potential (NRP) of a region. Expounded are the notion of the natural resource potential, problems of its economic assessment, the results of the analysis of the existing theoretical and methodological approaches to the economic assessment of natural resources and the natural resource potential. Substantiated is the methodological approach to the economic assessment of the NRP of a region based on employing the concepts of sustainable environmental management, nature capital, opportunity cost and the methodology of assessing the regional product. The practical implications for employing the results of the economic assessment of the NRP are highlighted.

Введение. Природно-ресурсный потенциал региона является одним из определяющих факторов развития экономики и социальной сферы региона, актуализирует его экономическую оценку. Такая оценка является основой построения эффективного экономического механизма регионального природопользования, нацеленного на совершенствование экономических методов стимулирования ресурсосбережения, использование адекватной системы платежей за загрязнение окружающей среды и другие инструменты, способствующие устойчивому развитию [1].

Целью исследования явилась разработка теоретических и методологических основ экономической оценки природно-ресурсного потенциала (ПРП) региона, определение направлений применения методики оценки в системе принятия управленческих решений на региональном уровне.

Предмет исследования – научно-методологические и методические проблемы экономической оценки природно-ресурсного потенциала региона.

Основная часть. Проблема исследования природно-ресурсного потенциала многие годы является объектом пристального внимания ученых, и ей посвящено значительное число научных публикаций. Существуют различные взгляды на понятие природно-ресурсного потенциала, теоретико-практические проблемы его формирования и методы экономической оценки, эффективного использования и развития на уровне региона. Н. Ф. Реймерс, А. А. Минц,

А. Г. Емельянов, В. Н. Чапек, Г. Хаазе, Д. Граф, М. Лойтер и др. не дают единой трактовки пониманию сущности ПРП и подходов к его определению. Основная часть исследований посвящена методологическим и прикладным аспектам экономической оценки природных ресурсов (А. А. Герт, А. А. Гусев, С. А. Кимельман, Н. Н. Лукьянчиков, О. Е. Медведева, Е. С. Мелехин, А. Ф. Мудрецов и др.), но не природно-ресурсного потенциала.

Проблемы экономической оценки совокупности (сочетания) природных ресурсов в пределах определенной территории принадлежат к наиболее сложным и мало разработанным в аспекте их научно-методического решения. Известна лишь одна системная работа, в которой осуществляется попытка ее решения, – монография известного экономиста-географа А. А. Минца «Экономическая оценка естественных ресурсов» (1972), в которой выделяется три главных направления экономической оценки территориальных сочетаний естественных ресурсов: оценка-характеристика отдельных элементов, образующих сочетание; оценка сочетания по сравнительной эффективности его использования; оценка природно-ресурсного потенциала [2].

Экономическая оценка территориальных сочетаний естественных ресурсов методом определения суммарного потенциала представляет собой определение абсолютной суммарной ценности всех видов естественных ресурсов, входящих в состав рассматриваемого сочетания, в стоимостном выражении.

Согласно представлениям того времени, такая оценка должна рассматриваться как условная и не может отождествляться с экономическими оценками средств производства или предметов потребления, созданных трудом. В данном контексте речь идет о поиске условного синтетического показателя, характеризующего сравнительную экономическую ценность всего природно-ресурсного потенциала региона. Но этот условный синтетический экономический показатель «приобретает» реальную стоимостную (денежную) форму.

Поскольку речь идет о суммировании стоимостных оценок отдельных видов ресурсов, необходимы их адекватные количественные выражения в виде установления их «цены».

Природно-ресурсный потенциал любого региона определяется наличием природных ресурсов, их количеством, качеством, сочетанием и потребительной стоимостью. Обобщение мнений зарубежных ученых (Н. Ф. Реймерс, А. А. Минц, Д. Л. Арманд, А. Г. Емельянов, А. Г. Адырхаев, Д. Граф, М. Печи, Г. Хаазе и др.), и выделение принципиальных составляющих понятия ПРП, позволяет включить в это понятие ту часть запаса природных ресурсов региона, которая может быть добыта (использована) и вовлечена в хозяйственный процесс при наличии технико-техно-логических возможностей и экономической целесообразности в рыночных условиях [3].

Факторами, которые влияют на величину ПРП региона (уровень доступности и перевод части запасов в природно-ресурсный потенциал), являются: научно-технический прогресс, открывающий новые технические возможности добычи и первичной переработки природного ресурса, позволяющие снизить текущие и капитальные затраты; рыночные механизмы, которые определяют экономическую целесообразность добычи и первичной переработки природного ресурса.

Современные исследователи характеризуют природно-ресурсный потенциал как «элемент национального богатства, который функционирует в форме потенциальной возможности природных ресурсов удовлетворять экономические, социальные и экологические потребности общества и проявляется через институциональные формы и конкретные способы экономической деятельности» [4].

Природно-ресурсный потенциал региона следует рассматривать прежде всего с позиций возможности достижения максимальной эффективности общественного производства путем оптимизации технологического, организационно-экономического и экологического воздействия на природные ресурсы в процессе производства. Выбор наиболее рационального

территориального сочетания производства с природными ресурсами и условиями и ориентацией его на безотходные технологии (производства) во многом обеспечат устойчивость развития региона [5].

Экономическая оценка природно-ресурсного потенциала основывается на сочетании эколого-экономических интересов общества и технико-экономических возможностей добычи и первичной переработки сырья. Поэтому экономическая оценка ПРП представляет собой определение его стоимости при заданных режимах природопользования и ограничениях (технологических, экономических, социальных, экологических, стратегических и др.) на хозяйственную деятельность.

Методология исследования содержания эколого-экономической оценки природных ресурсов базируется на концепции устойчивого природопользования и теории ценности природного капитала. Синтез этих теоретических посылок определяет принципиально новый взгляд на измерение ценности природных ресурсов и ее отражение в системе экономических отношений природопользования.

Принципиальное отличие устойчивого природопользования от традиционного состоит в том, что его экономические интересы обусловлены не только эксплуатационной ценностью природных ресурсов, но и необходимостью удовлетворения экологических потребностей – потребностей человека в качественной природной среде своего обитания. Их удовлетворение связано с сохранением естественных условий существования человека на основе целенаправленного изменения экономических потребностей.

При построении методологического подхода к экономической оценке природно-ресурсного потенциала региона следует учитывать, что он характеризуется сложной структурой: компонентной, функциональной, территориальной и организационной. Одной из главных особенностей природно-ресурсного потенциала как системы является то, что он представляет собой природный комплекс, которому присущи тесные взаимосвязи и иерархическая соподчиненность всех его составляющих.

В экономической науке сложилось три концептуальных подхода к построению оценки природных ресурсов: затратный, затратно-рентный, рентный (С. Н. Бобылев, К. Г. Гофман, Г. М. Комарницкий, О. Е. Медведева и др.). Использование теории ренты при оценке природных ресурсов признается современными исследователями самым целесообразным подходом, поскольку при рентных оценках ресурс, использование которого дает больший доход при одинаковых затратах, получает большую стоимость; затраты

на освоение ресурса сориентированы на некоторый средний уровень и, следовательно, их оценка более объективна; обоснована необходимость различать владельца ресурса и его пользователя для возникновения категории рентных платежей; рентные оценки учитывают фактор ограниченности природного ресурса.

Принцип капитализации ренты позволяет учесть в оценке различия в эффективности использования разных источников ресурсов. В любом случае с методологической точки зрения стоимостная оценка природно-ресурсного потенциала как бы сливается с оценкой экономической эффективности функционирования комплекса и проблемой выделения той ее части, которая непосредственно связана с сырьевой базой и экологией региона.

Теория региональной экономической оценки природно-ресурсного потенциала во времени не получила своего должного развития. В большей степени внимание уделялось новым взглядам в отношении содержания природного (в том числе экологического) капитала. Что касается комплексной оценки влияния природного фактора на уровень экономического развития регионов страны, то здесь имеют место отдельные исследования. Наиболее продуктивными в этом плане являются подходы Е. В. Рюминой, основанные на кластерном анализе регионов России по уровню их экономического развития в увязке с сырьевым фактором [6].

В современных теориях регион исследуется как многофункциональная и многоаспектная система. Наибольшее распространение получили четыре его парадигмы: регион-квазигосударство, регион-квазикорпорация, регион-рынок, регион-социум.

Доминирование парадигм регион-квази-государство и регион-социум на современном этапе экономических отношений подтверждает необходимость внедрения макроэкономических показателей для исследования не только региональных хозяйств как территориально-производственных сочетаний, а целых региональных хозяйственных комплексов, представляющих собой взаимосвязь экономических, социальных и экологических подсистем на определенной территории [7].

К универсальным показателям, способным объективно отражать результаты функционирования региональных хозяйств, относятся: валовой региональный продукт и его составные части – валовой региональный доход, чистый региональный доход, валовой региональный располагаемый доход, чистый региональный располагаемый доход, а также индекс регионального человеческого развития, региональный дефлятор.

В мировой теории и практике валовой региональный продукт (ВРП) – это сумма валовых добавленных стоимостей по видам экономической деятельности отдельного региона, который является аналогом валового внутреннего продукта страны.

В Республике Беларусь расчет ВРП производится территориальными органами государственной статистики в рамках внедрения системы национальных счетов на региональном (областном) уровне. ВРП является региональным аналогом статистического показателя валового внутреннего продукта Республики Беларусь, рассчитанного производственным методом [7].

Исходя из методологии экономической эффективности природопользования, в общем виде показатель ценности природно-ресурсного потенциала региона можно определить как отношение валовой добавленной стоимости регионального продукта к стоимости природного капитала:

$$\mathcal{E}_{\text{ПРП}} = \text{ДС} / \text{ПРП}, \quad (1)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ПРП}}$ – показатель экономической ценности (эффективности) природно-ресурсного потенциала региона; ДС – валовая добавленная стоимость регионального продукта, ден. ед.; ПРП – стоимость природно-ресурсного потенциала региона, ден. ед.

В соответствии с методикой по формированию ВРП производственным методом валовая добавленная стоимость представляет собой разность между выпуском и промежуточным потреблением. В соответствии с методологией системы национальных счетов промежуточное потребление включает следующие элементы: материальные затраты; оплату нематериальных услуг; командировочные расходы в части оплаты проезда к месту служебной командировки и обратно и расходы по найму жилого помещения; другие элементы промежуточного потребления [8].

Стоимость природно-ресурсного потенциала региона представляет собой суммарную оценку составляющих его элементов, которая базируется на нормативной цене природного ресурса и доступного объема его добычи (использования). В общем виде формула стоимостной оценки ПРП региона выглядит следующим образом:

$$\text{ПРП} = C_{\text{нв}} + C_{\text{в}}, \quad (2)$$

где $C_{\text{нв}}$ – стоимостная оценка невозобновляемых природных ресурсов (минерально-сырьевых) региона, ден. ед.; $C_{\text{в}}$ – стоимостная оценка возобновляемых природных ресурсов (земельных, лесных, водных ресурсов, биоразнообразия) региона, ден. ед.

Принципиальная схема построения показателей экономической оценки природно-ресурсного потенциала региона представлена на рисунке.

В рамках экономической оценки ПРП следует выделять текущую и долгосрочную экономические оценки. Первая представляет собой ежегодный эффект воспроизводства, вторая – сумму текущих оценок с учетом фактора времени за период нахождения природного ресурса в хозяйственном (общественном) обороте [9].

Экономическая оценка ПРП в системе регионального управления может быть использована для определения ценности (стоимости) ПРП как части национального богатства; сравнительной оценки эффективности использования ПРП в различных регионах; привлечения инвестиций в проекты социально-эконо-

мического развития региона и развитие ПРП региона.

Заключение. Таким образом, критический анализ существующих теоретических концепций методологических и методических подходов к экономической оценке природных ресурсов и природно-ресурсного потенциала позволит сделать следующие выводы.

Основной проблемой развития экономической оценки ПРП территории является отсутствие единых согласованных теоретических, методологических и методических подходов к социально-экономической оценке природных ресурсов и ПРП; объективных методов, позволяющих оценить природные ресурсы и условия, учесть их потери; единых подходов к определению ПРП территории, следовательно, возникает сложность идентификации природно-ресурсного потенциала как объекта оценки.



Принципиальная схема построения показателей экономической оценки природно-ресурсного потенциала региона

Исследование категории природно-ресурсного потенциала территории и разработка методологии экономической оценки ПРП территории продиктованы необходимостью приведения методологии оценки, учета и управления природными ресурсами и ПРП в соответствие с законами рыночной экономики и концепцией устойчивого развития общества.

Под *экономической оценкой природно-ресурсного потенциала территории* следует понимать стоимостное выражение ценности совокупности природных ресурсов и условий в определенных социально-экономических условиях и заданных режимах природопользования с учетом уровня эффективности использования ПРП территории и экологических ограничений на хозяйственную и иную деятельность.

Цели экономической оценки ПРП на макроуровне следующие: обоснование приоритетных направлений освоения природно-ресурсного потенциала для построения прогнозов социально-экономического развития страны; определение ограничений природопользования; обоснование направлений воспроизводства природно-ресурсного потенциала. На региональном уровне: выбор варианта использования природных ресурсов (альтернативных); обоснование сохранения природных ресурсов, обеспечивающих жизнедеятельность населения региона; обоснование допустимых потерь природных ресурсов.

Стоимостная оценка природных ресурсов в статистике национального богатства страны ориентирована на освоение методологии системы национальных счетов, поэтому целесообразно использовать в экономической оценке ПРП данные о стоимости капитализированных чистых доходов (ренды), ожидаемых в будущем от эксплуатации запасов ресурсов.

На региональном уровне появляется необходимость оценивать природные ресурсы как объекты недвижимости, локализованные в границах земельного отвода (участки недр, лесных, сельскохозяйственных угодий) или в границах водного объекта. При этом учитываются потери, истощение альтернативного ресурса (используем концепцию альтернативной стоимости). Оценка локализованного природного ресурса может производиться с сохранением рентного принципа.

Важно разработать *комплексный показатель природно-ресурсного потенциала территории*, который бы учитывал наличие (объем и типы) природных ресурсов региона; значение природ-

ных ресурсов и поддержание устойчивости природных систем; функциональную роль природных ресурсов и условий окружающей среды в формировании хозяйственной деятельности в регионе, т. е. в обеспечении равновесия и устойчивости регионального эколого-экономического развития. Его построение целесообразно увязывать с базовой величиной оценки (как суммы нижнего предела поресурсных оценок), скорректированной с помощью поправочных коэффициентов на региональные условия и социально-экологическую значимость ресурса.

Литература

1. Делия, В. П. Развитие экономического механизма рационального природопользования в условиях перехода к инновационной экономике: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / В. П. Делия. – М., 2012. – 51 с.
2. Минц, А. А. Экономическая оценка естественных ресурсов (Научно-методические проблемы учета географических различий в эффективности) / А. А. Минц – М.: Мысль, 1972. – 380 с.
3. Новоселова, И. Ю. Формирование и развитие природно-ресурсного потенциала региона: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / И. Ю. Новоселова. – М., 2011. – 48 с.
4. Самодай, В. П. Оценка и прогнозирование природно-ресурсного потенциала региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В. П. Самодай. – Сумы, 2010. – 22 с.
5. Борисевич, В. И. Экономика региона: учеб. пособие / В. И. Борисевич, П. С. Гейзлер, В. С. Фатеев. – Минск: БГЭУ. – 2002. – 432 с.
6. Рюмина, Е. В. Экономический анализ ущерба от экологических нарушений / Е. В. Рюмина; Институт проблем рынка РАН. – М.: Наука, 2009. – 331 с.
7. Ключня, В. Л., Методологические аспекты определения валового регионального продукта и региональной эффективности / В. Л. Ключня, С. С. Балок // Веснік БДУ. Сер. 3. – 2012. – № 2. – С. 43–47.
8. Методика по формированию валового регионального продукта производственным методом в текущих и постоянных ценах: утв. постановлением Национального стат. комитета Респ. Беларусь 27.12.2010 № 277 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: belstat.gov.by. – Дата доступа: 20.03.2013.
9. Неверов, А. В. Экономика природопользования: учеб. пособие / А. В. Неверов. – Минск: БГТУ, 2008. – 554 с.

Поступила 25.03.2013

УДК 630*9(476)

Н. Г. Синяк, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой (БГТУ)

ЛЕСНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с проблемами и перспективами формирования новых подходов в лесной политике Беларуси. Через систему управления государственной собственностью анализируются процессы развития лесных отношений, а также актуальные проблемы формирования эффективного развития лесного сектора Республики Беларусь.

Issues related to the problems and prospects of new approaches in Belarusian forest policy are discussed. We use management system of state property to approach the analysis of processes in the development of socio-economic relations in the forest sector, as well as the problem of formation of an efficient development of the forest sector of Belarusian Republic.

Введение. Управление государственной собственностью – это сознательное, целенаправленное воздействие со стороны государства на объекты государственной собственности.

Государство во многих странах является собственником важнейших природных ресурсов. В европейских странах 50% лесов находятся в государственной собственности.

Леса и земли лесного фонда в Республике Беларусь находятся в собственности государства [1]. Республика Беларусь осуществляет владение, пользование и распоряжение лесами через уполномоченные на то государственные органы в пределах их компетенции. Отнесение лесов и лесных земель к государственной собственности предполагает необходимость организации государственного управления в области использования, охраны, защиты лесного фонда и воспроизводства лесов, что должно найти свое отражение в национальной лесной политике.

Основная часть. Управление государственной собственностью – это не только управление ее воспроизводством и использованием, но и трансформацией, что особенно важно для переходной экономики Беларуси.

Система управления государственной собственностью состоит из подсистем и является одним из важнейших элементов системы государственного регулирования экономики.

Она может быть представлена в виде управляющей и управляемой подсистем, а также механизма управления.

Для построения любой системы управления исходным моментом является формулирование цели, на достижение которой и направлено ее функционирование.

Лесная политика – это выбор цели, идеологии, стратегии и основополагающих принципов развития лесного хозяйства, материализованной соответствующей системой мероприятий, ценностей, и мотиваций, а значит, основа управления государственной собственностью в лесном хозяйстве.

Беларусь – лесная страна, и ее леса, как важнейший возобновляемый ресурс, имеют огромное экологическое, экономическое и социальное значение. Поэтому государственная лесная политика должна обеспечивать сохранение, эффективное использование и воспроизводство лесов в строгом соответствии с научно обоснованными экологическими рекомендациями и нормативами.

Появление лесной политики в качестве инструмента принятия стратегических решений в сфере использования и воспроизводства лесов – результат международных процессов по созданию инструментов устойчивого экономического развития, начало которым положено конференцией ООН по окружающей среде и развитию, состоявшейся в июне 1992 г. в Рио-де-Жанейро. Продолжено в 2012 на конференции ООН «Рио+20», где обсужались такие главные темы, как построить «зеленую» экономику, чтобы добиться устойчивого развития, а также помочь развивающимся странам встать на путь «зеленого» развития, институциональная структура для устойчивого развития [2].

Для Республики Беларусь лесная политика должна принять форму соглашения, достигнутого в ходе переговоров между заинтересованными участниками по общей мировоззренческой концепции и целям.

Лесная политика создает условия и формирует цели для устойчивого развития лесного сектора. Структурными элементами лесной политики являются миссия лесного хозяйства, его стратегические цели и задачи.

Дискуссионными и требующими определения позиции научной общественности и специалистов являются следующие вопросы лесной политики.

1. Собственность на лесные земли. Вот некоторые высказывания известного российского лесоэкономиста Петрова А. П. [3]: «мероприятия по созданию условий приватизации лесов, выгодных государству, обществу и бизнесу, должны найти отражение в лесной поли-

тике, если ее временные горизонты будут установлены за пределами 10–20 лет». Решение о приватизации лесов является политическим, в основе такого решения должны быть экономические обоснования, построенные на оценке состояния лесов, лесного дохода, лесной и земельной ренты, стоимости лесных земель».

Подчеркивается, что при частной собственности на лес затраты на его восстановление, выращивание, уход, защиту для собственника являются инвестициями, формирующими стоимость лесной земли через капитализацию дохода. Поскольку прирост капитала является главной мотивацией повышения эффективности любого вида деятельности, при частном предпринимательстве и частном лесовладении лесохозяйственное производство становится неотъемлемым элементом системы устойчивого управления лесами. Необходимо признать осуществление в обязательном порядке стоимостной оценки лесных земель методами капитализации лесного дохода. Оценка лесного участка через капитализацию лесного дохода должна стать обязательным требованием к разработке планов лесного хозяйства.

Лучше всего на вопрос частной собственности на природные ресурсы ответил академик РАН Д. С. Львов [4], с мнением которого согласны авторы статьи. Важна не сама по себе форма собственности. Важно, чтобы весь спектр прав собственности, включая и право частного владения землей, получил характер свободного рыночного оборота. Можно подобрать такую процедуру, которая, по существу, стирает формальные различия между ними, например, между частной собственностью и бессрочной арендой земли. Эти различия, в частности, вуалируют главную и определяющую причину истинных различий в формах собственности: присвоение рентного дохода, который не является результатом вклада ни одного из факторов производства, кроме природных ресурсов.

В то же время отметим, что для рациональной организации социально-экономической системы необходимо четкое определение субъектов и объектов собственности. Только строгое закрепление конкретных объектов собственности за их субъектами, уточнение статуса последних с установлением соответствующего «пучка прав» (причем гарантированных), экономической и другой ответственности, не взирая на тип собственника (частное лицо или государство), создает мощные экономические и другие стимулы для рациональной организации ее использования и воспроизводства.

В этой связи следует помнить, что лес в качестве объекта государственной лесной политики должен рассматриваться, с одной сто-

роны, как элемент природной среды, играющий важную роль в жизнедеятельности человека и являющийся мировым достоянием, и, с другой стороны, как источник материальных ресурсов и доходов.

При этом должен быть соблюден основной методологический подход к лесфонду как к неделимому природному комплексу. Понятия древостоя и лесных земель должны рассматриваться как лесная недвижимость. Так, например, в российском лесном кодексе нарушение этого принципа и искусственное отделение лесного участка от произрастающих на нем насаждений создало прецедент включения такого участка в свободный оборот. То есть в законе завуалирован механизм перевода леса из государственной собственности в частную [5].

2. Институциональная организация государственного и хозяйственного управления лесами. Структурные преобразования лесного хозяйства и связанная с ними реорганизация финансовых потоков, обеспечивающих функционирование системы управления лесами и хозяйственную деятельность в лесу, требуют определенной институциональной организации государственного и хозяйственного управления лесами, отделения функций хозяйствования от функций управления.

3. Государственно-частное партнерство в лесном секторе (ГЧП). За рубежом накоплен большой опыт развития ГЧП в форме арендных отношений в лесном хозяйстве. Лесные концессии имеют определенные преимущества по сравнению с арендой. Тем не менее, как было отмечено выше, оба этих механизма являются крайне необходимыми для развития рыночных отношений.

Законодательство Беларуси предусмотрело использование концессий в лесном хозяйстве. Так, согласно статье 45-1 лесного кодекса Республики Беларусь, леса (участки лесного фонда) могут предоставляться в пользование на основе концессии.

Перечень лесов (участков лесного фонда), предоставляемых в пользование на основе концессии, порядок их предоставления, условия и сроки концессии лесов (участков лесного фонда) определяются в соответствии с законодательством Республики Беларусь об инвестиционной деятельности.

4. Отраслевые приоритеты в развитии лесного сектора. Инновационный путь развития лесного хозяйства, основанный на формировании системы устойчивого лесопользования, диверсификации хозяйственной деятельности в лесу и расширении инфраструктурных услуг лесного хозяйства как социального и экологического продукта национальной экономики явля-

ется таким приоритетом и должен учитываться в лесной политике.

При этом должны быть предусмотрены меры государственной поддержки развития отраслей лесного сектора, включая бюджетное финансирование и стимулирование внутреннего спроса.

5. Социальные и экологические ориентиры в развитии лесного сектора. Планы государства повысить уровень оплаты труда и уровень реальных доходов работающих в лесном секторе и планы государства по проведению природоохранных мероприятий в лесном секторе выступают в качестве приоритетных.

6. Экономические ориентиры при инновационном развитии лесного сектора:

- 1) повышение дохода от использования лесов;
- 2) программно-целевая организация планирования на всех уровнях государственного управления лесами;
- 3) ориентация планов и программ на эффективное освоение ресурсного потенциала;
- 4) организация лесохозяйственного производства на рыночных принципах;
- 5) финансовая ответственность лесного бизнеса за состояние лесов и лесных дорог;
- 6) экономическая оценка лесных земель.

Процедуры разработки и принятия национальной лесной политики:

- 1) решение о разработке национальной лесной политики принимают Президент Республики Беларусь или Правительство Республики Беларусь;
- 2) разработка проекта национальной лесной политики поручается Минлесхозу;
- 3) минлесхоз формирует группу экспертов из числа ученых, представителей органов государственной власти, бизнеса, научных, общественных и неправительственных организаций и устанавливает для нее техническое задание;
- 4) проект национальной лесной политики проходит экспертизу, в том числе с участием зарубежных специалистов;
- 5) национальная лесная политика принимается:
 - а) либо в виде законодательного акта,
 - б) либо в виде нормативного акта Правительством Республики Беларусь.

Следует учитывать, что лесная политика – это взгляд в будущее, при этом:

- 1) уроки прошлого являются основой разработки лесной политики;

- 2) проводимые в лесном секторе реформы должны быть подчинены достижению целей, поставленных лесной политикой;

- 3) лесное законодательство и нормативные акты в сфере лесных отношений определяются в рамках установок лесной политики.

- 4) лесная политика – инструмент согласованных действий, а не предмет постоянных дискуссий.

Заключение. Таким образом, рассмотрев элементы лесной политики в системе управления госсобственностью, можно сделать вывод, что политика государства в управлении собственностью лесного хозяйства требует комплексного решения поставленных в статье вопросов, понимания финансирования и приведения законодательных и институциональных преобразований в соответствии с новой или усовершенствованной политикой.

Литература

1. Об объектах, находящихся только в собственности государства, и видах деятельности, на осуществление которых распространяется исключительное право государства: Закон Респ. Беларусь, 10 июня 2010 г., № 169-3 [Электронный ресурс] / СоюзПравоИнформ, 2013. – Режим доступа: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=31608. – Дата доступа: 22.03.2012.

2. Итоговый доклад конференции ООН по устойчивому развитию [Электронный ресурс] / сайт конференции, 2013. – Режим доступа: <http://www.uncsd2012.org/content/documents/814UNCSD%20REPORT%20final%20revs.pdf>. – Дата доступа: 22.03.2012.

3. Петров, А. П. Право собственности на лес должна устанавливать экономика / А. П. Петров [Электронный ресурс] // Лесные вести, 2013. – Режим доступа: <http://lesvesti.ru/news/expert/2293>. – Дата доступа: 22.03.2012.

4. Львов, Д. С. Земельные отношения в современной России / Д. С. Львов // Природные ресурсы – национальное богатство России. – М.: Госдума. – 1999.

5. Козырева, Г. Б. Проблемы формирования современной модели собственности (на примере приграничного сырьевого региона России) / Г. Б. Козырева // Ученые зап. ПетрГУ. Сер.: Общественные и гуманитарные науки. – 2011. – № 5 (118). – С. 98–104.

Поступила 14.03.2013

УДК 504.5:678.5

Н. А. Смольская, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой (БГЭУ);
Г. А. Малиновский, аспирант (БГЭУ)

УПРАВЛЕНИЕ ОТХОДАМИ ПОЛИМЕРНЫХ МАТЕРИАЛОВ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Важнейшими направлениями промышленной политики любого государства на пути к экономическому росту являются сокращение потерь материальных и топливно-энергетических ресурсов, повышение устойчивости материального обеспечения товаропроизводителей, расширение сырьевой базы и снижение уровня загрязнения окружающей среды. В этой связи вовлечение в хозяйственный оборот отходов производства и потребления следует рассматривать как одну из первоочередных задач, решение которой приводит к увеличению воспроизводства материальных ресурсов и снижению экологической нагрузки на природу. Однако рециклинг полимерных отходов оказывается экономически выгодным только после преодоления организационно-экономических проблем, касающихся организации сбора этих отходов и возмещения затрат на капитальное строительство соответствующих объектов.

The most important directions of industrial policy of any state on a way to economic growth are reduction of losses of material, fuel and energy resources, increase of stability of material security of producers, expansion of a source of raw materials and decrease in level of environmental pollution. In this regard involvement in economic circulation of production wastes and consumption should be considered as one of the priorities which leads to increase in reproduction of material resources and decrease in an environmental pressure at the nature. Secondary processing of polymeric waste approximately twice less, than production of primary polymers. However the recycling of polymeric waste is economic only after overcoming of the organizational and economic problems concerning the organization of their collecting and compensation of expenses for capital construction of the corresponding objects.

Введение. В современной рыночной экономике и в условиях жесткой конкуренции в Республике Беларусь довольно актуальными являются проблема экономии и рационального использования ресурсов. В последнее десятилетие проблемы экономии ресурсов на предприятии особенно обострилась. Необходимо осуществить техническое перевооружение или реконструкцию действующих предприятий, перевести их на ресурсосберегающие технологии. Ресурсосбережение предусматривает удовлетворение потребности народного хозяйства в приросте ресурсов преимущественно за счет экономии. Достигается это путем комплексного использования ресурсов, устранения потерь при добыче, транспортировке и хранении, сокращения отходов при переработке, более широкого вовлечения в хозяйственный оборот вторичных ресурсов и попутных продуктов, путем улавливания ценных продуктов из отходящих газов и водных стоков, утилизации отбросов и др. Ресурсосбережение должно обеспечиваться на всех стадиях производства: при добыче, транспортировке, хранении, погрузке – разгрузке, разделке, переработке и т. п. В этой связи вовлечение в хозяйственный оборот отходов производства и потребления следует рассматривать как одну из первоочередных задач, решение которой приводит к увеличению воспроизводства материальных ресурсов и снижению экологической нагрузки на окружающую среду.

Основная часть. Согласно Национальному докладу Министерства природных ресурсов о состоянии окружающей среды, в 2005–2010 гг. в Беларуси за год в среднем образовывалось около 34 656 тыс. т производственных отходов, из них около 23 901 тыс. т (68%) составляли галитовые отходы и шламы – галитовые глинисто-солевые, образующиеся на РУП «Производственное объединение «Беларуськалий». Всего в Беларуси образуется более 1,4 тыс. видов отходов с широким спектром морфологических и химических свойств. Если рассматривать структуру образования отходов производства без учета отходов переработки калийных руд, то в общей массе доля отходов минерального происхождения составляет около 53%, отходов растительного и животного происхождения – 35%, отходов жизнедеятельности населения и подобных им отходов производства, а также отходов химических производств и производств, связанных с ними, – 5–6%, отходов (осадков) водоподготовки котельно-теплового хозяйства и питьевой воды, очистки сточных, дождевых вод и использования воды на электростанциях – около 1,4%, медицинских отходов – менее 1%.

Промышленными предприятиями в 2010 г. было образовано 47 647,79 т отходов затвердевших пластмасс (на 6,16% процентов больше, чем в 2009 г.). В общем их годовом объеме, в соответствии с «Классификатором отходов, образующихся на территории Республики Беларусь», 16,04% приходится на ПЭТ-бутылки; 8,03% – на

полиэтилен (пленка, обрезки); 7,68% – на отходы полиэтилена высокого давления (слитки, обрезки пленки, брак); 5,15% – на прочие отходы полиэтилена; 4,53% – на поливинилхлорид непластифицированный (винипласт); 4,45% – на полипропилен (пленки: разорванная пленка, брак); 4,34 – на гетинакс, текстолит; 4,07% – на прочие отходы пластмасс, затвердевшие, не вошедшие в группу VI А; 3,96% – на полиэтилен; 3,55% – на полиэтилентерефталат (лавсан)-пленки; 3,40% – на полиэтилен, вышедшие из употребления пленочные изделия; 2,97% – на отходы полиэтилена при производстве изделий.

Суммарно отмеченные выше 12 видов отходов составляют 68,18% от общего их объема, оставшиеся 40,3% приходятся на другие 115 видов отходов. Из выделенной группы наибольший уровень вторичного использования характерен для отходов полиэтилена при производстве изделий и составляет 81,1%. Далее следует поливинил-хлорид непластифицированный (винипласт), 78,62% которого используется вторично. Отходы полипропилена (пленки: разорванная пленка, брак) используются на 69,86%; ПЭТ-бутылка перерабатывается на 59,47%. Отходы затвердевших пластмасс, не вошедших в группу VI А, а также гетинакса и текстолита повторно почти не используются, что объясняется неэффективностью и сложностью их переработки.

Уровень использования оставшихся шести видов отходов, на которые приходится 31,78% общей массы всех промышленных отходов затвердевших пластмасс, составляет 36,96%, что говорит о существовании резерва, используя который можно повысить эффективность ресурсосберегающей деятельности промышленных предприятий. В целом уровень использования отходов затвердевших пластмасс в 2010 г. составил 38,25%.

В Республике Беларусь весьма актуальной является проблема устранения полимерных коммунальных отходов, которые в естественных условиях разлагаются чрезвычайно медленно (70–80 лет и более).

Показатель удельного образования твердых коммунальных отходов в Республике Беларусь за последние 10 лет увеличился с 0,485 кг/чел. в день до 1,09 кг/чел. в день, т. е. в два раза и приблизился к величине, характерной для стран Евросоюза (0,85–1,7 кг/чел. в день). Динамика образования коммунальных отходов в Республике Беларусь в 1997–2010 гг. изображена на рисунке. В 2010 г. было собрано 3765 тыс. т твердых коммунальных отходов, из которых 3087 тыс. т (82%) составили отходы потребления.

Усредненный массовый состав твердых коммунальных отходов следующий: бумага и картон – 28%, пищевые отходы – 27%, стекло –

13%, пластмассы – 10%, металлы – 7%, текстиль – 7%, кость, камни, дерево – 3% и прочие отходы – 4%. Процентный состав ТКО по многим компонентам остается практически неизменным, за исключением компонентов, входящих в состав упаковочных материалов (бумага, картон, пластмасса, стекло), доля которых в составе ТКО в последние годы увеличивается.

Через сеть приемных пунктов ЖКХ ежегодно собирается около 80 тыс. т вторичных ресурсов (бумага, картон, текстиль, полимеры, стекломой, цветные и черные металлы). Помимо предприятий ЖКХ, сбор вторичных материальных ресурсов осуществляется в системе Белкоопсоюза, ГП «Белвторресурсы» и др. Количество заготовленных вторичных материальных ресурсов в 2010 г. составило 865,9 тыс. т.

Отходы упаковки в составе ТБО представлены наибольшим процентом как по весу (примерно 30%), так и по занимаемому объему (примерно 50%), и их доля в морфологическом составе постоянно увеличивается. Удельные веса упаковочных материалов распределяются следующим образом: бумага – 47,5%, стекло – 25,4%, пластмасса – 19,1%, металлы – 8%. Как показывает мировой опыт, реально достижимый объем сбора и переработки отдельных видов пластмассовой упаковки составляет около 80%. В Республике Беларусь ежегодно собирается и перерабатывается около 4 тыс. т ПЭТ-упаковки, или до 20% от объема данного вида полимерной тары. По остальным видам полимерной тары этот показатель составляет 12–14%.

Переработку полимерных отходов в республике осуществляют организации различных форм собственности. Отмечается возрастающий интерес к проблеме рециклинга отходов со стороны частных фирм, в том числе с иностранным капиталом, которые понимают и оценивают перспективу вложения средств в эту отрасль. Применение вторичных полимеров, получаемых из отходов, в первую очередь подчиняется экономическому закону спроса и предложения, а экологический аспект играет важную, но скорее второстепенную роль.

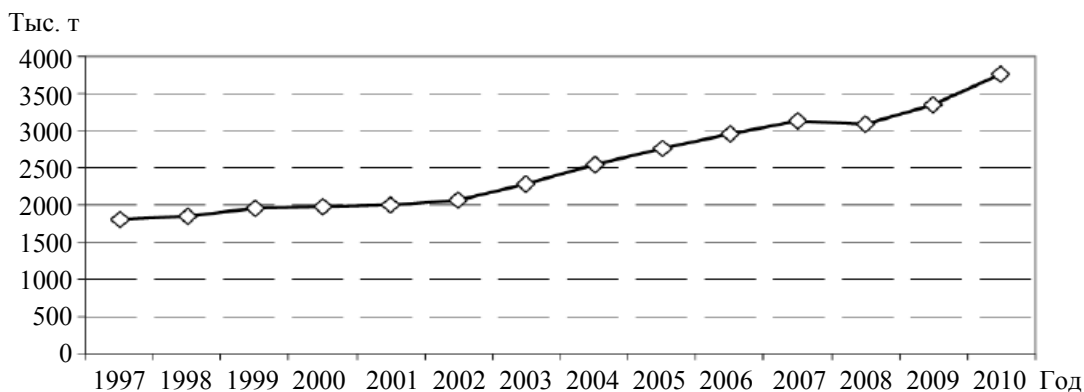
В отечественной практике до недавнего времени направления по сокращению вредного воздействия отходов и их повторному использованию развивались независимо. Вовлечение отходов в общественное производство считалось саморегулирующимся в рыночных условиях. Нормативно-правовое государственное регулирование сосредотачивалось на предотвращении отрицательного воздействия отходов на человека и окружающую среду. Промышленно развитые страны придерживаются концепции безопасного обращения с отходами, условно называемой «промышленным метабо-

лизмом», которая базируется на оценке экономической эффективности мер, применяемых для защиты окружающей среды не на отдельных стадиях производства и потребления продукции (что в отношении отходов и означает так называемый «контроль на трубе»), а в комплексе, начиная от добычи полезных ископаемых, необходимых для производства определенного вида продукции, и заканчивая ее утилизацией после истечения срока эксплуатации. Такой подход показал, что наиболее экономически эффективным способом обращения с отходами является именно повторное вовлечение их в промышленное производство. Суммарные затраты всего общества на восстановление здоровой экологии и добычи природных ресурсов оказываются больше, чем затраты, необходимые для повторного использования отходов, даже если такое использование является экономически нецелесообразным для предпринимателя в условиях рынка.

Рециклинг отходов может оказаться для предпринимателя нерентабельным по нескольким причинам. С одной стороны, затраты на получение вторичного материала могут сделать его дороже в сравнении с первичным и более качественным материалом, т. к. в процессе изготовления продукции и ее эксплуатации полимерные материалы изменяют свой химический состав в силу процессов разрушения полимерных цепей. Это делает весьма затруднительным получение из полимерных отходов материала, идентичного по сырьевым свойствам исходному. С другой стороны, даже для приемлемого по цене вторичного материала может не оказаться рынка сбыта. Первое затруднение может быть преодолено посредством субсидий из госбюджета, если государство заинтересовано в улучшении экологической ситуации в регионе или в стране в целом. Но проблема останется без решения, если не будет возможности продукцию реализовать. Таким образом, приоритетной задачей переработки полимерных отходов является

поиск ликвидной продукции, полученной на их основе, и переход к концепции «тянущего рециклинга». Такой подход предполагает первоочередное выявление (либо формирование) конкретных потребностей в продукции из вторсырья, анализ эколого-экономической целесообразности ее производства исходя из ресурсных и технологических возможностей и только последующее производство такой продукции, на которую уже сформирован спрос. Безусловно, полный отказ от толкающего рециклинга невозможен в силу того, что образуется значительное количество отходов, наносящих вред окружающей среде и здоровью человека. Если для таких отходов найден хотя бы один способ использования, то посредством вмешательства государственного регулирования целесообразно найти сферу его применения.

Поскольку мировая индустрия переработки отходов активно развивается все последние 50 лет, технологических проблем, препятствующих переработке отходов, практически не существует. Более того, наблюдается непрерывное совершенствование технологий, что приводит к уменьшению расходов на переработку, увеличению глубины переработки отходов, улучшению качества вторичных ресурсов. Проблемой в этой части является то, что большинство техники, технологий и оборудования производится за рубежом. Применение современных технологий в Республике Беларусь сдерживается отсутствием развитого рынка переработки отходов и потребления вторичного сырья. При чисто рыночном регулировании сферы обращения с отходами, в соответствии с теорией общественных благ, неизбежно возникают провалы рынка. Такие провалы обусловлены несовершенством рыночной структуры, возникновением внешних эффектов у третьих лиц в результате экономической деятельности хозяйствующих субъектов, наличием общественных благ и необходимостью их воспроизводства, а также слабой конкуренцией.



Динамика образования коммунальных отходов в Республике Беларусь в 1997–2010 гг.

Изучение опыта развития рыночных отношений в большинстве стран показывает необходимость вмешательства государства в решение данных проблем. Именно задачи по поддержанию конкуренции, развитию и защите собственности относятся к классическим видам государственного регулирования в условиях рынка. При этом меры государственного регулирования развития предпринимательства должны быть направлены на формирование и поддержание устойчивого спроса потребителей вторичных материальных ресурсов и обеспечение стабильной реализации их предложения поставщиками. Таким образом, роль государства в формировании и развитии рынка вторичных ресурсов заключается в создании нормативно-правовых, экономических и организационных условий для эффективного вовлечения вторичных ресурсов в хозяйственный оборот, обеспечении свободной конкуренции.

Трудности утилизации полимерных отходов в основном вызваны не столько отсутствием технологических решений, сколько отсутствием организационного механизма их преодоления. Для того чтобы применять изделия из вторичного полимерного сырья в промышленности или строительстве, требуется их внесение в конструкторскую и проектную документацию. В настоящее время практически отсутствует производство типовых деталей и изделий, а значит, нет информации о свойствах этой продукции, нет нормативной документации на использование изделий из полимерных отходов. Значительные затруднения в деятельности по обращению с полимерными отходами вызывают отсутствие инфраструктуры центров сертифици-

фикации вторичного сырья и системы маркировки полимерных материалов. Как следствие, предлагаемое на рынке вторичное сырье не имеет соответствующих сертификатов качества и может содержать мусор, различные металлические включения, а также фрагменты других полимерных материалов. Даже качественное вторичное сырье вызывает интерес у переработчиков только в том случае, когда оно образуется в достаточном объеме для экономически выгодного транспортирования. Удельный вес затрат на услуги перевозчиков в общем объеме затрат на организацию сбора, транспортировки и переработки полимерных отходов составляет до 60%. Снизить долю затрат на транспортирование можно посредством организации перегрузочных станций отходов.

Заключение. Выход из сложившейся ситуации некоторые эксперты видят в планомерном создании нового или использовании уже имеющегося мобильного научно-технического центра, способного провести анализ источников образования отходов, определить номенклатуру продукции из отходов и ее потребителей, разработать технологические процессы их утилизации и сопутствующую нормативную документацию, а также в создании производственных мощностей по переработке отходов и системы сбора отходов. Увеличение производственных мощностей и расширение рынка сбыта продукции приведет к расширению используемых источников отходов и развитию системы сбора отходов. При таком подходе к утилизации полимерных отходов можно ожидать как экологические, так и экономические успехи от их использования.

Поступила 21.05.2013

УДК 502.15

Н. Т. Юшкевич, доцент (БГТУ)

**ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОХОТНИЧЬЕГО ХОЗЯЙСТВА**

В статье рассмотрен процесс формирования понятия «устойчивое развитие» природопользования, его отличие от традиционного. Проведен анализ подходов к формированию принципов и критериев устойчивого развития охотничьего хозяйства и тенденция их развития в других странах. Подготовлены предложения по стратегии устойчивого развития и повышению эколого-экономической эффективности охотпользования в Республике Беларусь.

This article deals with the process of formation of the notion of sustainable development of nature management, and its difference from the traditional one. The analysis of ways to the formation of principles and criteria of sustainable development of hunting industry and the tendency of their development in other countries are discussed in the article. There are some proposals on the strategy of sustainable development and the improvement of ecological economic efficiency of hunting industry in the Republic of Belarus.

Введение. Последние десятилетия показали, что земная биосфера в целом и ее отдельные составляющие – экосистемы различных уровней – обладают ограниченными возможностями для обеспечения своего нормального функционирования и воспроизводства в условиях чрезмерного воздействия человеческой деятельности. Охотпользование на устойчивой основе следует рассматривать с позиций поддержания неистощительного использования природного капитала Республики Беларусь и сохранения для настоящих и будущих поколений потоков экосистемных услуг. Анализ подходов к формированию принципов и критериев устойчивого развития охотничьего хозяйства и тенденция их развития в других странах позволяет подготовить предложения по стратегии устойчивого развития охотпользования в Беларуси.

Основная часть. Принципиальное отличие устойчивого природопользования от традиционного состоит в том, что его экономические интересы обусловлены не только эксплуатационной ценностью природных ресурсов, но и необходимостью удовлетворения экологических потребностей – потребностей человека в качественной среде своего обитания. Их удовлетворение связано с сохранением естественных условий существования человека на основе целенаправленного изменения экономических потребностей [2].

Концепция устойчивого развития формировалась в ходе постепенного осознания обществом природоохранных, экономических и социальных проблем, оказывающих влияние на состояние природной среды. Это – конструктивная реакция общества на наблюдаемые и активно освещаемые в научных публикациях и средствах массовой информации процессы деградации природы под усиленным антропогенным давлением. Идеи о необходимости устойчивого развития не новы, ведь еще в начале XX века великий российский ученый В. В. Вернадский, намного опережая свое время, выдвинул концепцию ноосферы (сферы разума), в ос-

нове которой лежит идея гармонизации взаимодействия общества и природы. Он говорил, что «человечество, взятое в целом, становится мощной геологической силой, которая определяет новое геологическое эволюционное изменение биосферы», и предупреждал об опасностях, скрытых в формировании ноосферы [1]. В наше время концепция устойчивого развития явилась логическим итогом научного и социально-экономического развития, бурно начинавшегося в 1970 гг., когда вопросам ограниченности природных ресурсов, а также загрязнения природной среды, которая является основой жизни, экономической и любой деятельности человека, было посвящено большое количество научных работ. Началом послужила, выдвинутая в начале 1970 гг. американскими учеными во главе с Д. Форрестером, Д. Медоузом и др., теория «пределов роста», предполагающая, что при сохранении существующих тенденций роста мирового населения, возрастания послевоенного промышленного производства и, как следствие, экспоненциального увеличения загрязнения окружающей среды и истощения природного потенциала планеты наступит так называемая «глобальная катастрофа» [5].

В формировании концепции устойчивого развития, которое проходило в рамках системы ООН под эгидой ЮНЕСКО, можно обозначить несколько основных вех: первая межправительственная конференция по окружающей человека среде в Стокгольме (1972 г.) и последующие конференции в Рио-де-Жанейро (1982, 1992 гг.) и, наконец, – в Йоханнесбурге (2002 г.).

Сам термин «устойчивое развитие» («sustainable development») получил широкое распространение с 1987 г., когда был опубликован доклад Всемирной комиссии ООН по окружающей среде и развитию «Наше общее будущее», известный как доклад Г. Х. Брундтланд, возглавившей ее работу. Определение устойчивого развития, предложенное комиссией Брундтланд, широко принято как наименее спорное из всех, однако оно скорее

отражает стратегическую цель, чем указывает конкретный путь для практических действий.

Таким образом, человечество приняло новую парадигму развития. То есть в глобальном масштабе переход к устойчивому развитию императивен: рациональной альтернативы ему нет. Человечество выживет как вид только в том случае, если сумеет установить такое равновесие между собственной жизнедеятельностью и возможностями биосферы, которое не просто сохраняло бы живой мир, но позволяло бы постоянно воспроизводить возобновляемые ресурсы планеты и обеспечить экономное использование невозобновляемых ресурсов как минимум до тех пор, пока широкий выход человека в Мировой океан и космическое пространство не откроют перед ним новые резервы энергетических, сырьевых и продовольственных ресурсов [5].

Устойчивое развитие охотничьего хозяйства не является исключением, и этапное значение в понимании такого подхода имела Конвенция о биологическом разнообразии (Рио-де-Жанейро, 1992 г.), которая выдвинула устойчивое использование компонентов биоразнообразия в качестве одной из своих основных целей [4]. Эта позиция была поддержана Международным союзом охраны природы (МСОП) в Программном заявлении об устойчивом использовании живых ресурсов дикой природы (Амман, 2000 г.). Заявление подтвердило позицию МСОП 1990 г., согласно которой «этичное, мудрое и устойчивое» использование живой природы может быть совместимо с охраной природы и стимулировать ее, и указало, что устойчивое использование диких живых ресурсов «является важным инструментом охраны природы, поскольку социально-экономическая полезность такого использования побуждает людей охранять эти ресурсы» [4].

Осенью 2007 г. произошло важное для охотничьего хозяйства Европы событие. Постоянный комитет Бернской конвенции (Конвенция о сохранении дикой природы и естественных местобитаний в Европе) принял 29 ноября 2007 г. Рекомендацию № 128, побуждающую стороны и наблюдателей Конвенции принять во внимание Европейскую Хартию охоты и биоразнообразия и применять ее принципы при выработке и реализации собственной охотхозяйственной политики в целях обеспечения устойчивого осуществления охоты [6].

Концептуальной основой Хартии стали принципы, утвержденные Конференциями Сторон Конвенции о биоразнообразии в 2000 и в 2004 гг. – принципы экосистемного подхода (так называемые Малавские принципы) и Аддис-Абебские принципы и руководящие указания для устойчивого использования биоразнообразия.

Значительный вклад в разработку Хартии внесли Международный союз охраны природы

(Европейская группа специалистов по устойчивому использованию Комиссии МСОП по сохранению видов), Федерация охотничьих и природоохранных ассоциаций Европейского Союза (FACE) и Международный Совет по охране дичи и дикой природы (CIC) [6].

Принципы Европейской хартии охоты и биоразнообразия

Принцип 1. Поддерживать многоуровневое управление, которое обеспечивает максимальную полезность для охраны природы и общества.

Принцип 2. Обеспечивать понятность и признание норм.

Принцип 3. Обеспечивать экологическую устойчивость объемов добычи.

Принцип 4. Поддерживать дикие популяции автохтонных видов с адаптивным генофондом.

Принцип 5. Поддерживать окружающие среды, которые обеспечивают здоровые и сильные популяции добываемых видов.

Принцип 6. Поощрять использование, обеспечивающее экономические стимулы для охраны природы.

Принцип 7. Обеспечивать надлежащее использование результатов добывания, минимизацию потерь.

Принцип 8. Наделять местных заинтересованных лиц полномочиями с возложением на них ответственности.

Принцип 9. Необходимы [desirable] компетентность и ответственность пользователей диких ресурсов.

Принцип 10: Минимизировать страдания животных, которых можно избежать.

Принцип 11. Поощрять сотрудничество между всеми заинтересованными лицами в менеджменте добываемых видов, связанных с ними видов и их местообитаний.

Принцип 12. Способствовать общественному признанию устойчивого потребляющего использования как инструмента охраны природы [6].

В начале XXI века появились развернутые практические рекомендации об устойчивом, трехкомпонентном использовании живых ресурсов дикой природы. В качестве важнейших задач устойчивого развития охотпользования были названы:

1) выявление и оценка экосистемных услуг, которые потребляются в процессе охоты, в качестве важной составляющей природного капитала, капитала устойчивости стран и регионов;

2) территориально конкретная и своевременная оценка потенциально опасной истощенности охотничьих ресурсов, а также отражение соответствующих данных в документах территориального охотустройства, в инвестиционных проектах и т. д.;

3) разработка рыночных механизмов возврата части средств, получаемых за счет использо-

вания экосистемных услуг, на сохранение их источников – объектов охотпользования;

4) оценка экосистемных услуг в сфере охотпользования на основе методологии соответствующей социально-ориентированной рыночной экономики;

5) разработка системы мониторинга экосистемных услуг в сфере охотпользования;

6) разработка адекватной новым задачам системы статистических показателей охотпользования;

7) организация комплексного контроля [7].

Вместе с тем ведение охотничьего хозяйства в Беларуси, как вид деятельности и сектор экономики, недостаточно способствует сохранению биоразнообразия (за годы перестройки была подорвана численность многих охотничьих животных), не приводит к получению устойчивых финансовых выгод субъектами охотхозяйственных отношений (большинство охотничьих хозяйств имеют минимальную рентабельность) и не решает социальных и культурных проблем общества, связанных с охотой (потребности охотников не удовлетворяются, имеют место конфликтные ситуации между местным населением и охотпользователями и т. д.). Так, по словам известного белорусского ученого-экономиста Янушко А. Д.: «Важной проблемой лесохотничьего хозяйства в Беларуси на современном этапе является слабая разработка его экономических основ» [3]. Главными причинами такого положения является отсутствие Стратегии устойчивого развития охотничьего хозяйства, понимания важности идей устойчивого развития и, как следствие этого, отсутствие экономических инструментов, обеспечивающих создание устойчивого охотпользования в стране. Таким образом, устойчивое развитие охотничьего хозяйства Республики Беларусь концептуально должно строиться на следующих принципах:

экономические,

согласно которым целями охотпользования являются повышение экономической эффективности и доходности;

сохранение и стимулирование хорошего состояния диких охотничьих животных; предотвращение ущерба лесному и сельскому хозяйству;

осуществление совместных действий с другими отраслями экономики;

– экологические,

согласно которым целью охотпользования является сохранение и улучшение местообитаний дикой природы;

методы охотпользования должны, посредством защиты и использования, гарантировать сохранение и повышение разнообразия охотничьих животных;

естественное генетическое разнообразие охотничьих животных должно охраняться и стиму-

лироваться соответствующими методами охотпользования;

– социально-культурные,

ориентированные на учет интересов всех групп охотников в охотничьем использовании территорий; наличие у охотпользователей цели обеспечения занятости местного населения;

широкая поддержка охоты населением;

поддержание благополучия дичи;

воспроизводство животных в естественных условиях;

сохранение охотничьих традиций как способа устойчивого охотпользования.

Выводы. Для перехода из современной стихийной стадии развития отрасли к научно обоснованному этапу необходима разработка эколого-экономических основ Стратегии устойчивого развития охотничьего хозяйства в Республике Беларусь. В Стратегии должны быть рассмотрены вопросы совершенствования системы управления охотничьим хозяйством, оценка инфраструктуры и экологические перспективы его развития, арендная плата охотничьих угодий, оценка ущерба, причиненного охотничьим угодьям и охотничьим животным, инвестиции в охотничье хозяйство, основные тенденции развития, разработаны принципы, критерии и индикаторы устойчивого охотпользования и т. д. Дальнейшее стратегическое планирование на эколого-экономической основе, учитывающие основные проблемы развития охотничьего хозяйства страны, позволит создать необходимые условия для роста его эффективности и одновременно решать актуальные вопросы перехода к системе устойчивого природопользования.

Литература

1. Вернадский, В. И. Несколько слов о ноосфере. Успехи современной биологии / В. И. Вернадский. – М.; Л., 1944. – Т. XVIII, вып. 1. – С. 117.
2. Неверов, А. В. Экономика природопользования / А. В. Неверов. – Минск: БГТУ, 2009. – 554 с.
3. Янушко, А. Д. Эколого-экономические основы лесохотничьего хозяйства Беларуси / А. Д. Янушко, В. Ф. Дунин, А. П. Захаренко. – Минск: Четыре четверти, 2006. – 232 с.
4. Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь. – Минск, 2003. – 232 с.
5. Стратегия и понятие устойчивого развития. URL: <http://www.ustoichivo.ru/biblio/view/28.html>.
6. Европейская хартия охоты и биоразнообразия. URL: <http://www.ohotniki.com/new1/807.htm>. – Дата доступа: 27.02.2013.
7. Стратегия сохранения редких и находящихся под угрозой исчезновения видов животных и растений и развития охотхозяйственной деятельности в РФ до 2030 года. URL: <http://sezonoxoti.ru:8080/node/1432>. – Дата доступа: 27.02.2013.

Поступила 01.03.2013

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 005.591.452:[66+630]

С. И. Барановский, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой (БГТУ);
С. В. Шишло, кандидат экономических наук, старший преподаватель (БГТУ)

ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ХИМИКО-ЛЕСНОМ КОМПЛЕКСЕ

Формирование корпоративных систем на базе предприятий является одним из способов повышения эффективности функционирования лесного комплекса Республики Беларусь. Основой формирования может выступать маркетинго-логистическая система предприятия лесного комплекса, учитывающая интересы поставщиков, потребителей и посредников. Это позволит наладить взаимоотношения с контрагентами и повысить эффективность как товародвижения, так и деятельности предприятий лесного комплекса.

Formation of corporate systems based on enterprises is one of the ways to improve the efficiency of the chemical-forest complex of the Republic of Belarus, the basis for the formation may be a marketing and logistics system of the enterprise of forest sector, which takes into account the interests of suppliers, consumers and intermediaries. This will help to build relationships with contractors and improve the efficiency of commodity circulation as well as forest industry enterprises activity.

Введение. Сегодня в конкурентной борьбе преимущество имеет не та компания, которая обладает значительными активами, а та, которая способна быстрее создавать и развивать новые активы. Лидерство в борьбе зависит от возможностей компаний участвовать в современных бизнес-процессах, организационных структурах, обучать персонал специфическим навыкам, проводить научно-исследовательскую работу, устанавливать рациональные связи с дилерами и дистрибьютерами и др. Особенно важной является способность компании быстро и эффективно привлекать капитал, без которого создать и развивать новые активы невозможно.

Большинство организаций Республики Беларусь обеспечивают рост бизнеса в основном за счет собственных или кредитных ресурсов. При этом данные предприятия не обладают достаточным обеспечением для получения займов, а потеря времени на аккумуляцию собственных ресурсов приводит к проигрышу конкурентам, способных привлекать внешние инвестиции.

Как показывает опыт промышленно развитых стран, решения этих задач можно добиться путем создания и развития интеграционных структур корпоративного управления. Создание таких структур осуществляется в процессе образования корпоративных структур в целях получения дополнительного эффекта от интеграции; реорганизации существующих структур путем исключения неэффективных производ-

венно-технологических и кооперационных связей и соответствующего изменения состава участников на основе развития интеграционных механизмов и кооперационных связей, совершенствования структуры производства, расширения рынков сбыта и включения в состав корпораций новых участников.

Основная часть. Схема организационного механизма формирования и эффективного функционирования корпоративных структур в химико-лесном комплексе на основе маркетинго-логистической системы представлена на рис. 1.

Приоритетными, с точки зрения взаимодействия маркетинга и логистики, являются реализации механизмов формирования партнерских отношений, распределения функций в области логистики и маркетинга между участниками интеграционной структуры корпоративного управления, формирования взаимоотношений на базе трехуровневой информационной системы, распределения рисков и прибыли между участниками товародвижения, механизм разрешения конфликтов, направленный на формирование взаимоотношений при меж- и внутриотраслевой интеграции.

Механизм является универсальным и может служить объяснением формирования и устойчивого развития корпоративной системы управления интеграционной структуры. Он предусматривает два основных блока: формирование системы корпоративного управления и обеспечение эффективного развития предприятия химико-лесного комплекса (рисунок).



Схема организационно-экономического механизма формирования и эффективного функционирования корпоративной системы на основе маркетинго-логистической системы

В блоке формирования системы корпоративного управления два механизма:

а) механизм развития, использует источники конкурентных преимуществ и систему обеспечения развития маркетинго-логистической системы;

б) внутрифирменный механизм развития, использует внутрифирменные источники конкурентных преимуществ и систему обеспечения внутрифирменного развития.

Считается, что источники конкурентных преимуществ корпоративной системы обусловлены сетевой природой взаимоотношений внутри структуры, наличием синергетических эффектов локализацией и агломерацией предприятий, единой институциональной средой, инновационной активностью предприятий, минимизацией транзакционных издержек, повышенной специализацией и концентрацией деятельности, наличием одновременно отношений конкуренции и кооперации, присутствием и переливом неявного знания, наличием общей и специализированной высокоразвитой инфраструктуры, организационной эффективностью корпоративной структуры [1]. Приведенные источники являются взаимосвязанными, ввиду чего эф-

фективность интеграционного образования зависит от их комбинации и сочетания. Некоторые из них являются причиной и следствием друг друга, результатом объективных экономических процессов [1].

К внутрифирменным источникам конкурентных преимуществ относят человеческие ресурсы, физические ресурсы, знания, денежные ресурсы, инфраструктура, климат, природные условия, географическое положение и др.

Каждый из этих механизмов создает только присущие ему источники конкурентных преимуществ, которые усиливают друг друга. Вследствие этого возникают разные комбинации конкурентных преимуществ у отдельного предприятия и корпоративной структуры, которые локализуются в виде специфических источников устойчивых конкурентных преимуществ [1].

На базе внешних и внутренних конкурентных преимуществ и особенностей внешней среды, с использованием механизма формирования маркетинго-логистической системы (анализ существующей маркетинго-логистической деятельности на предприятии химико-лесного комплекса и выявление проблем; формулирование основных стратегических, тактических и

операционных целей функционирования маркетинго-логистической системы и разработка планов их достижения; определение элементов маркетинго-логистической системы и формирование связей между ними; построение маркетинго-логистической системы предприятия химико-лесного комплекса), происходит трансформация экономического пространства, выражающаяся в концентрации и притягивании других организаций и изменении связей между ними. Специфические конкурентные преимущества встраиваются в системы обеспечения развития.

Таким образом, формируется система корпоративного управления на основе маркетинго-логистической системы предприятия химико-лесного комплекса.

Данная система должна подчиняться следующим принципам: менеджмент-доминирующий, акционерно-ориентированный; унитарная структура совета; индивидуализированная система лидерства. Это реализуется за счет следующих функций [2, 3]:

- формализация отношений между участниками путем принятия регламентирующих документов, разработки формальных процедур и т. п.;
- представительство в совете директоров всех групп акционеров, включая миноритарных;
- жесткая подотчетность менеджмента совету управления корпоративной структурой, а совета – собранию акционеров;
- исключения конфликтов интересов и отношений аффилированности (например, когда менеджмент аффилирован с крупным акционером).

Формирование корпоративной структуры позволяет получить синергетический эффект, выражающийся в следующем:

- объединение однородных ресурсов;
- объединение неоднородных ресурсов;
- формирование качественной связи между подразделениями внутри предприятия так и между отдельными предприятиями.

Разработанный механизм раскрывает источники и условия достижения устойчивого развития химико-лесного предприятия. Фундаментом необходимых изменений и преобразований является включенность предприятия в совокупный экономический процесс, высокий уровень связанности и конкуренции с субъектами хозяйствования в рамках единой институциональной среды, формирующей корпоративную систему управления. Формирование данной системы позволит повысить эффективность функционирования за счет объединения неоднородных и перенаправление однородных ресурсов, что улучшает основные технико-экономические показатели функционирования предприятия, к которым относятся показатели [4]:

- производственной деятельности;

- использования инвестиционных ресурсов;
- финансового состояния и платежеспособности;
- эффективности функционирования маркетинго-логистической системы;
- оптимальности организационной структуры;
- эффективности корпоративного управления.

Это дает возможность формировать положительный инвестиционный имидж предприятия, который является процессом эволюционным и требует определенной перестройки менеджмента. Имидж компании в целом и с точки зрения привлечения инвестиций в частности – это комплекс мероприятий, повышающий ее инвестиционную привлекательность [5]. И в первую очередь он направлен на западных инвесторов. На отечественном инвестиционном рынке получение кредитов зависит большей частью от уровня неформальных отношений и доверия потенциальных партнеров. Крупные инвесторы находятся вне страны, и для них позитивный имидж, деятельность, соответствующая мировым стандартам, имеет определяющее значение.

В целях определения основных направлений этой перестройки определена структура инвестиционного имиджа как единства трех составляющих: базовой, внутренней и внешней. Базовая составляющая инвестиционного имиджа обеспечивает создание, развитие и сохранение инвестиционного имиджа предприятия.

Выделение в структуре инвестиционного имиджа внутренней и внешней составляющих позволяет уйти от недостатков, свойственных категории «инвестиционная привлекательность». Взаимосвязанное соединение в категории «инвестиционный имидж» внутренней и внешней составляющей полностью соответствует статусу предприятия, определяемого системным подходом.

С точки зрения анализа подходов к развитию теории и практики управления системный подход облегчает для руководителей предприятий задачу видения своей организации в единстве составляющих ее частей, которые ориентированы на достижение определенной цели в условиях окружающей среды [5]. В связи с этим управленческие отношения, возникающие на промышленном предприятии при построении и последующем продвижении на рынке инвестиций инвестиционного имиджа, изучаются нами на основе системного подхода к промышленному предприятию. С этой точки зрения инвестиционный имидж можно рассматривать как синергетический эффект функционирования промышленного предприятия с системой управления, ориентированной на продвижение всех составляющих инвестиционного имиджа [5].

Основными составляющими механизма обеспечения устойчивого развития являются повышение организационно-экономического, институционального, информационного, научного и кадрового обеспечения в корпоративной структуре, что проявляется в форме активизации инновационной и инвестиционной деятельности, стимулировании партнерства и сотрудничества, в развитии человеческого и социального капитала, формировании сетевых структур, формальных и неформальных правил, институтов контроля, в развитии деловой инфраструктуры и стимулировании обмена знаниями.

Заключение. В настоящее время существует большое количество моделей, проектов привлечения инвестиций. В последние годы в белорусской экономике достаточно распространен взгляд на инвестиционный проект только как на некий план, пакет документов. При этом на второй план отходит осознание того, что инвестиционный проект представляет собой систему экономических отношений его участников, и от этих отношений, от того, как они организованы и оформлены, во многом зависит успех реализации проекта. Реализация любого инвестиционного проекта невозможна без квалифицированного управления им, без мониторинга окружающей проект социально-экономической среды.

Для того чтобы заинтересовать инвестора вкладывать инвестиции в развитие интеграционных структур корпоративного управления, необходимо проводить анализ основных показателей деятельности и прогнозировать их развитие на перспективу. В статье представлены схемы анализа деятельности интеграционной структуры корпоративного управления для привлечения инвестиций, выделены показатели деятельности предприятий и маркетинго-логистических систем. Последние является важным элементом, отражающим качество и эффективность взаимоотношений в интеграционной структуре.

При формировании указанных интеграционных структур важная роль отводится органи-

зации и эффективному функционированию маркетинга и логистики. На основе их взаимодействия формируются маркетинго-логистические системы, базирующиеся на тщательном изучении условий и требований рынка, максимальном приближении производства к этим условиям и воздействию на потребителей с помощью инструментов маркетинга и логистики, предусматривающих анализ спроса и поведения потребителей на рынке, определения товарного ассортимента, проведение гибкой ценовой политики и выбор эффективных видов рекламы, снижение логистических затрат по всей цепочке движения сырья и готовой продукции, что позволяет адаптироваться к изменениям конъюнктуры рынка, увеличивать объем реализации готовой продукции и ее рентабельность.

Литература

1. Андросик, Ю. Н. Кластерный механизм устойчивого развития предприятия / Ю. Н. Андросик, А. В. Лапето // Экономика глазами молодых: материалы V Междунар. экон. форума молодых ученых (Вилейка, 3–5 июня 2012 года). – Минск: БГЭУ, 2012. – 476 с.
2. Михайлов, Д. Эффективный механизм корпоративного управления / Д. Михайлов // Экономические стратегии. – 2011. – № 3. – С. 52–61.
3. Татулов, Б. Э. Анализ моделей и типов корпоративной культуры / Б. Э. Татулов // Корпоративные финансы [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/article/sbm05/20.shtml>. – Дата доступа: 11.10.2012.
4. Гальперина, С. Б. Механизм анализа и прогноза деятельности корпоративных структур / С. Б. Гальперина. – М., 2001. – 58 с.
5. Коляда, Е. Влияние имиджа компании на привлечение инвестиций / Е. Коляда // Корпоративные финансы [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/practice/masterman-02/kolyada.shtml>. – Дата доступа: 11.10.2012.

Поступила 14.03.2012

УДК 657.922

С. В. Григорьевич, кандидат экономических наук (БГТУ)
**МАРКЕТИНГ В ОТРАСЛЯХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ
ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
В ПЕРЕХОДНЫЙ К РЫНКУ ПЕРИОД**

В статье рассматривается современное состояние и использование маркетинговых технологий в отраслях строительных материалов. Проанализирована структурная организация служб маркетинга. Сделан вывод о том, что альтернативность имеет определенные границы, которые обусловлены объективными и субъективными факторами.

An article highlights the current state and use of marketing techniques in construction materials sectors. The structural organization of marketing services has been analyzed. That has let to deduce an inference that alternative has the established borders, determined by the objective and judgmental factors.

Введение. Устойчивое превышение платежеспособного спроса над предложением товара формирует так называемый рынок «продавца». На таком рынке сбыт гарантирован любому производителю приемлемых по качеству и цене товаров. У производителя нет необходимости изучать рынок и руководствоваться его требованиями при выработке хозяйственных решений и определений товарной политики фирмы. Такие условия порождают товарную систему управления, ориентированную на возможности фирмы по производству конкретных товаров и услуг. Для достижения высоких результатов предприятие, прежде всего, сосредотачивает свои усилия на совершенствовании производства товаров и услуг. По мере насыщения товарами и услугами наступает относительное равновесие платежеспособного спроса и предложения. Складывается так называемый рынок «Не продавца, не покупателя», на котором достижение высоких и устойчивых результатов хозяйственной деятельности зависит от умения сбыть товар. У предприятий любой формы собственности возникает необходимость к активным воздействиям на рынок, и в их деятельности появляются первые элементы «классического» маркетинга: изучение рынка, реклама, стимулирование рынка.

По мнению американского маркетинголога, профессора Филипа Котлера, существует пять основных подходов, на основе которых коммерческие организации ведут свою маркетинговую деятельность: концепция совершенствования производства товара, концепция интенсификации коммерческих усилий, концепция маркетинга и концепция социально этического маркетинга [1, с. 59].

Основная часть. В рыночном отношении Республика Беларусь очень молода. Мы не научились, особенно в строительных отраслях, гибко и оперативно реагировать на изменение рыночной конъюнктуры. Да и сама структура

управления этой сложной системой товарно-денежных отношений еще полностью не сложилась. Идет постоянный поиск путей и способов оперативного управления маркетинговой деятельностью. На практике предприятий строительных материалов, таких как ОАО «Гомельстройматериалы» или ОАО «Бобруйский завод крупнопанельного домостроения» в сферу интересов маркетинговых служб попадают, прежде всего, сбытовые подразделения и службы производственных фирм, предприятия и организации оптовой и розничной торговли, а также различные специализированные посреднические фирмы, исследовательские, рекламные, транспортные и другие организации. Повышенное внимание к товарному обращению вполне объяснимо. По примерным подсчетам, затраты, связанные с реализацией товарной части валового национального продукта, составляли в экономике такого государства, как США, еще в 50-х годах около 55% конечной цены товара, из которых 10% приходилось на оптовое звено, 30% – на розничное и 15% – на сбытовые затраты промышленных фирм [2, с. 61].

Маркетинговое исследование представляет собой системный сбор, обработку и анализ всех аспектов процесса маркетинга: товарного продукта, рынка сбыта, каналов распределения, системы ценообразования, рекламы. Объем исследования зависит, прежде всего, от направленности в деятельности предприятия, перспектив выхода на рынок с товарами рыночной новизны и изменениями в номенклатуре выпускаемых изделий. При этом следует учитывать, что любое изменение в деятельности фирмы приведет к необходимости проведения более глубокого маркетингового анализа, направленного на определение сегментов рынка, на котором предприятие могло бы удержать свои позиции в течение всего жизненного цикла товара [3, с. 254].

Маркетинговые исследования на предприятиях строительных материалов и крупнопанельного домостроения осуществляются с двух позиций: оценки маркетинговых параметров для данного момента времени и прогнозирования их значений в будущем. Прогнозные оценки используются при разработке целей, стратегий развития маркетинговой деятельности. Высокая эффективность работы по изучению рынка возможна при соблюдении принципов целенаправленности, комплексности и систематичности.

Целенаправленность означает, что исследование конъюнктуры рынка и тенденций его развития должно быть тесно связанным с плановыми задачами, стоящими перед предприятием. Комплексный подход, прежде всего, означает: необходимость анализа всех основных элементов конкретного рынка; обязательность его изучения во взаимосвязи с общеэкономическими явлениями; охват основных групп факторов внешней среды.

Систематичность анализа конъюнктуры рынка предполагает соотношение требований к исследовательской работе отдела маркетинга на предприятии. Прежде всего, нужно определить период времени (месяц, квартал, год), за который будет произведен анализ конъюнктуры рынка и, в первую очередь, потребительский спрос.

Маркетинговые исследования позволяют оценить потенциальные возможности предприятия и его позиции на конкретном сегменте рынка. Результаты такого исследования используются для стратегического и текущего планирования; экономической и социальной ориентированности предприятия; определения требований к качеству продукции; определения объемов производства; разработки экспортной политики; определения стратегии, тактики, методов и средств формирования спроса и стимулирования сбыта; оценки эффективности работы предприятия; выработки предложений по корректуре его дальнейшей работы.

Результативность маркетинговой службы предприятия во многом зависит от структуры ее организации. Например, на ОАО «Гомельстройматериалы» в состав отдела маркетинга входят 18 человек. Из них 5 специалистов по маркетингу, 7 инженеров по сбыту товарной продукции в Республике Беларусь, 4 специалиста по организации экспорта, 1 начальник бюро внешнеэкономической деятельности, 1 ведущий специалист по маркетингу.

На уровне предприятия отдела маркетинга ОАО «Гомельстройматериалы» реализует управленческую функцию маркетингом. В своей повседневной деятельности руководствуется действующим в республике законодательством,

уставом предприятия, приказами, указаниями, инструкциями вышестоящих организаций, действующей нормативной и нормативно-технической документацией.

Основными задачами данного отдела являются: разработка и реализация стратегии поведения предприятия на рынке сбыта продукции, закупок сырья и материалов, планирования и осуществления рекламно-информационного продвижения товара по каналам сбыта; обеспечение стимулирования покупок (на уровне конечных потребителей) и продажи (на уровне бытового и торгового персонала); реализация ценовой политики предприятия, оптимизация и контроль своевременной подготовки и заключение договоров на поставку стеновых и теплоизоляционных материалов. Отдел маркетинга ОАО «Гомельстройматериалы» является самостоятельным структурным подразделением предприятия. Действующая организационная структура начинается с генерального директора предприятия, его заместителя по внешнеэкономической деятельности, отдела маркетинга, начальника бюро внешнеэкономической деятельности, бюро сбыта в страны ЕС и СНГ, бюро сбыта по Республике Беларусь, бюро по организации маркетинга.

Функциями отдела маркетинга является, прежде всего, реализация товарной и сбытовой политики предприятия, снабжения, проведения эффективной рекламно-информационной работы.

Большую роль для предприятий строительных отраслей играет либерализация внешней экономической деятельности. Ведь рост экспорта за последние 5 лет был достигнут за счет поставок нефтепродуктов в страны ЕС, а также экспорта товаров с низкой добавленной стоимостью. Основной зарубежный покупатель строительных материалов – это Россия. Конъюнктура российского рынка держится на благоприятной конъюнктуре цен на нефть, спрос на продукцию строительных материалов также был динамичным. Однако в мировой экономике за подъемом всегда следует спад. Важно предусмотреть развитие экспорта тех позиций, где есть реальная конкурентоспособность. В республике до сих пор нет ни одного крупного проекта производства строительных материалов и крупнопанельного домостроения, куда были бы привлечены деньги иностранных инвесторов. Маркетологи республике не нужны, но маркетинг необходим. Ибо других средств для очистки складских запасов не существует, не считая сжигания товаров в паровозных топках, опробованного в США во время Великой депрессии. На целом ряде предприятий строительных отраслей отдел сбыта сменил вывеску

на отдел маркетинга и сбыта, на других сбытовики выделены в самостоятельную службу, конкурирующую с маркетинговой.

В Беларуси на извечную тягу маркетологов к перемене мест наслаивается дефицит управленческих компетенций и кадров с маркетинговым образованием и специфика отечественного рынка труда: лучших еще на студенческой скамье расхватывают крупные компании, остальные сталкиваются с трудностями по трудоустройству в госсекторе. Уровень вузовской подготовки далек не то что от идеала, но и от современных стандартов, и тем удивительнее периодические попытки «урезать» количество обучающихся за ненадобностью.

Уровень развития маркетинга в Беларуси и не только отраслях, производящих строительные материалы, не в полной мере отвечает современным задачам, встающим перед экономикой. Одна из причин – отсутствие собственной развитой научной школы: маркетинг для белорусов – понятие новое, фундаментально только преподавать его в наших вузах начали всего несколько лет назад.

Еще одна причина торможения заключается в том, что в республике, в отличие от России и Украины, не произошла, на наш взгляд, смена управленческих формаций. Многие руководители и специалисты не понимают в полной мере и не признают современных маркетинговых подходов и применяют старые клише и шаблонные решения.

Состояние белорусского маркетинга характеризует всего два фактора: урезание сроков обучения в системе высшего образования происходит и значительный рост складских запасов.

Успешный бренд предприятия – сама себя проводящая сеть. Страна-новичок в ЕС Польша вкладывает в десять раз больше денег в продвижение товаров и имиджа страны, чем Россия, и на порядок больше, чем Беларусь. У нас думают, что главное хорошо организовать процесс производства, а на втором плане организация продаж. Оба эти процесса должны протекать параллельно. Необходимо понять, что бренд предприятия – это, прежде всего, бизнес. Вкладывать деньги в производство и бренд весьма ответственное дело. Под силу ли выдержать предприятиям эти расходы? Большинство европейских производителей западных развитых стран уже осознали эту губительную технологию и пошли по другим, более экономичным направлениям.

В республике нет единой структуры, отвечающей за маркетинг. Им занимаются в разной степени Министерство иностранных дел,

Министерство торговли, парламент. Благодаря усилиям этих организаций маркетинговые технологии завоевывают все более основательные позиции. Любое предприятие, желая закрепиться на рынке, стремится как можно выгоднее представить свой продукт. Для этого проводятся соответствующие исследования рынка, разрабатываются бренды, расходуются значительные средства на рекламу, мерчендайзинг.

Типичной маркетинговой ошибкой предприятий производства строительных материалов и крупного домостроения является ориентация только на производство. Хотя осуществляется модернизация, устанавливается современное оборудование, привлекаются грамотные высококвалифицированные работники, производится качественный товарный продукт, но на определенном этапе сложившаяся цепочка прерывается, и значительный технический потенциал не трансформируется в экономический эффект.

Это связано, прежде всего, с неотлаженной логистикой, отсутствием достаточной рекламы и многими другими маркетинговыми просчетами.

В республике действует некоторые ограничения по отнесению на себестоимость продукции и затрат на маркетинг и рекламу. Установленная норма расходов не позволяет предприятиям эффективно рекламировать и продвигать свою продукцию.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 15 июня 2006 г. № 398 «Об утверждении норм расходов на рекламу», маркетинговые, консультационные и информационные услуги, представительские цели, расходы на рекламу включаются в себестоимость в размерах 1,5–7,5% от объема выручки. Специалисты на местах отмечают, что фиксированная цена издержек на рекламу и маркетинговые исследования ограничивают эффективную работу предприятий в сфере маркетинга. Затраты на рекламу и расходы по организации сбыта включаются в себестоимость продукции в пределах норм, которые рассчитываются в течение года нарастающим итогом и зависят от объема выручки реализованной продукции.

Заключение. Деятельность отраслей по производству строительных материалов и крупнопанельного домостроения проходят в рамках переходного к рынку периода. Закономерностью переходной экономики выступает нестабильность и неустойчивость, поскольку в ее основе лежат разногласия старых и новых форм хозяйствования, которые приводят к быстрым и качественным изменениям в экономической и

социальной жизни белорусского общества. В связи с этим необходимо предусматривать альтернативные пути ее развития.

Потенциально существует широкий спектр перспектив – от возвращения в определенной форме к авторитарно-бюрократической системе и до постиндустриального общества; от коррумпированной теневой экономики до праволиберальных, основанных на частной собственности экономических систем. Следует учитывать и то, что альтернативность имеет определенные границы, которые обусловлены объективными и субъективными факторами.

Среди многих вариантов есть и оптимальный. Критерием выбора может быть учет реальных ресурсов, национальных особенностей и исторических традиций, географического и геополитического положения. Поэтому при формировании экономической стратегии предприятий строительных материалов и крупнопа-

нельного домостроения Республики Беларусь, направленной на построение определенной модели рыночной экономики, следует опираться на перечисленные факторы.

Литература

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1990. – С. 59–68.
2. Абрамишвили, Г. Г. Операция маркетинг / Г. Г. Абрамишвили, В. А. Война, Ю. Ф. Трусов. – М.: Международные отношения. – 1976. – С. 11.
3. Григорцевич, С. В. Маркетинг предприятия как основное комплексное средство приспособления к происходящим переменам в экономике Республики Беларусь / С. В. Григорцевич, И. В. Мамоненко // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 2008. – Вып. XVI. – С. 254–257.

Поступила 14.03.2013

УДК 691:658

А. И. Евлаш, ассистент (БГТУ)

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Представлен анализ текущего состояния промышленности строительных материалов Республики Беларусь. Обозначены основные проблемы отрасли, рассмотрены перспективы и приоритетные направления ее развития при реализации целенаправленной политики импортозамещения и повышения экспортного потенциала.

Presents an analysis of the current state of the industry of building materials in the Republic of Belarus. The main problems of the industry, consider the prospects and priority directions of its development in the implementation of the purposeful policy of import substitution and increasing the export potential.

Введение. Промышленность строительных материалов является одной из базовых отраслей народного хозяйства Республики Беларусь. Уровень развития отрасли и ее производственный потенциал определяют темпы и пропорции расширенного воспроизводства национального строительного комплекса, главная задача которого заключается в реализации важнейшего приоритета социально-экономического развития страны – обеспечение поступательного роста объемов жилищного строительства в республике.

Основная часть. Промышленность строительных материалов и изделий Беларуси включает более 900 организаций, из них более 90% – организации негосударственной формы собственности, на долю которых приходится более 70% объема промышленного производства отрасли. Номенклатура продукции, производимой на промышленных предприятиях отрасли, включает более 150 наименований.

Как показывают данные табл. 1, в объеме производства обрабатывающей промышленности за 2011 г. доля промышленности строительных материалов составляет 4,7% и 7,5% среднегодовой численности занятых в обрабатывающей промышленности. Стоимость активной части основных средств промышленности строительных материалов составляет 5,4% от стоимости активной части основных средств обрабатывающей промышленности в целом.

Производственный потенциал организаций промышленности строительных материалов позволяет полностью удовлетворить существующий внутренний спрос на базовые строительные материалы. Отдельные виды белорусских строительных материалов (цемент, керамические изделия, асбест, полированное стекло) по качеству, потребительским свойствам и экологичности соответствуют требованиям мировых стандартов.

Таблица 1

Основные показатели деятельности обрабатывающей промышленности

Показатель	Год			
	2008	2009	2010	2011
Обрабатывающая промышленность в целом				
Объем производства, млрд. руб.	120 466	114 763	149 551	316 232
Рентабельность реализованной продукции, %	15,2	9,4	10,0	22,5
Число организаций	10 842	10 956	11 695	12 226
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	957,3	949,7	942,6	943,8
Стоимость промышленных основных средств, млрд. руб.	103 614	113 679	127 849	151 731
Удельный вес накопленной амортизации, %	58,6	56,4	53,8	51,3
Коэффициент ввода новых промышленных основных средств, %	6,3	6,4	6,5	6,5
Промышленность строительных материалов				
Объем производства, млрд. руб.	6611	6761	8725	14 699
Рентабельность реализованной продукции, %	17,7	9,3	5,8	11,5
Число организаций	432	490	525	935
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	64,5	71,9	72,0	70,7
Стоимость промышленных основных средств, млрд. руб.	5728	6284	6922	8198
Удельный вес накопленной амортизации, %	58,0	55,0	52,3	49,2
Коэффициент ввода новых промышленных основных средств, %	9,2	8,7	7,8	8,1

Примечание. Таблица составлена на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Вместе с тем многие виды отечественных строительных материалов уступают зарубежным аналогам по дизайну, надежности в эксплуатации и долговечности в использовании. В частности, теплоизоляционные материалы – по плотности, долговечности и токсичности, отделочные материалы – по декоративности, санитарно-технические изделия – по ассортименту и дизайну.

Следует отметить, что производство строительных материалов характеризуется большим потреблением энергетических ресурсов, затратами на производство и высоким уровнем материалоемкости. Высоким остается удельный вес использованного импортного сырья, материалов, покупных изделий, топлива в затратах на производство продукции. Структура затрат на производство в промышленности строительных материалов приведена в табл. 2.

Износ активной части основных средств у большинства организаций превышает 50%, а у 20% организаций – 85%. Эксплуатация такого оборудования требует повышенных затрат для поддержания его в работоспособном состоянии, что увеличивает себестоимость продукции в среднем на 1,5–2,0% и в конечном итоге отрицательно сказывается на ее цене. В свою очередь, это негативно влияет на рентабельность реализованной продукции, которая за 2008–2010 гг. снизилась с 17,7% до уровня 6,1%, что почти в два раза меньше значения данного показателя по промышленности в целом.

С другой стороны, промышленность строительных материалов и изделий одна из наиболее энергоемких отраслей экономики республики. В общем энергодолге страны доля потребления энергоресурсов организациями, подведомственными только Минстройархитектуры, составляет 6,5%. Более 90% энергоресурсов потребляют организации промышленности строительных материалов, из которых около 80% потребляемых энергоносителей приходится на природный газ.

В общем объеме потребляемых промышленностью строительных материалов энергоре-

сурсов доля их расходов при производстве цемента достигает в среднем 37,6%, при производстве известки – 10,7%, стекла – 9,4%, плитки керамической – 4,6%, кирпича керамического – 4,6%. Суммарно производство указанных пяти видов стройматериалов отвлекает на себя 66,9% всех энергоресурсов, потребляемых отраслью. Указанные материалы имеют и самые высокие затраты топлива на производство единицы продукции.

В себестоимости строительных материалов затраты топливно-энергетических ресурсов составляют в среднем около 12%. По удельному расходу энергоресурсов на единицу продукции предприятия строительной отрасли Беларуси пока еще превосходят аналогичный показатель стран ЕС [1]. По энергоемкости промышленного производства наша республика опережает даже Россию с ее колоссальными сырьевыми ресурсами [2].

Модернизация цементных заводов республики и внедрение современной технологии производства цемента по «сухому» способу позволит снизить затраты топлива на 25–30%. На двух цементных заводах используется процесс сжигания отработанных автопокрышек, что позволяет существенно снизить потребление импортного природного газа при одновременной их утилизации. Проведение модернизации цементных заводов предусматривает также переход от технологии сжигания природного газа на сжигание пылеугольного топлива и ставит целью снизить себестоимость выпуска цемента на 15–20%.

Модернизация стекловаренных печей на стекольных заводах дала возможность снизить энергоемкость производства тарного стекла в целом по отрасли на 15%. Одним из главных направлений снижения затрат в производстве керамического кирпича является производство пустотелой керамики с высокими теплозащитными свойствами. Кроме того, применение данной продукции в строительстве позволяет дополнительно снизить затраты энергии при эксплуатации зданий и сооружений.

Таблица 2

Структура затрат на производство в промышленности строительных материалов, %

Показатель	Год			
	2008	2009	2010	2011
Материальные затраты	68,1	67,8	69,2	73,9
Затраты на оплату труда	14,1	14,0	13,5	11,9
Отчисления на социальное страхование	5,5	5,1	4,9	4,3
Амортизация основных средств	5,0	4,9	4,7	4,6
Прочие затраты	7,3	8,2	7,7	5,3
<i>Всего затрат</i>	100,0	100,0	100,0	100,0

Без решения проблемы импортозамещения в отрасли производства строительных материалов немислимо целенаправленное и поступательное развитие и достижение важнейших научно-технических и социально-экономических приоритетов отрасли по целому ряду причин.

Во-первых, экономически обоснованная политика импортозамещения является наиболее ключевым фактором успеха в конкуренции экспортно ориентированной экономики Беларуси за влияние на внешних рынках сбыта.

Во-вторых, как показывает анализ конъюнктуры рынка строительных материалов Республики Беларусь, при наличии на нем полного ассортимента необходимых в строительстве потребительских товаров и комплектующих изделий, практически отсутствует экспортно ориентированная импортозамещающая продукция, что стимулирует не только рост объемов потребительского импорта, но и рост объемов скрытого импорта.

В-третьих, импортозамещение в промышленности строительных материалов ассоциируется не только с заменой импортируемых ресурсов, материалов и комплектующих, относимых к промежуточному импорту и необходимых в производстве. Энергетические ресурсы относятся к критическому импорту. С учетом этого фактора и сравнительно большой энергоемкости базовых строительных материалов (цемент, известь, строительная керамика и стекло) внедрение новых технологий производства строительных материалов, снижающих энергоемкость продукции, по значимости сравним с увеличением экспортного потенциала промышленности строительных материалов. Более того, снижение доли энергоресурсов в себестоимости продукции означает увеличение добавленной стоимости в ее конечной цене, что является важнейшим фактором эффективности экономики отрасли, которая не относится к числу высокотехнологичных отраслей национальной экономики.

В-четвертых, значительная доля промышленности строительных материалов в структуре валового промышленного производства республики только подчеркивает важность освоения выпуска традиционных товаров, к которым относится продукция промышленности строительных материалов, но при этом имеющих высокую долю добавленной стоимости в конечной цене товара.

В рамках существующей в отрасли политики импортозамещения необходимо применение критерия затрат на реализацию проекта. Экономическая целесообразность реализации любого проекта импортозамещения заключается в организации производства такой продукции, которая по дизайну, качественным характеристикам и потребительским свойствам не усту-

пает импортному аналогу, но превосходит его по ценовому фактору. Ориентация только на ценовой фактор и объемы производства импортозамещающей продукции без учета ее потребительских свойств и качественных характеристик в конечном итоге не ведет к уменьшению объемов импорта. Доказательством этого является то, что в условиях увеличения реальных доходов населения Беларуси и улучшения финансового состояния производителей в 2005–2008 гг. и в 2010 г. рост импорта превосходил рост экспорта. В кризисных условиях 2009 и 2011 гг. на фоне девальвации национальной валюты, ухудшения финансового состояния организаций промышленности и снижения покупательной способности населения темп роста импорта замедлился. Общий объем импорта и экспорта в республике практически стали сопоставимы. Таким образом, ценовой фактор достаточно быстро теряет свою актуальность и привлекательность. Невыгодный дизайн и невысокие потребительские свойства импортозамещающей продукции практически сразу уменьшают спрос на нее. Важно, чтобы более дешевая отечественная продукция была сравнима по качеству с импортным аналогом, а при сопоставимых ценах существенно их превосходила. Выполнение указанных требований при реализации проекта импортозамещения обеспечит не только полное замещение импорта строительных материалов, но и ее экспортные поставки. Лишь такая политика импортозамещения позволит не только в короткие сроки окупить затраты на реализацию проекта. У промышленности строительных материалов появятся дополнительные валютные ресурсы для наращивания объемов инвестиционного импорта и возможность дальнейшей модернизации ее предприятий.

Исключительную важность для импортозамещения материальных ресурсов и организации производства строительных материалов имеет использование местных источников сырья.

Во-первых, отказ от применения импортируемых ресурсов равноценен экономии валютных средств и отказу от промежуточного импорта в пользу импорта инвестиционного, что крайне важно при существующем технологическом состоянии промышленности строительных материалов.

Во-вторых, при периодически повторяющихся колебаниях курса национальной валюты, даже при относительно незначительной доле импортной составляющей в объеме производимой продукции, ее доля в стоимостном выражении может оказывать существенное влияние на конкурентность ценового фактора при сопоставимых потребительских свойствах и качественных характеристиках с импортным аналогом.

Критериями реализации конкретных проектов импортозамещения должны быть гарантированная возвратность инвестиций и дальнейшие рост доходов и прибыли как на внутреннем рынке, так и при поставке строительных материалов на экспорт. Экономический эффект от импортозамещения будет обеспечен реализацией любого проекта, соответствующего такому критерию. Это означает, что импорт, как инвестиционный, так и сырьевой, будет компенсирован поступлением валюты за счет экспорта строительных материалов.

Наиболее перспективным направлением импортозамещения строительных материалов является создание новых и перепрофилирование существующих производств на использование местных ресурсов и сырья, что позволит существенно снизить долю импортной составляющей в структуре производства отрасли.

Важным условием для повышения эффективности политики импортозамещения в промышленности строительных материалов является наличие на отдельных видах продукции отрасли товарной марки производителя («бренда»). Наличие товарного знака для потребительских товаров определяет высокое качество предлагаемой продукции. Для таких товаров, как цемент, кирпич, стеновые материалы, керамика и другие виды строительных материалов, в производстве которых белорусские производители имеют собственный устоявшийся авторитет, наличие торговой марки не имеет такого выраженного значения. Группировка продукции отрасли по данному признаку позволит прагматично подходить к решению вопросов, связанных с реализацией не только проблем импортозамещения, но и проблем привлечения иностранных инвестиций в экономику отрасли.

Крупнейшим внешнеторговым партнером отрасли является Российская Федерация, которая импортирует из Беларуси около 50 видов строительных материалов, изделий и конструкций. 80% объема белорусского экспорта в Россию приходится на строительную керамику, строительное стекло, рулонные кровельные материалы, строительные конструкции, керамический и силикатный кирпич, цемент, щебень и др.

На состояние и перспективы экспортных возможностей отрасли существенное влияние окажет вступление России во Всемирную тор-

говую организацию (ВТО). Зарубежные рынки основных строительных материалов насыщены товарами и заняты известными производителями, ведущими умелую маркетинговую политику.

Известные зарубежные производители строительных материалов контролируют основные внешние рынки сбыта. Отечественная промышленность строительных материалов ориентирована главным образом на конкуренцию в льготных условиях. Поэтому важнейшей проблемой отрасли является ее тщательная подготовка к работе по правилам ВТО.

Основное преимущество для промышленности строительных материалов от вступления России в ВТО, на наш взгляд, – необходимость участия в мировой торговле на общепринятых и равных условиях. Это в конечном итоге приведет к созданию современных товаропроводящих сетей и глубокой маркетинговой проработке планируемых рынков сбыта.

Гармонизация требований отечественных и международных технических стандартов будет косвенно способствовать расширению экспорта и облегчению доступа белорусских строительных материалов на рынки третьих стран. Кроме того, усилится необходимость приведения национального экономического законодательства в соответствие с принятыми международными нормами.

Заключение. Разработка и внедрение новых технологий, обеспечивающих существенное снижение расхода энергоресурсов при промышленном производстве, реализация экономически обоснованной политики импортозамещения являются важнейшими направлениями инновационного развития промышленности строительных материалов.

Литература

1. Панкевич, А. И. Энергосбережение в строительном комплексе Республики Беларусь / А. И. Панкевич // Научно-технические проблемы использования альтернативных видов топлива в строительном комплексе Республики Беларусь: сб. докл. V Междунар. науч.-техн. конф. – Минск, 2011. – С. 7–13.

2. Снопков, Н. Новые вызовы – новые решения / Н. Снопков // Экономика Беларуси. – 2011. – № 3. – С. 12–18.

Поступила 25.03.2013

УДК 658.9

И. С. Ивановская, ассистент (БГТУ)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КОНЦЕРНА «БЕЛНЕФТЕХИМ» НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВНУТРИОТРАСЛЕВОЙ КООПЕРАЦИИ

В статье рассматривается и актуализируется взаимодействие предприятий по внутриотраслевой кооперации с целью повышения эффективности производства продукции с высокой добавленной стоимостью предприятиями-смежниками. Для оценки эффективности товарооборота и товарообмена по внутриотраслевой кооперации в статье предлагаются критерии и индикаторы взаимодействия.

The article describes and analyses the interaction of enterprises for intra-industry cooperation to improve the production of high value-added enterprises was needed. To assess the effectiveness of trade on intra-industry trade and cooperation in article suggests criteria and indicatory interaction.

Введение. Кооперирование – это установление эффективных экономических связей между предприятиями, отраслями, регионами, государствами.

Среди преимуществ кооперации: надежность поставок, снижение затрат, сокращение конкурентоспособности производимой продукции.

В Республике Беларусь примером структуры с внутриотраслевыми и межотраслевыми связями является концерн «Белнефтехим», который был создан для сохранения производственного потенциала предприятий химической и нефтехимической промышленности, поддержания воспроизводственных связей. В него входят предприятия 23 отраслей народного хозяйства, но промышленное ядро составляют предприятия химической, нефтехимической и топливной промышленности.

Основная часть. В соответствии с планом кооперационных поставок за рассматриваемый период, реализуют свою продукцию по кооперационным поставкам 1–3 потребителям – 7 предприятий (ОАО «Могилевский завод искусственного волокна», РУП «Белоруснефть», ОАО «Мозырский НЗП», ОАО «Гродно Химволокно», ОАО «Речицкий текстиль», ОАО «БЗПИ», ОАО «Белшина»), 4–6 потребителям по внутриотраслевой кооперации – 6 промышленных предприятий (РУП «СПО "Химволокно"», РУП «Беларуськалий», ОАО «Лакокраска», ОАО «Гомельский химический завод», ОАО «Завод горного воска», ОАО «Полоцк-Стекловолокно»), 7–10 потребителям – 4 предприятия (ОАО «Полимир», ОАО «Могилевхимволокно», ОАО «Нафтан», ОАО «Гродно Азот»). В свою очередь, вышеперечисленные поставщики являются одновременно и потребителями продукции друг друга. Наиболее крупными поставщиками являются ОАО «Нафтан», ОАО «Полимир», ОАО «Гродно Азот». Получают продукцию от наибольшего количества предприятий по внутриотраслевой кооперации ОАО «Полимир» (8 поставщиков), ОАО «Мо-

гилевхимволокно» (9 поставщиков), РУП «СПО «Химволокно» (8 поставщиков). Кооперация в системе с другими факторами способствовала положительной динамике темпов роста выручки, прибыли от реализации продукции, экспорта, рентабельности реализованной продукции, которая в концерне в два раза выше, чем по промышленности.

Вместе с тем эффективность внутриотраслевых поставок для предприятий-смежников концерна оставляет желать лучшего, что связано в первую очередь с формированием цен на продукцию, передаваемую по внутриотраслевой кооперации, опережающими темпами роста цен на сырье над темпом роста цен на производимую продукцию. Финансовые результаты производственно-хозяйственной деятельности выше у предприятий, находящихся в начале технологических цепочек, материально-техническое снабжение которых не зависит от поставок смежников, а номенклатура выпускаемой продукции содержит позиции, которые реализуются на внешний рынок, а не только в рамках внутриотраслевой кооперации.

Поскольку в Республике Беларусь в состав концернов входят в основном производственные промышленные предприятия, поддерживающие воспроизводственные зависимости друг друга по внутриотраслевой кооперации, то эффективность их участия в концерне заключается не только в достижении максимального конечного результата всеми предприятиями концерна, но и в получении положительного результата от взаимодействия по внутриотраслевой кооперации, которая в свою очередь зависит от эквивалентного и возмездного обмена между предприятиями-смежниками.

Взаимоотношения смежников должны строиться на определенных принципах взаимодействия по кооперации, в качестве которых предлагаются следующие:

– заинтересованности в производстве сложной, наукоемкой, конкурентоспособной про-

дукции с высокими потребительскими качествами, продукции с высокой добавленной стоимостью;

– поддержания воспроизводственных зависимостей друг друга не только в процессе оборачиваемости оборотных средств, но и в расширенном воспроизводстве основных производственных фондов;

– поддержания высокой управляемости интегрированных структур со стороны государства в плане реализации государственных внутриотраслевых и межотраслевых программ;

– экологической безопасности продукции, реализуемой по внутриотраслевой и межотраслевой кооперации.

В качестве основных критериев, позволяющих оценить эффективность товарооборота и обмена по внутриотраслевой и межотраслевой кооперации, рекомендуем следующие:

1) рентабельность продукции, реализуемой по внутриотраслевой кооперации на уровне 10–15%, побуждающая предприятия поддерживать устойчивые кооперативные отношения;

2) соотношение между объемом дебиторской задолженности предприятия-смежника и себестоимостью реализованной продукции: соотношение между кредиторской задолженностью предприятия-смежника и объемом реализованной продукции;

3) коэффициент оборачиваемости оборотных средств по внутриотраслевой и межотраслевой кооперации, рассматриваемый как отношение объема продукции, реализованной по внутриотраслевой (и) или межотраслевой кооперации, к сумме оборотных средств предприятия; коэффициент закрепления оборотных средств при реализации продукции по внутриотраслевой и межотраслевой кооперации – как отношение величины оборотных средств к реализованной продукции по внутриотраслевой и межотраслевой кооперации;

4) отношение добавленной стоимости, полученной от реализации продукции по внутриотраслевой кооперации, к численности промышленно-производственного персонала предприятия или к среднегодовой стоимости основных производственных фондов;

5) отношение налогов, уплаченных при покупке продукции по внутриотраслевой кооперации, к общей величине уплаченных налогов при покупке сырья и материалов; отношение налогов, уплаченных при покупке продукции по внутриотраслевой кооперации, к величине оборотных средств либо к прибыли от реализации продукции предприятия.

В качестве индикаторов эффективности взаимодействия по внутриотраслевой кооперации необходимо рассматривать динамику цен

на продукцию, объема продаж продукции, прибыли, добавленной стоимости, налогов, уплаченных при покупке полуфабрикатов, динамику кредиторской и дебиторской задолженности.

Особое внимание при оценке эффективности работы интегрированной структуры (в том числе обоснования бюджетной эффективности) следует уделять ценообразованию и налогообложению. Возможными направлениями повышения эффективности деятельности предприятий может стать совершенствование ценообразования на промежуточную продукцию. Ценообразование в рамках крупной интегрированной структуры, такой как концерн «Белнефтехим», отражает взаимные экономические интересы всех предприятий, входящих в данную интегрированную структуру.

Однако сложившаяся система ценообразования на промежуточную продукцию, реализуемую по внутриотраслевой кооперации, позволяет сделать вывод о том, что функции, которые выполняет цена в крупных интегрированных структурах при продаже промежуточной продукции, формируются иначе и решают специфический круг задач, отличный от цен конечной продукции. В рамках интегрированной структуры цена опосредует производственные связи между предприятиями-смежниками. Особую роль играют распределительная и координирующая функции цены. Сдерживающее ценообразование на внутреннем рынке в рамках внутриотраслевой кооперации противоречит стимулирующей и учетной функции цены: заинтересованность предприятий-смежников при продаже промежуточной продукции снижается, не поощряется участие в доходе производственно-хозяйственной деятельности предприятий, участвующих в кооперированных поставках. Продажа промежуточной продукции по ценам ниже себестоимости означает отклонение цены от стоимости и нарушает один из основных принципов кооперации – принцип возмездности (экономической заинтересованности в кооперационных связях).

Для повышения эффективности экономического механизма хозяйствования интегрированной структуры предлагаем калькулирование цен для промежуточной продукции на основе сокращенных затрат, а не по полной себестоимости, а компенсацию издержек предприятий-смежников требуется проводить за счет участия в доходе предприятий, получающих продукцию по внутриотраслевой кооперации. Необходимо пересмотреть подходы к налогообложению и промежуточной продукции, и предприятий, ее выпускающих, в составе концерна «Белнефтехим».

Проблема в том, что концерн «Белнефтехим» является одним из крупнейших налого-

плательщиков. Наибольший удельный вес в общем объеме налогов, выплаченных концерном, занимают такие налоги, как: 1) налог на прибыль; 2) НДС; 3) акцизы; 4) отчисления в дорожный фонд; 5) отчисления в бюджет в фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции; 6) сборы в фонд стабилизации экономики и др.

Косвенные налоги, которые участвуют в формировании цены продукции, составляют в отчислениях концерна порядка 46%. Удельный вес концерна в общей сумме каждого налога по Республике Беларусь по акцизам составляет 50%, по отчислениям в фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции и в фонд стабилизации экономики – по 20,7%, а по НДС – только 7,78%, так как экспортируемая продукция налогом на добавленную стоимость облагалась по ставке 0%. При анализе налоговой нагрузки предприятий концерна выявлено, что наибольший объем налогов перечислен предприятиями, находящимися в начале технологической цепочки, такими как ОАО «Нафтан», ОАО «Гродно Азот», наименьший – РУП «СПО Химволокно».

При продаже промежуточной продукции друг другу налог на добавленную стоимость отвлекает значительные оборотные средства из оборота предприятий-смежников. Между тем ценообразование на промежуточную продукцию в рамках внутриотраслевой кооперации может быть построено и без участия оборотных налогов, что позволило бы предприятиям снизить налоговую нагрузку, уменьшить отвлечение средств из оборота, пополнить оборотные средства, снизить дебиторскую и кредиторскую задолженность предприятий – смежников. С учетом высокой социальной нагрузки, кото-

рую несет госбюджет Республики Беларусь, отмена оборотных налогов могла бы быть временной, но способствовала увеличению оборотных средств у предприятий, производящих продукцию с более высокой добавленной стоимостью.

Для интегрированных структур, осуществляющих внутриотраслевые поставки, целесообразно было бы ввести особый налоговый режим и пересмотреть механизм формирования прибыли.

Размер прибыли предприятий концерна, находящихся в конце технологических цепочек по внутриотраслевой кооперации, отличается от прибыли предприятий-поставщиков продукции в начале технологической цепочки, наблюдается значительная дифференциация и по уплате налога на прибыль. Применение прогрессивной шкалы для предприятий концерна «Белнефтехим» и предприятий промышленности Республики Беларусь позволило бы стимулировать производство продукции с более высокой добавленной стоимостью и снизить налоговую нагрузку на предприятия, выпускающие продукцию более высоких технологических переделов. При прогрессивной (шедулярной) налоговой системе весь доход, получаемый налогоплательщиком, делится на части – шедулы. Каждая из этих частей облагается налогом особым образом. Для различных шедул могут быть установлены различные ставки, льготы и другие элементы налога.

Заключение. Пересмотр системы ценообразования и налогообложения для предприятий, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью в составе концерна, стимулировала бы их к эффективному взаимодействию по внутриотраслевой и межотраслевой кооперации.

Поступила 25.03.2013

УДК 331.1

В. В. Ивановский, ассистент (БГТУ)**ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ**

В статье рассматриваются и анализируются роль и значение кадров промышленного предприятия для успешной его работы в условиях рыночной экономики. С целью повышения эффективности использования трудового персонала предприятия предлагается внедрять новые технологии в производственный и сбытовой процессы, то есть переводить управление на так называемый инновационный путь развития, а также более эффективно готовить и использовать трудовые ресурсы.

The paper considers and analyzes the role of human resources and industrial enterprise for its successful work in a market economy. To improve the efficiency of the labor staff, the company offers to introduce new technologies in the production and distribution process, that is to transfer control to the so-called innovations, as well as better trained and use of labor resources.

Введение. В условиях рыночной экономики основными задачами промышленного предприятия являются производство и реализация конкурентоспособной продукции, а также получение при этом максимальной прибыли за счет рационального и эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. В решении этих и других задач, связанных с производственно-хозяйственной деятельностью промышленного предприятия, одну из главных ролей играет его кадровый персонал, от которого зависит эффективность использования средств и предметов труда, уровень производства и технико-экономические показатели работы отдельных подразделений и предприятия в целом. С этой точки зрения для некоторых промышленных предприятий Республики Беларусь в последнее время актуальными стали вопросы повышения эффективности и отдачи труда работников всех категорий, поскольку при достаточном уровне заработной платы и превышении на отдельных предприятиях темпа ее роста по сравнению с темпами роста производительности труда стала снижаться производственная и творческая активность трудовых кадров, что отрицательно отражается на результатах и показателях работы предприятия [1].

Основная часть. Анализ динамики валового внутреннего продукта показывает, что до 2008 г. Республика Беларусь показывала постоянный устойчивый рост ВВП, однако после 2008 г. тенденция роста сменилась периодом спада. Это явилось следствием мирового финансово-экономического кризиса. В Беларуси в последнее время стали весьма активно проявляться признаки, указывающие на возможные опасности в устойчивом развитии и на замедление экономического роста из-за исчерпания прежних его источников. Возникает озабоченность тем, как удержать достигнутые позиции и как развиваться дальше. Чтобы ускорить восстановление экономики после спада, необходима долгосрочная стратегия по повышению ее эффективности и конкурентоспособности. Нуж-

на новая парадигма роста, основанная на высокой производительности труда, а не на благоприятной конъюнктуре рынка [2].

Вопросы развития экономики необходимо рассматривать сквозь призму конкурентоспособности. С позиций практического воздействия на конкурентоспособность государства или отрасли экономики важно подчеркнуть, что конкуренция осуществляется на двух уровнях:

а) на микроуровне предприниматели конкурируют между собой на рынках продажи, предлагая свои изделия и услуги;

б) на макроуровне государства (правительства) соревнуются из-за мобильных факторов производства (рабочая сила, капитал).

Инструментами конкуренции на макроуровне в первую очередь выступают немобильные, или местные, факторы производства: правовая и административно-управленческая система, инфраструктура (в том числе системы науки, образования, здравоохранения) и предлагаемые общественным сектором услуги, способствующие развитию конкурентоспособности. Конкурентоспособность отрасли экономики формируется под общим влиянием субъектов двух уровней – правительства и предпринимателей. Если правительство не в состоянии создать в государстве среду, которая привлекла бы в каждую конкретную отрасль экономики мобильные факторы производства, то у этого государства в целом формируется невыгодное конкурентное положение. В то же время расходы правительства на создание благоприятной среды для предпринимательства не окупаются, если производители упускают возможность использовать их для освоения лучшей конкурентной позиции на мировом рынке.

Конкурентоспособность зависит также от факторов, на которые трудно повлиять в конкретный момент, в частности от истории, культурного фона, географического положения и т. д. Данные аспекты определяют зависимость государства от траектории предшествующего разви-

тия, что следует учитывать при прогнозировании развития, а также в текущей политике и предпринимательстве. Зависимость от траектории предшествующего развития проявляется в виде инерции в ценностных оценках, позиция общества, а также, исходя из этого, в используемых политиках [1]. Зависимость Беларуси от предшествующего развития, с одной стороны, предопределена десятилетиями функционирования экономики в условиях тоталитарного планового хозяйства, а с другой – сильным административно-командным подходом, преобладавшим в экономике в течение последних лет.

Однако в проводимых с участием Беларуси международных рейтингах отражается созданная в стране относительно благоприятная социальная основа для дальнейшего развития. За счет высокого уровня образования населения, хорошей экологии и социальной стабильности республика может конкурировать с государствами, находящимися на той стадии развития, которая основана на ресурсах и эффективности, однако этого недостаточно для вхождения в число успешных государств мира на этапе развития, основанном на инновациях.

Сравнение позиций Беларуси и пяти наиболее успешных государств-членов Европейского союза по показателям, описывающим различные аспекты создания и реализации конкурентоспособности, позволяет отметить следующее. Если относительное отставание республики по числу рабочих часов на работника и удельному весу рабочей силы в численности населения относительно небольшое, то по показателям эффективности различия критические. Так, ВВП на душу населения составляет только 12,2% от соответствующего показателя рассматриваемых государств ЕС (с учетом ценового уровня – 37,4%). Это означает, что для достижения уровня ведущих государств ЕС производительность экономики должна увеличиться при изготовлении конечной продукции более чем в восемь раз.

Одной из существенных причин отставания производительности в Беларуси является низкая активность в проведении научно-прикладной работы и финансировании инновационной деятельности: расходы на научно-прикладные работы на душу населения составили только 2,3% от ВВП, доля расходов на научно-прикладные работы в ВВП – 24% и доля организаций, осуществляющих затраты на инновации, – 31,3% от сравнимого среднего уровня пяти стран. Несмотря на отставание, более благоприятна ситуация с расходами общественного сектора на образование – 87% и показателем охвата высшим образованием – 89,3%. В результате – потенциал конкурентоспособности не реализуется в той степени, на которую ориентированы доку-

менты государственного масштаба. Конкурентоспособность экономики на уровне государства реализуется в первую очередь в виде экономического роста. Обобщенно экономический рост (увеличение ВВП на душу населения) можно разложить на следующие составляющие:

а) более интенсивное использование рабочей силы (более высокая доля трудоспособного населения, большая степень занятости и большее число рабочих часов);

б) аккумуляция капитала (выросшее в результате инвестиций большее количество капитала на одного работника);

в) рост комплексной производительности факторов – та часть роста реальной производительности, которую нельзя объяснить ростом двух предыдущих элементов и которая связана с такими факторами, как рабочий навык, технология производства, инновация, организация, конкуренция и эффект масштаба.

Сложившаяся на протяжении последних лет диспропорция в реализации основополагающего закона экономической жизни – опережающего роста производительности труда над его оплатой – привела к необходимости дополнительного финансирования (экономики и потребительского спроса домохозяйств в частности) с помощью заемного бремени, в том числе из внешних источников. Так, в аналитическом докладе о выполнении важнейших параметров прогноза социально-экономического развития, опубликованном Министерством экономики, говорится, что в прошлом году рост производительности труда в Беларуси отставал от темпов роста реальной заработной платы на 2,5%. (рис. 1). Это означает, что в стране мы наблюдаем увеличение расхода заработной платы на единицу товарооборота и на эту же величину уменьшение суммы прибыли, получаемой предприятиями и государством в целом. В 2012 г. заработная плата росла более высокими темпами, нежели производительность труда. Отставание темпов роста производительности труда (103,4%) от реальной заработной платы (121,9%) составило 18,5 п. п. То есть на 1% прироста производительности труда его оплата возрастала на 6,4%.

Особенно низкая производительность труда в Беларуси отмечается при создании добавленной стоимости. По расчетным данным, производительность рабочей силы (созданная добавленная стоимость на одного работника) во всех отраслях экономики в Беларуси существенно отстает от уровня более развитых европейских государств и превышает только соответствующие показатели прибалтийских государств в сфере сельскохозяйственного производства. Так, средняя ВДС в 2012 году на одного занятого в экономике составила 98,84 млн. руб.

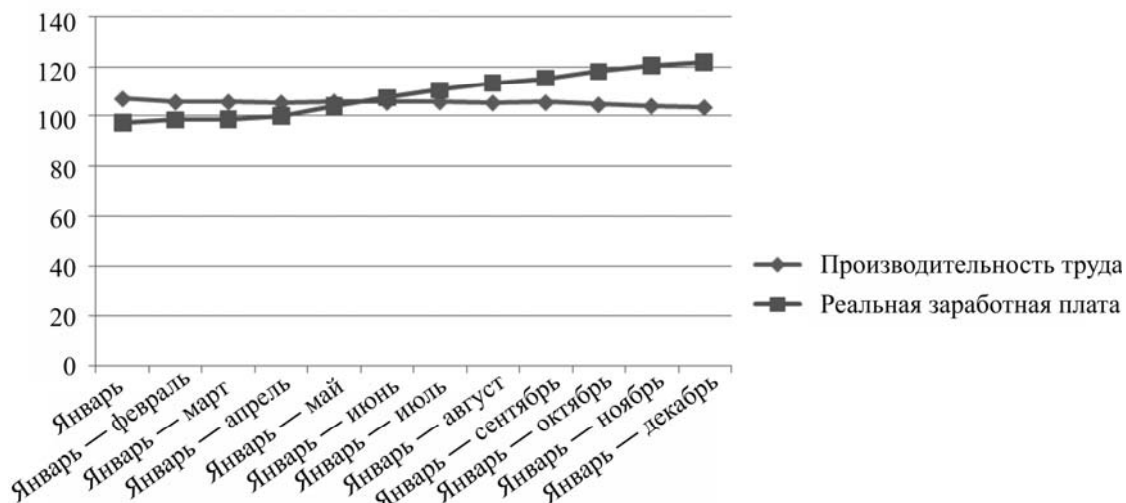


Рис. 1. Темпы роста заработной платы и производительности труда

Сложившийся темп роста производительности обрабатывающей промышленности не обеспечит конвергенции со средним уровнем развитых стран Европы в течение ближайших десятилетий, поскольку этому постоянно препятствует заведомо меньший объем только что созданной добавленной стоимости – единственно целесообразного денежного источника дополнительных инвестиций предприятий. Экономика, имеющая низкую производительность по добавленной стоимости, заведомо находится, в результате растущих расходов и убывающих прибылей, в

замкнутом круге, что не позволяет заниматься инновациями и в последующем получить шанс на повышение добавленной стоимости.

Демонстрация сельскохозяйственным производством страны наилучшего соотношения в уровне добавленной стоимости поражает только на первый взгляд. Вполне логично объяснить это синергетическим эффектом аккумуляции капитала, крупнотоварного производства в данной сфере и проведенной модернизацией, позволившим отрасли в большей степени приблизиться к развитым странам.



Рис. 2. Созданная добавленная стоимость по отраслям хозяйствования

Выше среднего по республике оказался уровень финансового посредничества, гостиничного и ресторанного бизнеса, строительства; несколько лучше среднего – показатель обрабатывающей промышленности.

Одним из важных факторов роста производительности труда и на этой основе повышения эффективности производства является режим экономии. Ресурсосбережение должно превратиться в решающий источник удовлетворения растущих потребностей в топливе, энергии, сырье и материалах. В решении всех этих вопросов важную роль играет промышленность.

А повышение эффективности промышленного производства в значительной степени зависит от лучшего использования основных фондов и капитальных вложений, направленных на ее развитие. При этом особое значение имеет осуществление оптимальной инвестиционной политики.

Необходимо использовать созданный производственный потенциал, добиваться ритмичности производства, максимальной загрузки оборудования, существенно повышать сменность его работы и на этой основе увеличивать съем продукции с каждой единицы оборудования, с каждого квадратного метра производственной площади.

Одним из факторов повышения производительности труда является совершенствование структуры производства. При этом более высокими темпами необходимо развивать отрасли, обеспечивающие научно-технический прогресс и успешное решение социальных задач, добиваться улучшения пропорций между производством средств производства и предметов потребления, отраслями агропромышленного комплекса.

Важное место в повышении производительности труда занимают организационно-экономические факторы, включая управление. Прежде всего, это развитие и совершенствование самих форм и методов управления, планирования и прогнозирования экономического стимулирования всего хозяйственного механизма; в планировании – сбалансированность и реальность планов, оптимально построенная система плановых показателей.

Заключение. В результате реализации вышеназванных задач сформируется регулируемое, рыночное хозяйство, которое явится средством, стимулирующим повышение производительности труда, повышение эффективности всего общественного производства, приумножение общественного богатства в интересах благосостояния народа.

Степень использования резервов влияет на уровень производительности труда. Каждый вид резервов можно рассматривать относительно определенного фактора, а всю совокупность резервов целесообразно классифицировать в соответствии с классификацией факторов. Это дает возможность при проведении анализа выявить основные причины потерь и непроизводительных затрат труда по каждому фактору и наметить пути их устранения.

Литература

1. Национальная экономика Беларуси: учебник / под ред. В. Н. Шимова. – 3-е изд. – Минск: БГЭУ, 2009. – 751 с.
2. Промышленность Республики Беларусь: стат. сб. / Национальный стат. ком-т. – Минск, 2013. – 280 с.

Поступила 01.04.2013

УДК 005:69:332.74

А. Каклаускас, доктор экономических наук,
профессор, заведующий кафедрой (ВТУГ, Литвская Республика);
Н. Г. Синяк, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой (БГТУ)

УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВОМ И НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В статье интегрированно рассмотрен цикл существования управления кризисом в секторе строительства и недвижимости, проанализирован настоящий цикл на основании всесторонней системы критериев. Авторы разработали модель, включающую шесть стадий, аспекты управления кризисом, и меры, обеспечивающие экономический рост, в секторе строительства и недвижимости.

In order to make integrated analysis of the lifecycle of construction and real estate crisis management, such cycle must be analysed as a complex using a thorough system of criteria. The authors have developed the Model and Aspects of Construction and Real Estate Crisis Management, which includes six stages.

Введение. Традиционный анализ управления кризисом в секторе строительства и недвижимости основывается на экономических, правовых, институциональных и политических аспектах. Связанным с просвещением социальным, культурным, этическим, психологическим, религиозным, демографическим, духовным аспектам, а также прочим аспектам управления кризисом уделяется очень мало внимания. Также недостаточно проводится исследований, насколько экономический кризис углубляет социальные, культурные, этнические, психологические, демографические, духовные и прочие проблемы общества, которые, в свою очередь, отрицательно влияют на экономический кризис. А ведь именно эти проблемы общественности являются немаловажными по сравнению с экономическим кризисом. Желая интегрированно рассмотреть цикл существования управления кризисом в секторе строительства и недвижимости, необходимо комплексно проанализировать настоящий цикл на основании всесторонней системы критериев. Авторы предлагают модель и аспекты управления кризисом в секторе строительства и недвижимости. Основные результаты выполненных авторами исследований объявлены в престижных мировых журналах [1], [2]. Вышеупомянутые и прочие вопросы описываются в статье.

Основная часть. В настоящее время в мире применяются различные модели и методы управления кризисом в секторе строительства, недвижимости и его отдельных сегментов, которые охватывают эконометрию, например модель Кейнса, последовательный анализ, выполнимый на основании регрессии множества параметров, метод Бокса и Дженкинса, модель изменяющихся параметров, статистическая модель временного отрезка, многомерная модель *Logiko*, модели опасности конкурентного риска с изменяющимися ковариациями и фиктивной переменной. Также применяются исследование операций, например статистический анализ, анализ дискриминант [3], модели регрессии *Logito* и

Probito [4], модели искусственных нейронных сетей, такие как неявное группирование и самоупорядочивающаяся нейронная сеть [5], модель нейронных сетей обратного обучения [6], принятие решений наборов критериев [8], искусственный интеллект, такой как поддержание векторной машины [9], алгоритм *k* ближайшего соседа [6], дерево решений [9] и т. д. Все эти и многокритерные методы выбора решений применяются для кризисного управления в различных областях строительства и недвижимости [7, 10].

Следует подчеркнуть, что ученые в разных странах, рассматривая кризис на рынке строительства, недвижимости и отдельных его сегментов, в своих работах, в отличие от авторов публикации, не проводили анализ такого объекта исследования, а именно: процесса существования сектора строительства и недвижимости, участвующих в нем заинтересованных групп и влияющих на эффективность отрасли на микро-, мезо- и макроуровнях внешней окружающей среды как единого целого.

По разным причинам традиционно используемые показатели строительства (за исключением работающих лиц, так как они платят налоги и т. д.), полностью не отражают реальную ситуацию в строительстве, ее эффективность, качество работ.

Эти и другие факторы при оценке эффективности строительства снижают объективность традиционных показателей строительства.

Традиционный анализ кризиса сектора строительства и недвижимости основывается на экономических, правовых, институциональных и политических аспектах. Различные страны, стремясь снизить воздействие кризиса строительства и недвижимости, часто выбирают разные стратегии и тактики. Это естественно, так как отличается их экономика, рынок, правовые, институциональные, технологические, технические, культурные, психологические, этические и прочие аспекты. Например, по мнению Lu и So [11], резкий крах хозяйств Азии во время финансового кризиса 1997 г. стал объектом многочисленных исследований, однако большая их часть

концентрируется на основных экономических принципах. Также ученые и практики не уверены, что использованные президентом США Франклином Рузвельтом средства стимулирования общественного спроса, направленные на борьбу с Большой депрессией, были эффективными. По их утверждению, на самом деле выкарабкаться из Большой депрессии помогла война. Социальным, культурным, этическим, психологическим, религиозным, демографическим, духовным и связанным с просвещением аспектам управления кризисом внимания уделяется меньше. Желая интегрировано рассмотреть цикл существования кризиса сектора строительства и недвижимости, необходимо комплексно провести анализ этого цикла, основываясь на всесторонней системе критериев (рисунок).

К примеру, поведение участников рынка недвижимости в период кризиса зависит от различных психологических факторов. При углублении кризиса большинство жителей мрачно смотрят в будущее, уменьшают масштаб потребления и таким образом еще более углубляют кризис. Кризис становится как бы болезнью, которую можно себе внушить.

По причине общего экономического кризиса в бизнес-отношениях выросло недоверие к другим участникам рынка.

Во время кризиса организационная культура предприятия оказывает влияние на эффективность предприятия. Неспособность приспособиться к изменяющимся условиям, нерешительность и метание приводят к гибели организации.

При углублении кризиса бизнес строительства и недвижимости утрачивает свои мораль

ные устои. Поэтому этические вопросы приобретают всё большее значение, например, как теории этики могут помочь рынкам работать более эффективно, честно и в конце концов безопасно.

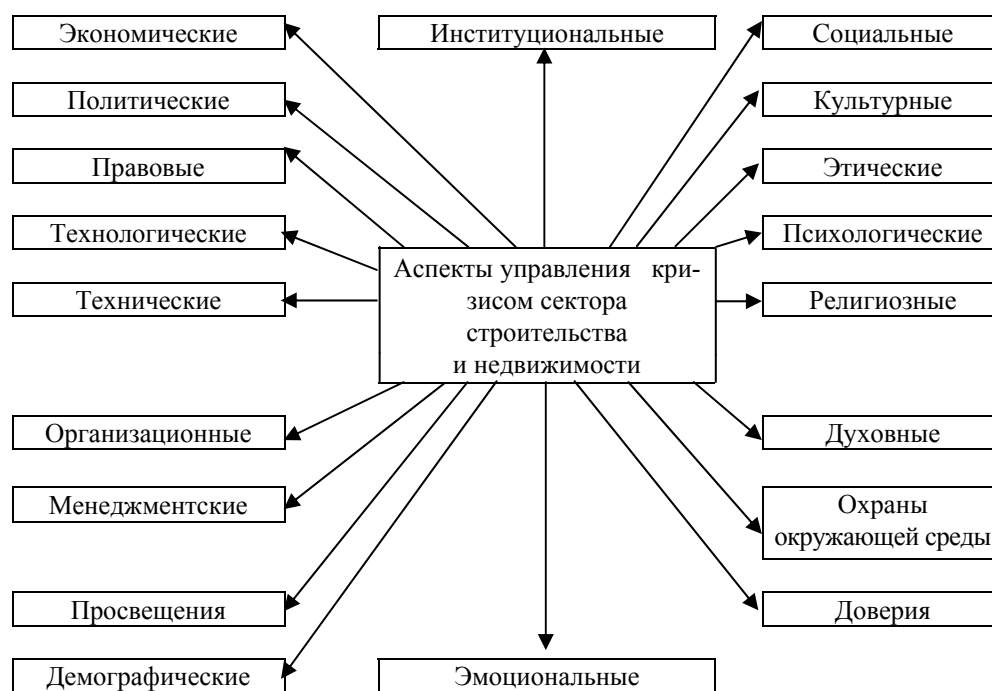
Каково значение этики рядом с такими предметами, как планирование и организация бизнеса, финансовый анализ и многими прочими? Ошибки этики могут разрушить карьеру значительно быстрее и радикальнее, чем правовые и бухгалтерские ошибки. Плохой имидж – один из опаснейших факторов для бизнеса.

Без солидарной и основанной на взаимном доверии деятельности даже рынок не может выполнять своих функций. Нельзя преодоление кризиса и стремление к прогрессу в области строительства и недвижимости оценивать только по хозяйственным или технологическим достижениям – действительный прогресс включает в себя и другие элементы.

Авторы предлагают моделирование кризиса в секторе строительства и недвижимости выполнять на основании шести этапов:

I этап. Сравнительное описание управления кризисом в секторе строительства и недвижимости в развитых странах и в Литве:

- характеризуется эффективностью управления кризисом и составляет система критериев (с использованием соответствующей литературы и методов экспертной оценки);
- в соответствии с выбранной системой критериев в концепциальной и количественной форме описывается существующее состояние управления кризисом в развитых странах и Литве.



Аспекты управления кризисом сектора строительства и недвижимости

II этап. Сравняется управление кризисом в секторе строительства и недвижимости в развитых странах и Литве:

- устанавливаются тенденции развития управления мировым кризисом (общие повторяющиеся черты);
- различия гармоничного управления кризисом в развитых странах и в Литве;
- преимущества и недостатки этих различий для Литвы;
- наиболее подходящая для Литвы практика управления кризисом с учетом фактических условий;
- оцениваются различия между знаниями заинтересованных групп о лучшей мировой практике и применяемой ими практикой.

III этап. Формируются общие рекомендации, каким образом усовершенствовать уровень эффективности заинтересованных групп, действующих в отрасли строительства и недвижимости.

IV этап. Предоставляются конкретные рекомендации по поводу преодоления кризиса. Для каждой общей рекомендации, предложенной на третьем этапе, предлагается несколько альтернатив.

V этап. Проводится многокритерный анализ компонентов управления кризисом в секторе строительства и недвижимости и отбираются самые эффективные альтернативы управления кризисом. Полученные на этом этапе согласования и рациональные компоненты управления кризисом соединяются в исчерпывающий процесс гармоничного управления кризисом.

VI этап. Самые эффективные решения по управлению кризисом внедряются на практике, осуществляется трансформационное обучение и изменение поведения.

Итак, что же в итоге можно сделать для обеспечения долгосрочного роста? Сегодня можно предложить четыре основных направления политики, которые требуются для обеспечения подъема и экономической стабильности: ремонт, реформа, ребалансирование и реконструкция – четыре «Р».

Прежде всего, *ремонт*. До любых других мер нам необходимо несколько ослабить давление балансов, которое может задушить подъем, давление на суверенных заемщиков, на домашние хозяйства, на банки. Странам с развитой экономикой необходимы среднесрочные планы стабилизации и снижения коэффициентов государственного долга.

Вторая «Р» – это *реформа*. Если ремонт относился к тому, чтобы уже сегодня придать экономике динамики, реформа касается закладки фундамента для более стабильного экономического будущего завтра.

Третья «Р» – это *ребалансирование*. Означает сдвиг спроса обратно от государственного сектора к частному, когда последний достаточно силен, чтобы нести этот груз.

Четвертая, и последняя «Р» – это *реконструкция*. Здесь думается в основном о странах с низкими доходами, которым необходимо восстановить резервы для проведения экономической политики, в том числе состояние государственных финансов, которые так хорошо послужили им во время кризиса, чтобы защитить себя от будущих бурь. Это также будет способствовать формированию потенциала для содействующих росту государственных инвестиций и систем социальной защиты, например, позволяя странам направлять адресные субсидии на защиту малоимущих от скачков цен на биржевые товары с минимальным ущербом для устойчивости бюджета [12].

Заключение. Стратегии управления кризисом успешной отрасли строительства и недвижимости должны быть согласованы с экономическими, политическими, правовыми, технологическими, техническими, организационными, менеджментскими, институциональными, социальными, культурными, этическими, психологическими, просветительскими, охраны окружающей среды, доверительными и прочими ситуациями. Можно применять широкий спектр стратегий, не забывая о том, что палитру оказывающих влияние факторов образует и относительная важность, придаваемая одному или другому фактору, а в целом будет зависеть от местных условий.

Поэтому нельзя просто скопировать самую лучшую стратегию управления кризисом отрасли строительства и недвижимости, которая применялась в конкретной стране. Стратегии можно применить только для реальной экономической, социальной, политической, правовой и временной ситуации конкретного государства. Нет такой единой гармоничной стратегии управления кризисом отрасли строительства и недвижимости, подходящей для любого общества и (или) применяемой во всех странах.

Литература

1. Kaklauskas, A.; Zavadskas, E. K.; Bagdonavičius, A.; Kelpšienė, L.; Bardauskienė, D.; Kutut, V. 2010. Conceptual modelling of construction and real estate crisis with emphasis on comparative qualitative aspects description, Transformations in Business & Economics 9(1): 42–61.
2. Kaklauskas, A.; Kelpšienė, L.; Zavadskas, E. K.; Bardauskienė, D.; Kaklauskas, G.; Urbonas, M.; Sorakas, V. 2011. Crisis management in construction and real estate: Conceptual modeling at the micro-, meso- and macro-levels, Land Use Policy 28(1 January): 280–293.

3. Haslem, J. A.; Scheraga, C. A.; Bedingfield, J. P. 1992. An analysis of the foreign and domestic balance sheet strategies of the U.S. banks and their association to profit-ability performance, *Management International Review* (First Quarter).
4. Canbas, S.; Cabuk, A.; Kilic, S. B. 2005. Prediction of commercial bank failure via multivariate statistical analysis of financial structures: the Turkish case, *European Journal of Operational Research* 166: 528–546.
5. Alam, P.; Booth, D.; Lee, K.; Thordarson, T. 2000. The use of fuzzy clustering algorithm and self-organizing neural networks for identifying potentially failing banks: an experimental study, *Expert Systems with Applications* 18(3): 185–199.
6. Tam, K. Y. 1991. Neural network models and the prediction of bank bankruptcy, *Omega: The International Journal of Management Science* 19(5): 429–445.
7. Pasiouras, F.; Gaganis, C.; Zopounidis, C. 2010. Multicriteria classification models for the identification of targets and acquirers in the Asian banking sector, *European Journal of Operational Research* 204(2): 328–335.
8. Boyacioglu, M. A.; Kara, Y.; Baykan Om, K. 2008. Predicting bank financial failures using neural networks, support vector machines and multivariate statistical methods: comparative analysis in the sample of savings deposit insurance fund (SDIF) transferred banks in Turkey, *Expert Systems with Applications*. doi:10.1016/j.eswa.2008.01.003
9. Frydman, H.; Altman, E. I.; Kao, D. 1985. Introducing recursive partitioning for financial classification: the case of financial distress, *Journal of Finance* 40(1): 269–291.
10. Pasiouras, F.; Gaganis, C.; Zopounidis, C. 2010. Multicriteria classification models for the identification of targets and acquirers in the Asian banking sector, *European Journal of Operational Research* 204(2): 328–335.
11. Lu, C.; So, R. W. 2005. Return relationships between listed banks and real estate firms: evidence from seven Asian economies, *The Journal of Real Estate Finance and Economics* 31(2): 189–206.
12. Lagard, K. 2011. Глобальные экономические проблемы и глобальные решения. 15 сентября 2011 года [online]. Available from Internet: InvestfundS <<http://investfunds.kz/news/k-lagard-prognoziruuet-v-2012-g-zamedlenie-rosta-mirovoj-jeko-nomiki-ria-rbk-19307/>>.

Поступила 01.04.2013

УДК 338.45:[630+674]

В. В. Мацкевич, кандидат экономических наук, доцент (БГТУ)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТАРИФНОЙ ЗАЩИТЫ ОБЩЕГО РЫНКА ДЕРЕВООБРАБОТКИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Исследованы аспекты состояния тарифной защиты общего рынка деревообработки Таможенного союза (ТС) в формате ЕврАзЭС в части совершенствования таможенного администрирования с целью обеспечения конкурентоспособности продукции отечественной деревообработки в условиях снижения общего уровня импортного таможенного тарифа ТС и совершенствования экспортного таможенного тарифа для достижения инвестиционной привлекательности лесной отрасли Республики Беларусь.

The aspects of tariff shelter of the common market of the woodworking industry of the Customs Union in the format of EurAsEC in so far as relevant customs-administration's perfection with a goal of guarantee of national woodworking products' marketability under the circumstances of the reduction of the import tariff of the Customs Union and perfection of the export tariff for the achievement of investment attractiveness of the woodworking industry of the Republic of Belarus.

Введение. Актуальность заявленной темы исследования обусловлена углублением экономической интеграции Республики Беларусь на современном этапе, расширением ее мирохозяйственных связей, развитием интернациональной кооперации и интеграционной специализации отечественных производителей товаров, в т. ч. продукции деревообработки.

Республика Беларусь экспортирует товары на рынки 149 государств мирового сообщества. Показатель объема экспорта по отношению к ВВП в Беларуси составляет 68%, что значительно превышает среднее значение мирового экспорта (30% по данным Всемирного банка) к совокупному ВВП.

Вместе с тем, с развитием интеграции изменяются ставшие привычными конкурентные условия для сбыта продукции отечественной деревообработки на традиционных рынках стран постсоветского пространства и других стран мирового сообщества.

Данные изменения характеризуются:

- либерализацией (в части снижения тарифной защиты внутреннего рынка) внешнеторговых отношений государств-участников Таможенного союза (ТС) в формате ЕврАзЭС с третьими странами вследствие вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию и ввиду предстоящего присоединения Республики Казахстан к организации международного экономического сотрудничества;

- совершенствованием тарифной защиты экспорта продукции деревообработки для целей формирования инвестиционной привлекательности отечественных производств и лесной отрасли в целом.

Основная часть. Доля отечественного лесопромышленного комплекса в ВВП составляет лишь 2,3%, что отражает непропорциональность в сопоставлении потенциальных возмож-

ностей (запасов восполняемого ресурса – лесного фонда) и фактических результатов приложения факторов производства (сырья и материалов, физического капитала и труда).

Еще одним показателем диспропорции возможностей и конечного результата, актуальным для государств-участников Таможенного союза, является степень переработки сырья на отечественных предприятиях для целей получения продукта переработки с максимальной удельной долей добавленной стоимости обработки в цене реализации.

Так, еще в дореволюционный исторический период в лесном экспорте России лесоматериалы необработанные и продукты переработки древесины соотносились как 1 : 1 по массе. По оценке экспертов, в настоящее время данное соотношение составляет 2,5 : 1, и при этом валютная выручка от реализации продукции с достигнутым объемом добавленной стоимости в пять раз превышает доходность от экспорта необработанных лесоматериалов.

По прогнозу развития мировой экономики ученых Института мировой экономики и международных отношений РАН Российской Федерации, определяющими для наращивания промышленной составляющей экспорта продукции с высокой долей добавленной стоимости в цене реализации являются «подключение к международным производственным сетям через специализацию» и модернизация с «возвышением местной промышленности» [1, с. 79].

Следствием сложившихся диспропорций в организации производств и экономике деревообрабатывающей отрасли явилось принятие Указа Президента Республики Беларусь № 529 от 18 октября 2007 г. «О некоторых мерах по развитию деревообрабатывающей промышленности» для целей проведения модернизации действующих предприятий дерево-

обрабатывающей промышленности. Ожидается, что предусмотренный уровень государственной помощи отечественной деревообрабатывающей отрасли позволит увеличить выручку от производства и реализации основных видов продукции с 347,0 млн. дол. США за 2006 г. до 743,7 млн. дол. США к 2015 г. [2].

К основным видам продукции лесопромышленного комплекса относятся: древесина и изделия из нее; пиломатериалы; плиты древесноволокнистые; плиты древесностружечные; фанера клееная; деловая древесина; целлюлоза товарная и продукция целлюлозно-бумажного производства.

В количественном и стоимостном выражении наиболее показательными и значимыми видами для целей оценки показателей внешней и взаимной торговли государств-участников ТС являются древесина и целлюлозно-бумажные изделия.

Так, объемы взаимной торговли государств-членов ТС по укрупненным товарным группам 44-49 «Древесина и целлюлозно-бумажные изделия» за 2012 г. составили 1384,3 млн. дол. США, из которых 358,6 млн. дол. США приходится на Беларусь, 7,5 млн. дол. США – на Казахстан и 1018,2 млн. дол. США – на Россию.

Внешнеторговый оборот ТС по этим группам ТН ВЭД ТС за исследуемый период составил по экспорту 10282,3167 млн. дол. США, или 1,7% от общего объема внешней торговли ТС со всеми странами и по импорту 7114,452 млн. дол. США, или 2,1% от общего объема.

При этом достигнутые объемы экспорта и импорта за 2012 г. к уровню экспорта и импорта в 2011 г. составили соответственно 94,5% и 92,6% [3].

В определенной степени снижение показателей объемов внешнеторгового оборота за 2012 г. к уровню 2011 г. по товарным группам 44-49 ТН ВЭД ТС обусловлено поступательным процессом совершенствования тарифной защиты общего рынка деревообработки в ТС.

Следует ожидать, что в ближайшей перспективе таможенно-тарифная политика в ТС будет осуществляться в условиях:

- высоких темпов роста импорта, вследствие присоединения России к ВТО и снижения общего уровня таможенного обложения импорта;
- прироста или сохранения достигнутого уровня ставок вывозных таможенных пошлин на экспорт продукции, и в т. ч. деревообработки.

Существенное влияние на развитие таможенной интеграции в формате ТС оказало вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) и заключение Договора о функционировании ТС в рамках многосторон-

ней торговой системы от 19.05.2011 (Договор о многосторонней системе). Установлено, что с даты присоединения любого из государств-членов ТС к ВТО положения Соглашения ВТО станут неотъемлемой частью договорно-правовой базы ТС.

В результате Единый таможенный тариф (ЕТТ) ТС уже с 23.08.2012 приобрел новую редакцию с учетом поэтапного понижения средневзвешенной ставки импортного таможенного тарифа на 2 пункта до общего уровня около 7,5%.

К настоящему времени общее количество товарных позиций увеличилось к уровню ЕТТ ТС по состоянию на 01.01.2010 на 1% и составило 11 281 позицию, из которых 1614 позиций составляют адвалорные нулевые ставки (рост на 1,8%), 7843 позиции – адвалорные прочие ставки (рост на 2,6%), 269 позиций – специфические ставки (рост 24%) и 1555 позиций – комбинированные ставки (снижение на 12%).

Снижение общего уровня тарифной защиты общего рынка ТС формирует новую конкурентную среду для взаимной торговли товарами ТС вследствие либерализации внешней торговли по правилам ВТО.

Кроме того, проникновение конкурентоспособного импорта, и в частности продукции деревообработки, на Единую таможенную территорию ТС побуждает государства к усилению таможенного администрирования в части обеспечения эффективного производства таможенного оформления при росте объемов импорта и транзита, обеспечения контроля таможенной стоимости товаров, увеличения уровней детализации ТН ВЭД ТС при классификации товаров, применения защитных мер во внешней торговле, своевременной и более детальной обработки данных для таможенных целей.

Необходимость установления таможенных пошлин на вывоз продукции деревообработки по таким группам, как 44, 47, 48 ТН ВЭД ТС, за пределы таможенной территории Беларуси была первоначально обусловлена фискальным значением (как доходная часть бюджета государства) и с целью упорядочивания уровня цен приобретения на внутреннем рынке с ценами реализации за пределами таможенной территории ТС.

По мнению российского ученого К. Г. Борисова, «вывозные или экспортные таможенные пошлины взимаются с товаров национального производства либо в целях монополии на производство или сбыт какого-либо товара, либо в целях сохранения национальных ресурсов» [4, с. 71].

В настоящее время таможенное обложение экспорта по указанным товарным группам призвано способствовать привлечению потенциальных инвесторов для организации производ-

ства продукции деревообработки с максимальной степенью добавленной стоимости обработки в стране происхождения древесины.

В Республике Беларусь вывоз за пределы таможенной территории ТС древесины топливной (товарная позиция 4401), лесоматериалов необработанных (4403), древесины лиственных пород (4404) и лесоматериалов обработанных (4407) облагается по ставке 100 евро за 1 м³, что, несомненно, является существенным фактором для ограничения экспорта.

В Российской Федерации дополнительно к указанным товарным позициям вывозные таможенные пошлины установлены в отношении шпал деревянных товарной позиции 4406, листов для облицовки (4408), древесной массы различных позиций 47-й группы и бумаги отдельных позиций 48-й группы.

Между тем, по оценке экспертов, снижение вывозных таможенных пошлин на необработанную древесину в рамках процесса присоединения России к ВТО может привести к увеличению объемов заготовки древесины на экспорт и к сокращению инвестиционных проектов, направленных на производство продукции глубокой переработки древесины.

Кроме того, снижение уровня тарифного обложения экспорта лесоматериалов с территории Российской Федерации является долгожданным фактором роста деревообрабатывающей отрасли, в частности, европейских стран.

Данное обстоятельство в сочетании с постепенным снижением ставок импортных таможенных пошлин на готовые изделия деревообработки, например мебели европейских производителей, создаст иные, более конкурентные условия для реализации продукции отечественных производителей на Единой таможенной территории ТС.

Заключение. В современных условиях совершенствование тарифной защиты общего рынка продукции деревообработки ТС может быть обусловлено необходимостью:

1) обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции деревообработки в условиях снижения уровня ставок ввозных таможенных пошлин в рамках Соглашения ВТО;

2) обеспечения достигнутого уровня преференциальных условий для рынка продукции деревообработки ТС посредством таможенного администрирования;

3) формирования условий для развития межстрановой кооперации и специализации по определенным видам продукции деревообработки на общем рынке ТС и в торговых отношениях с третьими странами;

4) завершения в короткие сроки модернизации отечественных деревообрабатывающих производств с целью дифференциации продукта, диверсификации рынков сбыта, снижения издержек производства.

В условиях развития экономической интеграции содержание тарифной защиты отражает усиление в Таможенном союзе конкуренции на рынке продукции деревообработки и борьбы за инвестиционные ресурсы.

Литература

1. Мировая экономика: прогноз до 2020 г. / под ред. А. А. Дынкина / ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2007. – 429 с.

2. О некоторых мерах по развитию деревообрабатывающей промышленности: Указ Президента Респ. Беларусь № 529 от 18 октября 2007 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.levonevski.net/pravo/razdelb/text1405/index.html>. – Дата доступа: 10.04.2013.

3. Структура экспорта и импорта государственных Таможенного союза по укрупненным товарным группам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tsouz.ru/db/stat/eCU201212/Pages/default.aspx>. – Дата доступа: 11.04.2013.

4. Борисов, К. Г. Международное таможенное право: учеб. пособие / К. Г. Борисов. – Изд. 2-е, доп. – М.: РУДН, 2001. – 616 с.

Поступила 15.04.2013

УДК 630*906

А. В. Неверов, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой (БГТУ);
А. В. Равино, кандидат экономических наук, старший преподаватель (БГТУ);
Д. Г. Малашевич, ассистент (БГТУ)

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЕДЕНИЯ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА

Статья содержит методику оценки экономической эффективности ведения лесного хозяйства. Эффективность рассчитывается на трех уровнях экономики: макроуровне, мезоуровне и микроуровне. Показатели эффективности представляют собой систему. Каждый показатель эффективности имеет свое целевое значение и дополняет другие показатели. Результаты могут использоваться лесохозяйственными учреждениями Беларуси при оценке эффективности ведения лесного хозяйства.

The article contains a methodology to assess the economic efficiency of forest management. The efficiency is calculated at three levels of the economy: macro, meso and micro levels. Performance indicators are a system. Each performance indicator has a target value and complements the other indicators. The results can be used forestry agencies of Belarus in evaluating the effectiveness of forest management.

Введение. Современные требования институциональных преобразований системы государственного лесного хозяйства являются актуальными для Беларуси и выступают предпосылкой работы по введению новой лесной политики с учетом Концепции устойчивого развития лесного хозяйства Республики Беларусь до 2015 г., Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг., Лесного кодекса Республики Беларусь [1]. Одним из необходимых этапов формирования новой лесной политики является разработка методологической и методической основы оценки эффективности ведения лесного хозяйства.

Цель исследования – разработка научно-обоснованной и практически приемлемой методики по определению экономической эффективности ведения лесного хозяйства.

Основная часть. Согласно теории эффективности производства, эффективность производства представляет собой соотношение результатов деятельности человека к затраченным ресурсам. Кроме того, эффективность в производстве – это такая ситуация, в которой при существующем уровне знаний и данном количестве производительных ресурсов невозможно произвести большее количество одного товара, не жертвуя при этом возможностью произвести некоторое количество другого товара для удовлетворения общественных потребностей; соотношение фактического и потенциального уровней производства при его ограниченных ресурсах [2, 3]. Современное представление об экономической эффективности общественного производства, которое кроме результативности труда учитывает и его общественную полезность, свидетельствует о необходимости при ее измерении применять систему оценочных показателей, выражающих как степень достижения поставленных задач, так и разный уровень хозяйствования [4].

Лесное хозяйство – это отрасль экономики, задачами которой являются обеспечение потребностей республики в древесине и других продуктах леса, сохранение и рациональное использование всего многообразия ресурсов лесного фонда, сохранение и усиление различных функций. Под экономической эффективностью лесного хозяйства понимается способность отрасли результативно удовлетворять разнообразные потребности в ресурсах и полезных леса.

Нами разработана комплексная методика определения экономической эффективности ведения лесного хозяйства на разных уровнях хозяйствования, которая включает основные методические положения по определению экономической эффективности:

- ведения лесного хозяйства как самостоятельной отрасли национальной экономики;
- ведения лесного хозяйства лесхозами Республики Беларусь;
- лесохозяйственных мероприятий.

Рассмотрим методическую схему определения эффективности ведения лесного хозяйства на каждом уровне экономики – макро-, мезо- и микроуровне.

Интегрированными показателями, выражающими экономическую эффективность функционирования лесного хозяйства как самостоятельной отрасли национальной экономики на **макроуровне**, являются:

- прирост (динамика) лесного запаса (лесного капитала);
- вклад лесного хозяйства в валовой внутренний продукт (ВВП);
- место лесного капитала в национальном богатстве страны.

Прирост (динамика) лесного запаса (лесного капитала). В качестве показателя, выражающего экономическую эффективность функционирования лесного хозяйства как самостоятельной отрасли национальной экономики на

макроуровне, выступает изменение во времени запаса покрытой лесом площади (общего и среднего) и его экономической ценности как количественной характеристики ресурсно-сырьевых и ресурсно-экологических способностей леса, которые будут учитываться в интегральной оценке продуцирования лесных экосистем. Расчет прироста лесного капитала страны и оценка его динамики проводятся:

- в натуральном выражении;
- стоимостном выражении.

Для оценки прироста и динамики лесного запаса и капитала используем модель расчетов, основанную на индексном методе оценки с применением элементов анализа рядов динамики. Таким образом, применяемые методы для оценки как в натуральном, так и в стоимостном выражении:

- анализ рядов динамики (расчет обобщающих показателей структурных сдвигов);
- индексный метод анализа.

Анализируемый период – 10 лет, что объясняется принятой в стране периодичностью лесоустройства. Информационной основой выступают данные государственного учета лесного фонда, осуществляемого РУП «Белгослес».

В натуральном выражении расчет и оценка прироста древесного запаса проводятся по направлениям:

1) оценка эффективности структуры лесного фонда (расчет обобщающих показателей структурных сдвигов):

- анализ динамики породного состава лесов, в том числе по группам возраста;
- анализ динамики возрастной структуры лесов, в том числе по основным лесообразующим породам.

Динамика удельного веса (доли в площади) отдельных пород либо отдельных групп возраста характеризует изменение породного и возрастного состава лесного фонда и может быть проанализирована посредством расчета обобщающих показателей структурных сдвигов: абсолютного прироста (изменения) – Δ_f (1); темпа роста – I_f (2); темпа прироста – T_f (3).

$$\Delta_f = f_1 - f_0, \quad (1)$$

где f_1 и f_0 – удельный вес породы (группы возраста) в базисном и текущем периоде.

$$I_f = \frac{f_1}{f_0} \cdot 100\%. \quad (2)$$

$$T_f = \frac{f_1 - f_0}{f_0} \cdot 100\%. \quad (3)$$

Для оценки динамики породного состава лесного фонда в разрезе возрастных групп мы определяем удельный вес преобладающей породы в площади каждой возрастной группы лесов и их общей площади. С использованием

формул (1)–(3) проводится независимый анализ отдельно для каждой возрастной группы (и в целом по всем группам возраста) с целью выявления структурных сдвигов в породном составе молодых, средневозрастных, приспевающих и спелых насаждений.

Для анализа динамики возрастной структуры лесов Беларуси по основным породам за 100% принимаем покрытую лесом площадь, занимаемую каждой отдельно взятой породой, а «взвешиваются» группы возраста в разрезе пород и в целом по всем преобладающим породам. Используя формулы (1)–(3), производим расчет основных показателей:

2) оценка эффективности воспроизводства леса включает факторный анализ изменения запаса покрытой лесом площади под влиянием:

- структурных сдвигов в породном составе насаждений;
- структурных сдвигов в возрастном составе насаждений;
- изменения производительной способности лесов.

Чтобы проанализировать влияние структурных сдвигов в породном (возрастном) составе лесов по группам возраста, составляем факторную модель:

$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^n f_i x_i}{\sum_{i=1}^n f_i}, \quad (4)$$

где \bar{X} – средний запас покрытой лесом площади, м³/га; f_i и x_i – соответственно удельный вес преобладающих пород (доля в площади насаждений определенной возрастной группы или породы), %; их средний запас, м³/га; n – число основных лесообразующих пород (групп возраста).

Для количественной оценки влияния каждого фактора на изменение среднего запаса покрытой лесом площади последовательно элиминируется влияние каждого из факторов, таким образом, определяется влияние продуктивности отдельных пород на изменение результирующего показателя (индекс постоянного состава); влияние структурных сдвигов: изменение распределения породного состава по группам возраста либо возрастного по породам (индекс структурных сдвигов); относительное изменение среднего запаса покрытой лесом площади (индекс переменного состава).

Вклад лесного хозяйства в ВВП. Показатель ВВП характеризует стоимость товаров и услуг, произведенных в стране во всех отраслях экономики и предназначенных для конечного потребления, накопления и чистого экспорта.

С учетом выявленных недостатков существующей схемы расчета доли лесного хозяйства как отрасли экономики в ВВП, которая занижает его вклад, нами предлагается следующий алгоритм расчета вклада лесного хозяйства в ВВП [2, 3]:

1) перенос добавленной стоимости по видам деятельности: охота, ловля и разведение дичи, сбор лесных грибов и ягод и лекарственных растений, учитываемых в разделе «Сельское хозяйство», в раздел «Лесное хозяйство» (секция А «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство», данные Национального статистического комитета);

2) расчет добавленной стоимости лесоводства не в размере текущих затрат на ведение лесного хозяйства (официальная статистика), а в размере ежегодного прироста древостоя в стоимостном выражении за вычетом прироста группы спелых и перестойных лесов.

Определение места лесного капитала в национальном богатстве страны. Действующая официальная методика занижает величину национального богатства страны, основываясь на учете только основных и материальных оборотных средств (то есть физического капитала). Предложенная нами методика определения места лесного капитала в национальном богатстве страны включает [2, 3]:

1) оценка величины национального богатства:

– расчет величины: физического капитала (по официально действующей методике расчета национального богатства);

– природного капитала (по методу аналоговых сравнений);

– человеческого капитала (по методу аналоговых сравнений);

2) оценка величины лесного капитала и определение его доли в национальном богатстве страны.

Основные методические положения по определению экономической эффективности ведения лесного хозяйства лесхозами Республики Беларусь (*мезоуровень*) включают следующую систему показателей [2, 3]:

– окупаемость (как отношение доходов от лесохозяйственной деятельности к расходам на ведение лесного хозяйства);

– доходность 1 га покрытой лесом площади (как доходы, полученные с 1 га покрытой лесом площади);

– доходность 1 га приведенной площади (как доходы, полученные с 1 га приведенной площади, учитывающей влияние природно-климатических и производственных условий деятельности лесхоза);

– индекс текущей эффективности производства¹:

$$I_3 = \frac{I_d}{I_p}, \quad (5)$$

где I_d – темп роста доходов, определяется как отношение доходов в анализируемом периоде к доходам базового периода, %; I_p – темп роста расходов, определяется как отношение доходов в анализируемом периоде к расходам базового периода, %;

– балльная оценка, определяемая на основе сравнения полученных целевых объемных показателей лесохозяйственной деятельности лесхозов, регламентированных Правительством республики Беларусь и лесостроительным проектом, с их максимальным значением (B_k)¹:

$$B_k = C_m \cdot \frac{\Phi_3}{M_3}, \quad (6)$$

где C_m – цена максимального значения целевого показателя, которая приравнивается к 50 баллам; Φ_3 – фактическое значение целевого показателя; M_3 – максимальное значение целевого показателя.

Важной задачей является изучение изменений показателей во времени. Полученные результаты могут служить исходной информацией для реагирования на происходящие нежелательные изменения в системе хозяйствования.

Предложены методические основы определения экономической эффективности следующих лесохозяйственных мероприятий (*микроуровень*) [2, 3]:

– рубок ухода и других мероприятий хозяйственного воздействия (методика предполагает расчет эффективности проведения рубок промежуточного пользования, эффективности проведения рубок ухода, коэффициента окупаемости затрат доходами от рубок);

– лесовосстановительных мероприятий (расчет экономического эффекта и экономической эффективности лесовосстановительных мероприятий);

– лесозащитных мероприятий (определение предотвращенного ущерба от внедрения системы лесозащитных мероприятий; коэффициента экономической эффективности);

– противопожарных мероприятий (расчет экономического (эколого-экономического) эффекта от проведения противопожарного мероприятия, ежегодного предотвращенного ущерба в результате проведения противопожарного мероприятия, экономической эффективности мероприятий по охране лесов от пожаров);

– влияния транспортного фактора на эффективность хозяйственной деятельности лесхоза.

¹Формализовано по разработкам и системе показателей, используемых Министерством лесного хозяйства.

Методическая схема определения экономической эффективности ведения лесного хозяйства

Уровни оценки	Характеристика	Система показателей экономической эффективности ведения лесного хозяйства
Макро	Уровень национальной экономики	1. Прирост (динамика) лесного запаса (лесного капитала) 2. Вклад лесного хозяйства в валовой внутренний продукт 3. Место лесного капитала в национальном богатстве страны
Мезо	Уровень лесохозяйственного объединения, учреждения	1. Окупаемость 2. Доходность 1 га покрытой лесом площади 3. Доходность 1 га приведенной площади 4. Индекс текущей эффективности производства 5. Балльная оценка
Микро	Уровень лесохозяйственного мероприятия	1. Экономическая эффективность рубок ухода и других мероприятий хозяйственного воздействия 2. Экономическая эффективность лесовосстановительных мероприятий 3. Экономическая эффективность лесозащитных мероприятий 4. Экономическая эффективность противопожарных мероприятий (ППМ) 5. Оценка влияния транспортного фактора на эффективность хозяйственной деятельности лесхоза

Заключение. В результате проведения исследования разработаны методические основы определения экономической эффективности ведения лесного хозяйства (таблица).

Методическая схема расчета экономической эффективности ведения лесного хозяйства содержит систему оценочных показателей по определению эффективности лесохозяйствования на трех взаимосвязанных уровнях экономики. Каждый оценочный показатель эффективности имеет свое целевое значение и дополняет другие, структурируя содержание самой оценки.

Предложенная методика предназначена для использования в деятельности всех учреждений Министерства лесного хозяйства Республики Беларусь и направлена на формирование эффективного эколого-экономического механизма и лесной политики устойчивого лесопользования и их реализации в лесном хозяйстве с целью:

- повышения экономической эффективности ведения лесного хозяйства Республики Беларусь как самостоятельной отрасли национальной экономики;
- повышения экономической эффективности лесохозяйственного производства, состав-

ляющего основу лесного сектора экономики Беларуси;

– учета интересов лесохозяйственных учреждений, повышения эффективности их функционирования и сохранения финансовой устойчивости.

Литература

1. Государственная программа развития лесного хозяйства Республики Беларусь на 2011–2015 гг.: утв. постановлением Совета Министров 03.11.2010, № 1626. – Минск, 2010. – 10 с.
2. Разработать рекомендации по определению экономической эффективности ведения лесного хозяйства и обоснования нормы его бюджетного финансирования: Отчет о НИР (заключит.) / Белорус. гос. технол. ун-т; рук. темы А. В. Неверов. – Минск, 2012. – 163 с. – № ГР 20120231.
3. Рекомендации по определению экономической эффективности ведения лесного хозяйства: проект / Белорус. гос. технол. ун-т. – Минск, БГТУ, 2012. – 69 с.
4. Harold, Fried. The Measurement of Productive Efficiency and Productivity Growth / Harold Fried. – Oxford University Press, USA, 2008. – 638 p.

Поступила 22.03.2013

УДК 630*524.6

С. С. Прокопович, ассистент (БГТУ)

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ВКЛАДА ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА В ВВП РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Лесное хозяйство Республики Беларусь требует совершенствования применяемого механизма разработки критериев оценки эффективности функционирования. Определение эффективности лесохозяйственного производства на уровне предприятия должно дополняться эффективностью на народнохозяйственном уровне, выражающем общую полезность лесов и степень удовлетворения общественных потребностей. В статье представлены разработанные направления совершенствования методики определения размера вклада лесного хозяйства в валовой внутренний продукт Республики Беларусь как показателя, выражающего экономическую эффективность функционирования данной отрасли национальной экономики на макроуровне.

Forestry of the Republic of Belarus requires improve a mechanism used to the development of criteria for evaluating the performance. Determine the effectiveness of forest production at the enterprise level must be complemented by effective national economic level, which expresses the overall usefulness of forests and the degree of satisfaction of social needs. In given article presents the developed ways of improving methods for determining the size of the contribution of the forest sector to the gross domestic product of the Republic of Belarus as a measure that expresses the economic efficiency of the industry of the national economy at the macrolevel.

Введение. Лесное хозяйство Республики Беларусь является отраслью материального производства, задачами которой является обеспечение потребностей экономики и населения в древесине и других продуктах леса на основе рационального и расширенного воспроизводства лесных ресурсов при сохранении ландшафтного и биологического разнообразия лесов, поддержания и улучшения их водоохранных, защитных, санитарно-гигиенических, рекреационных и других функций. Лесовыращивание, задачей которого является создание и выращивание высокопродуктивных и хозяйственно ценных лесов до возраста их рубки, и лесопользование – две взаимосвязанные части лесного хозяйства. При этом, являясь частью природных ресурсов Беларуси, лесные ресурсы, их структура, величина запаса, качество, степень изученности и направления хозяйственного освоения оказывают непосредственное влияние на экономический потенциал нашей страны. Признавая неоспоримую национальную ценность лесных ресурсов Республики Беларусь, необходимо отметить не только отсутствие единой системы их экономической оценки, что приводит к многочисленным ошибкам при принятии управленческих решений, но и несовершенство системы учета вклада лесного хозяйства в валовой внутренний продукт (ВВП) страны, являющегося одним из интегрированных показателей, выражающих экономическую эффективность функционирования лесного хозяйства как самостоятельной отрасли национальной экономики на макроуровне. Так, согласно официальной статистической информации, доля лесного хозяйства в ВВП Республики Беларусь в рыночных ценах за 2010 г. составила 0,5% [1].

Между тем, как отметил Министр лесного хозяйства Республики Беларусь М. М. Амелянович, доля лесного сектора в валовом внутреннем продукте Беларуси, по оценкам независимых международных организаций, в 2010 г. составляла 2,2% [2]. Данное несоответствие, на наш взгляд, объясняется наличием ряда недостатков в существующей системе формирования ВВП, в части расчета валового продукта, производимого лесным хозяйством, которые будут рассмотрены в статье.

Основная часть. Системой взаимоувязанных показателей, применяемой для описания и анализа макроэкономических процессов, является система национальных счетов. Ключевой показатель данной системы – валовой внутренний продукт, характеризующий стоимость товаров и услуг, произведенных в стране во всех отраслях экономики. Для анализа величины участия каждой отрасли народного хозяйства в формировании ВВП лучше всего подходит производственный метод, исчисляющий ВВП как сумму валовой добавленной стоимости всех видов экономической деятельности плюс чистые налоги на продукты.

Существующий алгоритм формирования ВВП производственным методом по официальной методике, используемой Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь, а также предложенные направления его совершенствования приведены на рисунке. Рассмотрим их более подробно.

Первым направлением совершенствования является пересмотр классификации видов деятельности. В настоящее время в Республике Беларусь используется классификация видов экономической деятельности в соответствии с об-

щегосударственным классификатором Республики Беларусь ОКРБ 005-2006 «Виды экономической деятельности», согласно которой в секцию А входит «сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство». При этом секция «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» состоит из двух разделов: 01 «Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях» и 02 «Лесное хозяйство и предоставление услуг в этой области» [3]. В основу разработки данной редакции Общегосударственного классификатора видов экономической деятельности положена классификация видов деятельности в Европейском экономическом сообществе, являющаяся статистическим инструментом для подготовки и распространения статистической информации Европейского союза, связанной с видами экономической деятельности. Однако относить такие виды деятельности, как охоту, ловлю и разведение дичи, а также сбор лесных грибов и ягод, лекарственных растений, которые непосредственно связаны с лесным хозяйством, к сельскому хозяйству неправильно. На наш взгляд, раздел 01 «Сельское хозяйство и предоставление услуг в этой области» должен

включать производство продукции растениеводства, животноводства и такие виды деятельности, как услуги по очистке и сушке зерна, озеленение населенных пунктов, дорог, территорий организаций, а также деятельность опытных полей и опорных пунктов, экспериментальных баз растениеводства и животноводства, элитно-семеноводческих хозяйств. Раздел 02 «Лесное хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях» должен включать лесоводство, лесозаготовительную деятельность, другие работы, связанные с лесоводством и лесозаготовками, а также такие виды деятельности, как охота, ловля и разведение дичи, сбор лесных грибов и ягод, лекарственных растений.

Несмотря на то, что с 1 января 2016 г. вводится в действие общегосударственный классификатор Республики Беларусь ОКРБ 005-2011 «Виды экономической деятельности», существующий механизм учета в нем остается прежним [4]. Произойдет лишь небольшое изменение в части учета добавленной продукции по сбору дикорастущих ягод и орехов, которая будет относиться к разделу 02 «Лесное хозяйство и предоставление услуг в этой области».

Секция А «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» (современное состояние)	Вид экономической деятельности (оценка выпуска продукции и промежуточного потребления)	Секция А «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» (перспективное состояние)
Раздел 01 «Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях»	Растениеводство (стоимость продукции)	Раздел 01 «Сельское хозяйство и предоставление услуг в этой области»
	Животноводство (стоимость продукции)	
	Иная деятельность в области сельского хозяйства (стоимость услуг организаций, обслуживающих сельское хозяйство)	
	Раздел 02 «Лесное хозяйство и предоставление услуг в этой области»	Охота, ловля и разведение дичи (выручка от проведения отстрела, отлова диких животных, других работ и оказания услуг)
Сбор лесных грибов и ягод, лекарственных растений (стоимость грибов и ягод, лекарственных растений (выборочное обследование))		
Раздел 02 «Лесное хозяйство и предоставление услуг в этой области»		Лесоводство (текущие затраты на выращивание лесных насаждений) (стоимость ежегодного прироста древостоя)*
	Лесозаготовительная деятельность (стоимость лесозаготовки древесины)	
	Другие работы, связанные с лесоводством и лесозаготовками (стоимость других работ, связанных с лесоводством и лесозаготовками)	
Секция В «Рыболовство, рыбоводство», секция С «Горнодобывающая промышленность», и другие секции в соответствии с общегосударственным классификатором Республики Беларусь ОКРБ 005-2006 «Виды экономической деятельности»		

Методическая схема расчета вклада лесного хозяйства в ВВП

Далее рассмотрим механизм расчета валовой добавленной стоимости по разделу 02 «Лесное хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях».

Выпуск по данному разделу формируется как сумма стоимости лесозаготовки древесины, стоимости работ по уходу за лесами и других работ, содействующих естественному возобновлению лесов, стоимости собранных населением лесных грибов, ягод, лекарственных растений для продажи и для собственного потребления, стоимости потребленных продуктов из дичи. Размер промежуточного потребления определяется по аналогичным направлениям из отчета о затратах на производство продукции (работ, услуг) (форма 4-ф (затраты)).

В настоящее время выпуск и промежуточное потребление по лесоводственным работам, финансируемым из бюджета в организациях лесного хозяйства, определяется в размере текущих затрат на ведение лесного хозяйства. Однако приравнивать объем текущих затрат в полученной добавленной стоимости, на наш взгляд, неверно. Нами предлагается оценивать добавленную стоимость по лесному хозяйству в части бюджетной деятельности как размер ежегодного прироста древостоя в стоимостном выражении. При этом необходимо учесть тот факт, что прирост группы спелых и перестойных лесов (по сути, размер расчетной лесосеки в отчетном периоде) в размере национальной экономики будет равен объему рубок главного пользования. Поскольку объем промышленных лесозаготовок указывается респондентами отдельно, то предлагается из ежегодного прироста древостоя в стоимостном выражении исключить прирост группы спелых и перестойных лесов, чтобы избежать двойного счета.

При этом размер ежегодного прироста древесного запаса в стоимостном выражении с ис-

пользованием одного из двух предлагаемых ниже уровней оценки:

$$\text{ВДС}_{\text{бюдж}} = \Delta K_{ij} = O'_{ij} \cdot \Delta V_{ij}, \quad (1)$$

где $\text{ВДС}_{\text{бюдж}}$ – валовая добавленная стоимость по лесоводственным работам, ден. ед.; ΔK_{ij} – прирост лесного капитала в отчетном (фактическом) году, ден. ед.; O'_{ij} – удельная (в расчете на единицу древесного запаса) эколого-экономическая оценка леса, ден. ед./м³; ΔV_{ij} – прирост древесного запаса i -й породы j -й группы возраста покрытой лесом площади, м³/га; i и j – число преобладающих пород и групп возраста [5].

Удельная эколого-экономическая оценка леса

$$O'_{ij} = C_{ij} \cdot \frac{1}{(1 + E_d)^{(Af-A)}}, \quad (2)$$

где C_{ij} – цена метра кубического запаса i -й породы j -й группы возраста (минимальный и базовый уровень), ден. ед./м³; E_d – норматив дисконтирования; Af – фактический возраста спелости древостоя, лет; A – возраст конкретного насаждения, лет.

За минимальный уровень (минимальный уровень цены) эколого-экономической ценности запаса покрытой лесом площади можно принимать действующие в Республике Беларусь таксы на древесину лесных пород.

В качестве базового уровня цены единицы запаса покрытой лесом площади можно использовать средние цены на древесину на корню, сложившиеся на рынке по итогам биржевых торгов на Белорусской товарной универсальной бирже в Республике Беларусь на древесину основных лесообразующих пород.

Структуру ВВП за 2010 г., сформированного по методике с учетом предлагаемых изменений, можно отразить следующим образом (таблица).

Структура валового внутреннего продукта Республики Беларусь за 2010 г.

Элемент	Минимальный уровень		Базовый уровень	
	Абсолютное значение, млрд. руб.	Удельный вес, %	Абсолютное значение, млрд. руб.	Удельный вес, %
ВВП в текущих ценах, всего	163073,1	100,000	165254,5	100,000
Производство товаров	75561,71	46,336	77743,1	47,044
Секция А «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство»	13213,41	8,103	15394,8	9,316
Раздел 01 «Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях»	11695,2	7,172	11695,2	7,077
– растениеводство, животноводство и иная деятельность в области сельского хозяйства	11695,2	7,172	11695,2	7,077
Раздел 02 «Лесное хозяйство и предоставление услуг в этой области»	1518,21	0,931	3699,6	2,239
– охота, ловля и разведение дичи	6,5	0,004	6,5	0,004
– сбор лесных грибов и ягод, лекарственных растений	524,2	0,321	524,2	0,317

Окончание таблицы

Элемент	Минимальный уровень		Базовый уровень	
	Абсолютное значение, млрд. руб.	Удельный вес, %	Абсолютное значение, млрд. руб.	Удельный вес, %
– лесоводство (ежегодный прирост в стоимостном выражении без учета прироста группы спелых и перестойных лесов)	489,51	0,300	2670,9	1,616
– лесозаготовительная деятельность	458,7	0,281	458,7	0,278
– другие работы, связанные с лесоводством и лесозаготовками	39,3	0,024	39,3	0,024
Производство услуг	71704,0	43,970	71704,0	43,390
Косвенно измеряемые услуги финансового посредничества (–)	5051,9	3,098	5051,9	3,057
Чистые налоги на продукты	20859,3	12,791	20859,3	12,623

Анализируя представленную таблицу можно увидеть, что при построении структуры ВВП за 2010 г. по предложенной методике с применением минимального уровня на древесину для оценки ежегодный прирост доля лесного хозяйства повышается до 0,93%, что в 1,72 раза больше уровня, рассчитанного по официальной методике. Однако наиболее правильно, на наш взгляд, применять для стоимостной оценки ежегодного прироста базовый уровень (основанный на биржевых ценах на древесину), учитывающий также и средообразующие функции лесов через величину норматива дисконтирования. При такой стоимостной оценке доля лесного хозяйства в ВВП вырастает до 2,23%, что соответствует оценке международных организаций и в полной мере отражает вклад отрасли в развитие национальной экономики.

Заключение. Изучение особенностей лесного хозяйства как объекта оценки экономической эффективности должно проводиться не только на микроуровне, но и в масштабах национальной экономики. При этом интегрированным показателем эффективности ведения лесного хозяйства на макроуровне является оценка лесного капитала в системе национальных счетов, определение размера вклада лесного хозяйства в валовой внутренний продукт страны.

Оценка лесного капитала должна представлять собой сумму эффектов от использования всех видов ресурсов и полезностей леса, т. е. максимально возможный эффект пользования лесным фондом при заданном уровне затрат и ограничениях, диктуемых условиями развития лесного хозяйства страны в целом. Теоретическая и практическая значимость результатов исследования состоит в том, что впервые разработан и представлен алгоритм расчета вклада лесного хозяйства в ВВП Республики Беларусь. Предлагаемые нововведения в части уточнения существующей классификации видов экономической деятельности, совершенствования мето-

дики расчета добавленной стоимости раздела 02 «Лесное хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях», а также представленные уровни эколого-экономической ценности запаса покрытой лесом площади позволят обосновать уровень бюджетного финансирования организаций лесного хозяйства, более точно и правильно определить их вклад в развитие экономики нашей страны.

Литература

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2011 / Национальный стат. ком. Респ. Беларусь; редкол.: В. И. Зиновский [и др.]. – Минск: РУП «Информ.-вычислит. центр Нац. стат. ком. Респ. Беларусь», 2011. – 633 с.
2. Дикая природа Беларуси [Электронный ресурс] // Дикая природа: журнал. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://www.wildlife.by/node/18737>. – Дата доступа: 07.01.2013.
3. Об утверждении, введении в действие, изменении и отмене технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации и общегосударственного классификатора Республики Беларусь: постановление Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь от 28 декабря 2006 г. № 65 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.busel.org/texts/cat3kf/id5wwhyuy>. – Дата доступа: 07.01.2013.
4. Об утверждении, введении в действие общегосударственного классификатора Респ. Беларусь: постановление Государственного комитета по стандартизации Респ. Беларусь от 5 декабря 2011 г. № 85 // Национальный реестр правовых актов Респ. Беларусь (электронная версия). – Минск, 2012. – № 43, 8/24941.
5. Рекомендации по определению экономической эффективности ведения лесного хозяйства: проект Белорус. гос. технол. ун-та / рук. А. В. Неверов. – Минск, 2012. – 31 с.

Поступила 25.03.2013

УДК 339.9

А. А. Пузыревская, ассистент (БГТУ)

**ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ
В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

Статья посвящена анализу основных направлений реализации социально ответственного маркетинга предприятиями в социально ориентированной экономике Республики Беларусь в контексте устойчивого развития. Особое внимание уделено экологическому маркетингу как наиболее динамично развивающемуся направлению социального маркетинга на глобальных рынках.

This article analyzes the main directions of implementation of socially responsible marketing businesses in a socially oriented economy of the Republic of Belarus in the context of sustainable development. Particular attention is paid to environmental marketing as the most rapidly developing areas of social marketing in global markets.

Введение. В настоящее время в развитых странах уделяется большое внимание социально-эколого-экономической сбалансированности развития. Из-за возрастающей взаимозависимости как между государствами, так и между населением и окружающей природной средой ориентация только на экономические показатели благосостояния ведет к нарастанию всевозможных конфликтов (как социальных, так и природно-антропогенных).

Основная часть. Мировая экономическая система всегда стремилась избежать негативных последствий истощения природных ресурсов и снижения производительности труда в ухудшающихся экологических условиях. Чрезмерное потребление, постоянно подкрепляемое коммерческой рекламой, приводит к сокращению объема и качества природных ресурсов, вызывает экологические проблемы, приводя в итоге к ухудшению качества окружающей среды, а в долгосрочной перспективе – к снижению материального благосостояния и качества жизни в целом.

В середине XX века постановка проблемы перешла на качественно новый уровень – вовлеченность всех социальных групп в решение экологических проблем. В итоге в XX веке человечество выдвинуло социальные и экологические критерии благосостояния, появились различные концепции рационального взаимодействия природы и общества, что отразилось в провозглашении перехода к устойчивому развитию [1].

Повышение внимания мировой общественности к глобальным проблемам современности повлекло за собой определенную реакцию производителей, выразившуюся в появлении во второй половине – конце XX века концепции социально-этичного маркетинга, которая пришла на смену концепции классического маркетинга. В соответствии с концепцией социально-этичного маркетинга, предприятие должно добиваться сбалансированности трех факторов: получаемой прибыли, потребностей покупателей и интересов общества.

Что касается формируемой в Беларуси модели социально ориентированной рыночной экономики, то она, согласно Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь (НСУР–2020), представляет собой «высокоэффективную экономику с развитым предпринимательством и рыночной инфраструктурой, действенным государственным регулированием, заинтересовывающим предпринимателей в расширении и совершенствовании производства, а наемных работников – в высокопроизводительном труде» [2], которая гарантирует высокий уровень благосостояния работающих, достойное социальное обеспечение для нетрудоспособных, основана на взаимной увязке интересов личности и общества.

В практической деятельности социально ответственный маркетинг может считаться одной из возможных основ стратегического направления развития компании. При этом для достижения коммерческого успеха фирме следует внимательно относиться к формированию ожиданий клиентов и контактных аудиторий, чтобы удовлетворять наиболее важные из них и избегать необоснованных [3].

В целях обеспечения устойчивого экономического роста и повышения уровня жизни населения правительство Беларуси ежегодно утверждает важнейшие параметры прогноза социально-экономического развития республики. Это означает, что само по себе повышение производительности труда и эффективности производства является социально-этичной стороной функционирования отечественных предприятий.

Одним из недостатков значительного государственного вмешательства в экономику считается излишняя централизация принятия решений, когда увеличивается время, необходимое для внедрения решения и появления результатов, необходимы дополнительные затраты на передачу информации от одного уровня управляющей системы к другому, при передаче происходят потери части информации. Поэтому социально ответственная деятельность пред-

приятий должна способствовать устранению данных недостатков путем передачи части социальных функций «на места», обеспечения адресности социальной поддержки населения.

В то время как в рыночных странах, где предприятия долгое время использовали концепцию классического маркетинга, в отношениях между фирмами и домашними хозяйствами преобладают проблемы излишнего давления продавца на покупателя, в Беларуси достаточно остро стоят проблемы повышения предпринимательской активности и ускорения развития производства для повышения доступности товаров и обеспечения населения рабочими местами. Кроме того, происходящие процессы приватизации предполагают необходимость повышенного внимания к методам противодействия коррупции.

В условиях Беларуси крупнейшее значение имеет решение проблемы депопуляции: повышение престижа и социальная защита брака, семьи, материнства, отцовства и детства. С данной сферой связаны вопросы обеспечения доступности для всех слоев населения услуг здравоохранения, материальных благ и информации, позволяющих рационально планировать состав семьи.

Особого внимания заслуживают экологические аспекты социальной ответственности маркетинга. Экологический маркетинг возник еще в 1990-х гг. как продолжение социально-этичного маркетинга, но рост мотивации потребителей к экологичному типу потребления произошел в 2006–2007 гг. Об этом свидетельствовал, в частности, резкий двукратный рост интернет-запросов «greenmarketing». По мнению психологов, склонность людей к натуральным и экологичным товарам/услугам объясняется стремлением лучше контролировать свою жизнь в мире, который становится все более динамичным, непредсказуемым, стрессовым и техногенным. Стресс, вызванный влиянием внешней среды, резко повышает риски, связанные с образом жизни. Стремление снизить личные риски и побуждает к более активному потреблению экологичных товаров. Изменения в потребительских предпочтениях привели к смещению акцентов в брендинге, что отразилось в росте числа зарегистрированных торговых марок упаковок, позиционирующих себя как экологичные, таких как «эко», «чистый», «экологичный».

Перспективным направлением в позиционировании становится использование и информации о размере экологического следа, и водного следа продукции: это не только позволяет сократить издержки, но и формирует основы внутренней экологической политики

компании и экообщения со всеми без исключения клиентами.

Экологический след выражает потребление человечеством продукции и услуг экосистем через площадь биологически продуктивных территорий и акваторий, которая необходима для воспроизводства возобновляемых ресурсов, потребляемых человеком, и поглощения антропогенных выбросов CO₂. С 1966 г. по 2007 г. общий экологический след человечества удвоился. Это связано, главным образом, с увеличением «углеродного следа», который вырос в 11 раз с 1961 г.

Водный след производства представляет собой показатель объемов водопользования, а также позволяет оценивать уровень потребности в водных ресурсах. Показатели можно рассчитывать по отдельным видам продукции и меньше в сравнении с конкурентами значения использовать как рыночное преимущество. Так, например, водный след чашки черного кофе Латте с сахаром, покупаемого на вынос – 200 литров. Этот объем учитывает затраты воды при выращивании кофейного дерева, сборе, обработке, транспортировке и упаковке кофейных бобов, продаже кофе, при приготовлении самой порции кофе, а также водный след молока и сахара, и объем воды, использованной при производстве стакана [4].

Традиционно считается, что любые вложения в экологизацию затратны. Однако на современном рынке именно экологичность продукции становится фактором, определяющим повышенный спрос. Так, рынок экологичных товаров и услуг к 2015 г. возрастет до 845 млрд. дол. США. Это один из самых быстрорастущих рынков. По оценкам Organic Trade Association, мировой рынок «органических продуктов» сейчас составляет около 30 млрд. дол. США, ежегодно увеличиваясь на 16–20%, то есть в четыре раза быстрее, чем рынок продовольствия в целом. В частности, в США спрос на экологичные здания ежегодно увеличивается на 5–10%, а на услуги экотуризма – на 5%. Продажи экологичных товаров в Европе удвоятся к 2015 г., несмотря на то, что их стоимость выше, чем у остальных. В настоящее время стоимость экологичных продуктов в среднем по Европе примерно на 40% выше обычных. Исследования российского рынка показали, что для каждого второго забота о своем здоровье и забота об окружающей среде – самый важный фактор, которым они руководствуются при покупке экологически безопасной продукции. 73% опрошенных готовы покупать экологически безопасные товары дороже непроверенной продукции на 10%, около 34% респондентов согласились с повышением цен на 20% [5].

Заключение. Учитывая сказанное выше, можно выделить следующие основные направления социально ответственной маркетинговой деятельности предприятий в Беларуси.

Во-первых – формирование высокоразвитой корпоративной культуры и социально ориентированных стратегий внутреннего развития компаний, предполагающих поддержание должных темпов роста заработной платы, повышение инициативы работников по участию в управлении предприятием, корпоративную заботу о многодетных родителях, ветеранах войны и труда, работающих на предприятии, улучшение условий карьерного роста и самореализации работников, повышение их квалификационного уровня и моральных качеств, престижа социально значимых профессий.

Во-вторых – развитие производств, которые способствуют формированию рациональной структуры потребления и обеспечивают местное население рабочими местами: инвестирование в производство безвредной и полезной для здоровья продукции (в том числе из местного сырья), аграрный и экологический туризм, производство экономичного жилья, производство услуг в малых и средних населенных пунктах, обслуживание сельского и лесного хозяйства; дальнейшее развитие процессов сертификации продукции, кооперация крупных предприятий с субъектами малого и среднего предпринимательства, увеличение доступности товаров для всех слоев населения, развитие возможностей удовлетворения запросов малообеспеченных потребителей, обучение потребителей здоровому образу жизни и потребления.

В-третьих – добровольное благотворительное и спонсорское участие в местных социальных и культурных мероприятиях и программах, направленных на укрепление материально-технической базы учреждений образования, здравоохранения и науки, возрождение и развитие национального культурного потенциала, обеспечение доступа всех слоев местного населения к культурным ценностям, развитие физической культуры и спорта, повышение рождаемости, поддержку малообеспеченного и нетрудоспособного населения.

В-четвертых – максимальный уровень законности и прозрачности бизнеса и доходов, безукоризненное соблюдение социальных гарантий перед работниками, применение исключительно добросовестных методов конкурентной борьбы, обеспечение доступности и открытости бизнеса для общественного контроля; создание таких стратегий развития предприятия, которые способствуют наиболее полной реализации прав человека.

В-пятых – экологизация производства: добровольный переход на эколого-ориентированные технологии, снижение ресурсо- и энергоемкости продукции, развитие экологической сертификации производств и продукции, финансирование научных исследований в области экологизации экономики, постоянное отслеживание состояния окружающей среды и корректировка развития производства в направлении улучшения природных условий проживания нынешнего и будущих поколений.

Необходимо добавить, что популяризации идей эколого-социальной ответственности в белорусском обществе способствуют различные общественные проекты. Так, например, создана инициатива «За социальную ответственность бизнеса» – совместный проект лидеров белорусской экономики, к которому присоединились, в частности, Центр системных бизнес-технологий SATIO, «Беларусбанк», журналы «Дело», «Отдел кадров», другие значимые организации. Проект направлен на популяризацию идей социальной ответственности, консультирование по вопросам рационального распоряжения средствами, выделяемыми на социально полезные цели, помощь по формированию имиджа социально ответственных компаний [6]. Другим успешным примером может служить номинация «Социально ответственный брэнд», учрежденная в рамках ежегодного конкурса «Брэнд года».

Литература

1. Повестка дня на XXI век [Электронный ресурс] / Организация Объединенных наций. – 2010. – Режим доступа: <http://www.un.org>. – Дата доступа: 01.03.2010.
2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. – Минск, 2004. – 184 с.
3. Аакер, Д. А. Стратегическое рыночное управление / Д. А. Аакер; пер. с англ. – СПб.: Питер: Питер бук, 2002. – 542 с.
4. Chapagain, A. K. The water footprint of coffee and tea consumption in the Netherlands / A. K. Chapagain, A. Y. Hoekstra // *Ecological Economics*, 2007. – № 64 (1). – P. 109–118.
5. Результаты социологического опроса на тему «Экологически безопасная продукция» // [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.ecounion.ru/ru/site.php?content=detailcontent.php&blockID=943#> – Дата доступа: 10.06.2011.
6. Инициатива «За социальную ответственность в бизнесе» // Satio [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: www.satio.by/projects/sob. – Дата доступа: 14.09.2008.

Поступила 25.03.2013

УДК 332:658

Н. Г. Синяк, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой (БГТУ);
И. С. Гринчук, магистрант (БГТУ); **И. С. Клецкин**, магистрант (БГТУ)

ОБЗОР ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРОВЕДЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

В статье показаны наиболее важные области знания для тех, кто собирается профессионально проводить исследования рынка недвижимости. Приведенный обзор литературы посвящен этой области и создан для того, чтобы повысить эффективность управления недвижимостью или может служить основой для создания новых исследовательских и образовательных программ.

In this article, we show the most important areas of knowledge for those who are going to act professionally in the market. Used in the paper the literature reviews devoted to this area, and it was created in order, to improve existing training programs dedicated to real estate management, or it can serve as a basis for the creation of new programs.

Введение. Управление недвижимостью в настоящее время является новой, но весьма актуальной темой не только потому, что она получает все большее распространение и затрагивает все сферы жизни и деятельности человека, но и потому, что рынок недвижимости имеет ряд отличительных особенностей, которые необходимо знать, чтобы правильно и грамотно принимать управленческие решения. Грамотное управление недвижимостью – главная задача в процессе управления экономикой в целом. Оно направлено прежде всего на его сохранение, воспроизводство и преумножение. Однако в Беларуси пока недостаточно опыта и научных исследований в этой сфере. Именно поэтому необходимо изучить опыт зарубежных стран в управлении недвижимостью и повысить эффективность управления в нашей стране. В данной статье на примере исследований ученых разных стран проведен обзор зарубежного опыта в ряде важнейших направлений управления недвижимостью.

В настоящий момент существуют некоторые научные проблемы, связанные с управлением недвижимостью. Это финансовый анализ и планирование проектов, сегментация потребителей и стратегия продукта, оценка земли и рыночный спрос, архитектура и строительство, городской дизайн, планирование альтернативных сценариев, общая теория оценки недвижимости.

Основная часть. *Финансовый анализ и планирование проектов.* Dov Dvira, Aaron J. Shenhar исследовали взаимосвязь между затраченными усилиями на планирование проекта и успехом проекта в сфере девелопмента недвижимости. Рассматриваются три аспекта планирования (определение требований, разработка технических спецификаций, а также процедур процессов управления девелоперскими проектами), вместе с тремя заинтересованными в успехе проекта (конечный пользователь, менеджер проекта и контрактирующее представи-

тельство). Исследование основано на данных более ста оборонных объектов и проектов развития (направленных на развитие оружейных систем и вспомогательного оборудования), проводимых в Израиле и включающих анализ статистической корреляции между двумя наборами данных. Полученные данные свидетельствуют, что успех проекта нечувствителен к уровню реализации управленческих процессов и процедур, которые легко поддерживают современные компьютеризированные инструменты и обучение управлению проектами. С другой стороны, успех проекта положительно коррелирует с инвестициями в определение требований и разработкой технических спецификаций [1].

Сегментация потребителей и стратегия продукта. Jing Chena, Peter C. Bellb изучают, как фирма, которая сталкивается с привлечением большого количества клиентов может увеличить свои прибыли, используя различные стратегии возврата потребителей, полновозвратные и невозвратные, как инструмент для сегментирования этого рынка в двухканальную структуру [2]. Они также показывают влияние возврата клиентов на ценообразование фирмы и упорядочивание принятия решений, а также на прибыль фирмы в такой двухканальной структуре.

Оценка недвижимости и рыночный спрос. В период недавнего бума и кризиса на рынке недвижимости США более глубокое понимание кризисных явлений потребовало уточнения реальных методов оценки недвижимости. Поэтому Andy L. Krause, Christopher Bitter видят три основные тенденции в области реальных исследований по оценке недвижимости, являющейся основой управления недвижимостью: расширение пространственной эконометрики, признание различий между ценностью земли и стоимостью улучшений; изучение значения выгод, вытекающих из более устойчивых форм развития [3].

Campbell J., Cilio S., Pathak P. использовали данные о операциях с недвижимостью в штате

Массачусетс за последние 20 лет, чтобы показать, что дома, проданные после выкупа, или близко по времени к смерти или банкротству по крайней мере одного продавца, продаются по более низким ценам, чем другие дома. Выкупные скидки особенно велики, достигая в среднем до 27% от стоимости дома. Такие скидки чаще всего связаны с угрозой вандализма в недорогих районах. После анализа и контроля региональных тенденций цен, цены на принудительные продажи в основном возвращаются на прежний уровень, а цены невынужденных продаж, так сказать, «блуждают». Это говорит о том, что невынужденные продажи имеют место по примерно эффективным ценам, в то время как цены принудительных продаж отражают изменяющиеся во времени неликвидности рынков жилья окрестностей. На более локальном уровне, тем не менее, мы видим, что выкупы, которые происходят на расстоянии в четверть мили, и в частности в рамках одной десятой мили от дома, снижают цены, по которым продается жилье.

Хотя люди часто говорят, что теория и практика – разные вещи, как например «это только в теории», нет ничего более практичного, чем хорошая теория. Теория помогает понять сложные ситуации, направляя внимание на ключевые вопросы и руководящие методы анализа [4].

Архитектура и строительство: что продается, и как это построить. Nor'Aini Yusof, Mohd Wira, Mohd Shafiei, Sofri Yahya, Marwani Ridzuan исследуют стратегии содействия полного осуществления BTS в Малайзии. Чтобы выполнить эту цель, была проведена серия интервью с фокус-группами, в которые вошли основные заинтересованные деятели системы BTS (базовая приемопередающая станция). Как результат, выведены и обсуждены ряд стратегий по осуществлению BTS, повышающих стоимость недвижимости за счет данного фактора [5].

Факторы, основанные на дефектах жилых зданий, всегда ведут к низкой стоимости и неудовлетворенности жильцов, в то время как удовлетворение их потребностей – основной ключ к повышению лояльности поведения потребителей. Отношение «дефекты – стоимость – удовлетворенность потребителей – лояльность поведения в системе постройки – потом продай» необходимо изучать. Поэтому целью исследования Siti Nur Fazillah Mohd Fauzi, Nor'Aini Yusof, Nazirah Zainul Abidin является идентификация отношения между вышеупомянутыми факторами [6].

«Построй – потом продай» система, как ожидается, будет принята в различных странах, включая Малайзию, где она станет обязательной к 2015 году. В статье Tan Hui Shing, Edwin Kit Keong Ng, Pek Hoo Chun, представлена ана-

литическая основа оценки, включающая такой фактор, как оптимальное время продаж с тем чтобы, получить рыночные стоимости собственности. Также эта система может предоставлять оценку внутренней стоимости проектов по развитию недвижимости, которая может служить основой для финансовых институтов при предоставлении кредитов, финансирующих проекты собственности [7].

Городской дизайн. Городской дизайн в старом городе Исфahan ищет возможности реализовать принципы, регулирующие основы деятельности города. Главной целью исследования Mostafa Behzadfara, Maryam Saneieib является создание необходимых общественных мест. Чтобы этого достигнуть, после представления одной из исторических осей старого Исфahана началось изучение организации качества окружающей среды и ее анализ [8]. Также представлены стратегии сохранения, создания и совершенствования принципов формирования городского пространства.

Как и все большие города, Brisbane (Australia) проводила политику увеличения плотности населения для удовлетворения условий проживания при уменьшении зависимости граждан от автомобилей. Эта задача зависит от способности городских кварталов предоставлять все необходимые удобства, снижая потребность жильцов покидать свои кварталы для повседневных нужд. В то время как пожилых людей привлекает городская среда, было мало эмпирических доказательств для связи удовлетворения жизненных потребностей с использованием жилыми людьми городского пространства.

Несмотря на то, что улучшение архитектурного качества традиционно считается планировщиками аполитичным вопросом, определенные группы городского правительства и политической элиты начинают признавать связь между городским дизайном и широкой экономической политикой. Бирмингем является предметом исследования местной власти, которая открыто признается, что улучшение городского дизайна может способствовать местному экономическому возрождению. Городской пейзаж Бирмингема был «перепозитан» в попытке привлечь инвестиции и выступить в качестве катализатора экономического возрождения.

Планирование альтернативных сценариев развития. Литература по планированию сценариев развития показывает разрыв в посвященных им исследованиях и теории деволюции. Thomas J. и Chermack выделяет в качестве главной причины такого разрыва теорию сценарного планирования и предлагает направления для совершенствования. Для этого он применяет технику построения с использовани-

ем прикладных дисциплин, а затем даются рекомендации по проверке каждого аспекта предлагаемой теории. Целью исследования является работа в направлении теоретического осмысления и проверки практикой планирования сценария через прикладные исследования. Таким образом, основная цель статьи заключается в предоставлении подхода к изучению планирования сценариев, который основан на прикладных исследованиях, теории и практике [9].

Заключение. Нестабильность в мировой индустрии недвижимости усилила необходимость углубленного анализа и повышения эффективности управления недвижимостью.

В данной статье рассмотрен опыт зарубежных стран в управлении недвижимостью, поскольку на отечественном рынке существуют подобные проблемы.

По мнению многих авторов, концептуальной основой управления недвижимостью является стоимостной подход в связи с тем, что он соответствует базовым принципам функционирования рыночной экономической системы.

Рассматривая управление недвижимостью как предмет, с уверенностью можно отметить его разносторонность: он включает множество способов, методов, моделей, подходов, и поэтому качественное управление может быть осуществлено только при владении всеми этими элементами, и наша задача – исследовать данные приемы, наметить направления для исследования, показав зарубежный опыт.

Использование в качестве базового положения тезиса о том, что управление недвижимостью характеризуется динамичностью и многоцелевой направленностью, включающей в себя значительное количество разнокачественных компонентов, позволяет раскрыть данное явление с различных сторон. В связи с учетом многогранности характера этого процесса, естественно, возникает стремление учесть по возможности всю его многоаспектность. Однако при таком подходе содержательный анализ существа проблемы во многом подменяется техническими аспектами, что маскирует недостаточность научного знания об объекте и выливается в теоретическую эклектику. Таким обра-

зом, понимание многогранности и многократной сложности характера управления недвижимостью является исходной методологической посылкой концептуального подхода к управлению недвижимостью.

Литература

1. Dvir, Dov. An empirical analysis of the relationship between project planning and project success / Dov Dvir, Tzvi Raz, Aaron J. Shenhar. – Izrael, 2003. – P. 89–95.
2. Jing, Chen. Bell Implementing market segmentation using full-refund and no-refund customer returns policies in a dual-channel supply chain structure / Jing Chen, Peter C. – China, 2012. – P. 56–66.
3. Krause, Andy L. Spatial econometrics, land values and sustainability: Trends in real estate valuation research / Andy L. Krause, Christopher Bitter. – United States, 2012. – P. 19–25.
4. Campbell, J. Forced sales and House prices / J. Campbell, S. Cilio, P. Pathak. – Italy, 2009. – 389 p.
5. Nor'Aini, Yusof. Strategies to implement the «build then sell» housing delivery system in Malaysia / Yusof Nor'Aini, Mohd Wira, Mohd Shafiei, Sofri Yahya, Marwani Ridzuan. – Malaysia, 2010. – P. 53–58.
6. Siti Nur Fazillah Mohd Fauzi. The Relationship of Housing Defects, Occupants' Satisfaction and Loyalty Behavior in Build-Then-Sell Houses / Siti Nur Fazillah Mohd Fauzi, Nor'Aini Yusof, Nazirah Zainul Abidin. – Turkey, 2012. – 75–86 p.
7. Tan Hui Shing. Real Option Framework under Build Then Sell (BTS) System / Tan Hui Shing, Edwin Kit Keong Ng, Pek Hoo Chun. – Singapore, 2012. – 383–392 p.
8. Behzadfar, Mostafa. Regenerating the historical axes of Isfahan, using urban design dimensions to make places for people (The Case Study of Joibareh Neighbourhood) / Mostafa Behzadfar, Maryam Saneei. – Iran, 2012. – P. 728–735.
9. Chermack, Thomas J. Studying scenario planning: Theory, research suggestions, and hypotheses / Thomas J. Chermack. – United States, 2005. – P. 59–73 p.

Поступила 25.03.2013

УДК 347.214.2

С. А. Шавров, кандидат технических наук, доцент (БГТУ);
О. В. Бурдыко, аспирант (БГТУ)

ЦЕЛЕВАЯ ФУНКЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

Цель настоящей работы – предложить подходы, позволяющие на основе данных земельного администрирования и информационных технологий определять эффективность систем управления земельными ресурсами. Указывается, что особенность системы управления земельными ресурсами состоит в наличии двух объектов управления – реальных и формальных земельных ресурсов. Предлагаются критерии оценки качества управления каждым объектом (целевые функции). На примере г. Минска и Минского района рассматривается такое явление, как «комплементарность систем управления» земельными ресурсами смежных административных единиц. Сформулированы рекомендации по использованию предложенных подходов в интересах экономики страны.

The purpose of the present work is to offer the approaches allowing simply on the basis of land administration data and information technologies to define the efficiency of land governance. It is pointed out, that feature of a land governance system consists of two objects of management: real and formal land resources. Criteria of an estimation of quality of management by each object (target function) are offered. On the Minsk and the Minsk region example such phenomenon as “complementation of land governance systems” of adjacent administrative units is considered. Recommendations about the article results using for interests of a national economy are proposed.

Введение. Любая система управления оптимальна по заданному критерию управления (целевой функции). Система управления земельными ресурсами – не исключение. Традиционно эта система не рассматривается как техническая, об ее целевой функции особенно не задумываются. В последнее время ситуация стала меняться. Система управления земельными ресурсами все более базируется на инновационных IT-технологиях: электронного правительства, краудсорсинга, обработки данных дистанционного зондирования земли, онтологиях деловых процессов и семантических Вэбов, электронном документообороте, моделях массовой оценки земель, 3D-кадастра и др. Деловые процессы управления стали частично исполняться ЭВМ при участии людей, а не людьми при поддержке ЭВМ. Это привело даже к изменению терминологии. Вместо термина *Land Management* (управление земельными ресурсами) в мировой практике используется термин *Land Governance* (управление земельными ресурсами, основанное на инновационных технологиях). Поэтому стала актуальной задача определиться с критериями управления земельными ресурсами.

Можно указать на ряд современных подходов.

Так, например, в литературе [1] предлагается несколько десятков (!) таких критериев: от увеличения ВВП до размера штрафов за нарушение правил землепользования, порядка архитектурно-строительной деятельности, строительства и благоустройства территории. Такой подход бесполезен по той простой причине, что построить систему управления по огромному, порой неизвестно как вычисляемому набору критериев управления непросто невозможно.

Известный специалист по землепользованию из Великобритании Р. Гровер предлагает интересный подход [2]. Он основан на критериях оценки качества деловых процессов управления: размер допускаемой коррупции; скорость, стоимость и число процессов; уровень защиты прав на недвижимость, а также эффективность и прозрачность рынка недвижимости. Однако указанные индексы характеризуют качество деловых процессов в системе управления, но никак не эффективность самого управления.

В исследовании рабочей группы по земельному администрированию Европейской экономической комиссии ООН [3] представлен сравнительный анализ систем земельного администрирования 23 стран, включая Беларусь. Анализ также проведен по множеству индексов: покрытие (coverage), он-лайн доступ к информации, налоги и платежи, активность первичного и вторичного рынка недвижимости и даже гендерные показатели.

Почетный Президент Международной Федерации Землеустроителей (FIG) Стиг Энермарк обозначает три целевые функции управления земельными ресурсами и 10 принципов земельного администрирования [4]. Недостаток его подхода в том, что сегодня нет методик и средств вычисления целевых функций управления по предложенным критериям оценки.

Следует также отметить работу [5], содержащую сравнительный анализ систем управления земельными ресурсами в странах бывшего СССР.

Приведенные примеры исследований, доложенные на авторитетных мировых форумах, свидетельствуют об актуальности поиска ответа

на вопрос: что именно сегодня считать критерием эффективности системы управления земельными ресурсами. Настоящая статья содержит мнение авторов по такому ответу.

Прежде всего, следует определиться, что является объектом управления и, как не покажется странным, сколько таких систем управления в стране.

Объекты управления. Обычно считается, что к земельным ресурсам относится часть территории в границах государств, а также все, что под поверхностью и над ней. По крайней мере, такое определение содержится в документах ООН. Однако представляется, что сегодня такое определение предмета управления устарело. Сложилась совершенно иная ситуация, в которой система управления земельными ресурсами воздействует не на один, а два объекта управления: 1) формальные земельные ресурсы в форме записей в земельный кадастр и 2) реальные земельные ресурсы в натуре. Только те реальные земельные ресурсы являются активами, сведения о которых имеются в кадастре. Управляющие воздействия системы управления формируются исходя из текущего состояния обоих этих объектов. Очевидно, чем больше соответствие между формальными и реальными земельными ресурсами, тем адекватнее управление.

Количество систем управления земельными ресурсами. Представляется, что их количество равно числу административно-территориальных единиц, как бы административные единицы не назывались: города, районы, области. В этом смысле есть стагнирующие и активные образования. Кто управляет земельными ресурсами? Правообладатель. Поиск эффективного правообладателя – один из инструментов оптимального управления.

Критерий (целевая функция) оптимальности управления реальными земельными ресурсами. В чем заинтересован каждый правообладатель? В увеличении ценности (стоимости) своего актива. Как определяется ценность земельных ресурсов сегодня? Массовой оценкой. Причем благодаря IT-технологиям результаты массовой оценки (далее – кадастровая стоимость) сегодня достаточно точно аппроксимируют рыночную стоимость земельных-имущественных комплексов, то есть отражают баланс спроса и предложения. Кадастровая стоимость имеет денежное выражение и периодически измеряется. В Дании – каждый год, в США – раз в 15 лет с ежегодным индексированием, в Беларуси – пока раз в 4 года. Следовательно, возможно определять не только абсолютные значения, но и производную процесса изменения кадастровой стоимости во времени. Кадастровая стоимость напрямую определяет валовой

внутренний продукт, поскольку является базой налогообложения. Чем эффективнее используется земельный ресурс административно-территориальной единицы, тем выше ее доходы, тем качественнее управление. Поэтому представляется, что единственным критерием оптимальности управления реальными земельными ресурсами целесообразно считать абсолютное удельное значение и производную суммарной кадастровой стоимости земельных участков административно-территориальной единицы. Чем быстрее растет ценность земель, тем успешнее работает ее система управления земельными ресурсами. Если производная равна нулю или отрицательная, то административно-территориальная единица находится в депрессивном состоянии. Однако такая вроде очевидная гипотеза сталкивается с одним интересным явлением, на которое следует обратить внимание. Назовем это явление «комплементарность административно-территориальных единиц».

Комплементарность административно-территориальных единиц. Поясним это понятие и явление на конкретном примере двух смежных административно-территориальных и территориальных единиц: г. Минск и Минский район.

Массовая оценка здесь проводилась в 2007 и 2012 годах. Оказалось, что в Минске производная кадастровая стоимость по ряду видов функционального использования земель в стабильной валюте (USD) оказалась отрицательной (среднее соотношение кадастровой стоимости 2012/2007, USD см. рис.1) [6]. Это, в соответствии с вышеприведенными соображениями о критерии оптимальности, означает, что управление земельными ресурсами в г. Минске имеет стагнационный характер. Такая оценка кажется неправдоподобной и поэтому, прежде всего, возникает сомнение в ее корректности.



Рис. 1. Динамика изменения кадастровой стоимости в г. Минске

Данное предположение можно отбросить. О правдоподобности оценки свидетельствует

статистика стоимости одного квадратного метра квартир в г. Минске в 2006–2012 гг., согласно рис. 2, публикуемая на портале www.realt.by.

Известно, что в стоимость одного квадратного метра капитального строения входит часть стоимости земельного участка. В сравниваемые периоды стоимость 1 м² жилья, а следовательно, и земли несколько уменьшилась, что совпадает с результатами массовой оценки земель.

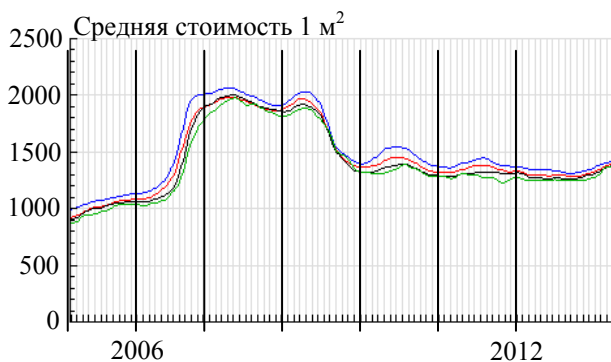


Рис. 2. Динамика изменения цен 1 м² квартир для г. Минска (копия экрана)

Другое предположение – экономический кризис. Но при одинаковой макроэкономической ситуации кадастровая стоимость за тот же период в Минском районе возросла согласно графику на рис. 3 [7].



Рис. 3. Динамика изменения кадастровой стоимости в Минском районе

Наиболее правдоподобной гипотезой о причинах разного знака производной кадастровой стоимости в смежных административно-территориальных единицах является увеличение спроса на земельные ресурсы Минского района со стороны кандидатов в правообладатели из Минска. Причина в более низкой стоимости земель в районе, в развитой инфраструктуре Минского района и земельной политике государства, направленной на развитие городов-спутников, жилья за счет домов приусадебного типа, в том числе предоставления земельных участков нуждающимся.

Такое взаимодействие, взаимное влияние систем управления смежных административно-территориальных единиц уместно обозначить термином «комплементарность систем управления земельными ресурсами».

Критерий (целевая функция) оптимальности управления формальными земельными ресурсами. Известный чилийский экономист Де Сото указывает на прямую зависимость процветания экономики страны от капитализации земельных ресурсов, то есть превращения их в активы посредством записей в специальный информационный ресурс государства [7]. В Беларуси – это Единый государственный регистр недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним. Поэтому естественно предложить т. н. критерий покрытия (Coverage) в качестве основного критерия оптимальности управления формальными земельными ресурсами. Такой показатель легко вычисляется в любой момент времени как отношение или процент площади зарегистрированных земельных участков к общей площади страны или отдельной административно-территориальной единицы. Индекс покрытия характеризует степень вовлечения земель в гражданский оборот. В начале 2013 года он использован Европейской экономической комиссией для оценки достижений земельного администрирования 23 стран Европы [3].

Заключение. 1. В статье предложен простой подход к оценке эффективности управления земельными ресурсами на основе данных земельного администрирования и информационных технологий.

2. На основании предложенного подхода можно сформулировать следующие рекомендации его использования в интересах экономики страны:

1) реализовать проект систематической регистрации земельных участков. Это позволит повысить индекс покрытия для Беларуси от 24% в 2012 году до 100%, вовлечь земли в гражданский оборот, удешевить администрирование налогов на недвижимость, исключить ошибки формирования недвижимости предшествующего периода. Ориентировочный срок окупаемости такого проекта – 1,5 года согласно оценкам НИР [8]. Именно такой проект предусмотрен дорожной картой развития земельного администрирования Российской Федерации вплоть до 2018 года. Систематическая регистрация существенно сократит затраты на создания реестра адресов государственного земельного кадастра;

2) перейти к ежегодной массовой оценке земель Республики Беларусь по примеру Дании или к ежегодному индексированию массовой оценки по примеру США. Для этого рекомендуется утверждать не результаты оценки, а

модель массовой оценки и использовать данную модель для расчетов кадастровой стоимости в реальном масштабе времени. Это обеспечит систематический мониторинг эффективности управления земельными ресурсами, позволит избежать скачкообразного повышения платы за землю при эффективном управлении земельными ресурсами, снизит затраты на массовую оценку, приведет данные о кадастровой оценке к единой дате;

3) утвердить методику оценки эффективности управления земельными ресурсами по данным земельного администрирования законодательным актом Республики Беларусь;

4) ежегодно на основе данных земельного администрирования с использованием компьютерных технологий (трудоемкость равна нулю) составлять рейтинг административно-территориальных единиц, дифференцировать эффективные и стагнирующие системы управления и территории и оценивать работу местных органов власти по данным рейтингам;

5) разработать долгосрочную концепцию управления земельными ресурсами по предложенным критериям оптимальности с использованием инновационных методик. Например, новой административной процедуры Е-правительства внесения изменений в планы территориального развития по заявлениям правообладателей при соблюдении условия увеличения ценности земли; увеличения стоимости земельных ресурсов посредством имущественных кластеров с учетом комплементарности земельных участков и комплементарности административных единиц; повышения ценности земель развитием рынка земельной аренды и концессий при наличии монополии государственной собственности на более чем 90% земельного ресурса и др.

Литература

1. Свитин, В., Общая модель определения эффективности управления земельными ресурсами // Земля Беларуси. – 2010. – № 3. – С. 45–48.

2. Grover R. Modeling Indicators of Land Governance / R. Grover, C. Grover // FIG Working Week 2011: Bridging the Gap between Cultures, Marrakech, Morocco, 18–22 May, 2011, session TS07B – Land Governance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fig.net/pub/fig2011/index.htm>. – Дата доступа: 25.11.2012.

3. Committee on Housing and Land Management: Status of the survey on the benchmarking of land administration systems // ECE/HBP/WP.7/2013/5, January 2013. – P. 57.

4. Stig Enemark, Sustainable Land Governance: Three Key Demands // TS 03A – Land Governance, FIG Working Week 2012 “Knowing to manage the territory, protect the environment, evaluate the cultural heritage”, Rome, Italy, 6–10 May 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.fig.net. – Дата доступа 25.11.2012.

5. Joseph Salukvadze, Georgia, Improvements in Land Governance and Land Administration in transitional Countries of the Post-Soviet Region: Comparative Analysis // FS 3F – Land Management Projects, FIG Congress 2010 Facing the Challenges – Building the Capacity Sydney, Australia, 11–16 April 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.fig.net. – Дата доступа 01.02.2012.

6. Кадастровая оценка земель г. Минска [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.nca.by. – Дата доступа 25.11.2012.

7. Де Сото. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / пер. с англ. Де Сото. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 272 с.

8. Исследование и разработка рекомендаций по совершенствованию систем формирования, регистрации и оценки недвижимого имущества в целях упрощения и повышения эффективности системы земельного налогообложения Республики Беларусь: отчет НИР // ГУП «Национальное кадастровое агентство». – 2007. – 245 с. – № 20071765

Поступила 20.03.2013

УДК 656.01

С. В. Шишло, кандидат экономических наук, старший преподаватель (БГТУ);
В. А. Усевич, ассистент (БГТУ); **Д. А. Сальников**, магистрант (БГТУ)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОМПЛЕКСОВ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассмотрены вопросы использования современных методов управления промышленными предприятиями, основанные на внедрении и функционировании маркетинго-логистических информационных систем. Данные системы позволяют согласовывать деятельность различных подразделений предприятия, повышать эффективность взаимодействия маркетинга и логистики и обеспечивать единый процесс функционирования всех подсистем. Реализация предложенного внедрения и использования маркетинго-логистических систем в рамках общей концепции управления предприятием позволяет спроецировать стратегические цели предприятия в отношении маркетинговой и логистической деятельности, повысить уровень взаимодействия между всеми отделами предприятия, а также ускорить процессы, связанные с перемещением производственной продукции.

The article deals with the use of modern methods of plant facilities, based on the implementation and functioning of the marketing and logistics information systems. These systems allow to coordinate the activities of various departments, cooperation more effective marketing and logistics and provide a single process operation of all subsystems. Proposed implementation and use of marketing and logistics systems as part of general management concepts can now project the strategic goals of the enterprise with respect to the marketing and logistics, to improve the interaction between all departments of the company, as well as accelerate the handling of the produced products.

Введение. В современных условиях хозяйствования маркетинг тесно связан с логистикой, которая позволяет решать маркетинговые задачи путем рациональной организации материальных и связанных с ним информационных, финансовых и людских потоков. Эффективное взаимодействие маркетинга и логистики должно быть сфокусировано на способах обслуживания клиентов и может быть дополнительным конкурентным преимуществом организации [1].

Для промышленных предприятий эффективное взаимодействие этих двух направлений является важным и обусловлено тем, что оказывает существенное влияние на взаимодействие с покупателями и на стоимость конечной продукции (доля затрат может превышать 30%). Это ставит задачи по организации эффективного взаимодействия маркетинга и логистики в лесном комплексе.

Основная часть. В странах с развитой рыночной экономикой маркетинг рассматривается как ведущая функция управления, определяющая рыночную и производственную стратегии предприятия. В этих условиях маркетинг представляет собой систему организации деятельности предприятия, фирмы, корпорации по разработке, производству и сбыту товаров на основе изучения запросов потребителей с целью получения высокой прибыли. Одной из основ деятельности любого предприятия, работающего на принципах маркетинга, является девиз: «производить только то, что нужно рынку, что будет востребовано покупателем».

Современная трактовка понятия «логистика» с позиций бизнеса неоднозначна и зависит от страны, логистической школы (направления) и конкретного исследователя. Разброс мнений очень широк: от утилитарного представления о логистике как наборе некоторых функций, связанных с управлением материальным потоком (транспортировка, складирование, грузопереработка, упаковка, выполнение таможенных формальностей, управление запасами и т. п.), до научной (философской) концепции как средства оптимизации любого экономического процесса в локальном или глобальном масштабе [2].

Логистику часто воспринимают как другую половину маркетинга, так как связи между ними настолько сильны и переплетены, что иногда бывает трудно разделить сферы интересов этих областей бизнеса. Анализ затрат на логистику и маркетинг в различных странах представлен на рис. 1 [3].

Опыт и практика деятельности предприятий четко обозначили, что применение отдельных составляющих маркетинга и логистики не дает нужного эффекта. Лишь комплексный подход позволяет достигнуть положительного результата предприятию – выйти на рынок со своим товаром и быть прибыльным.

Для анализа взаимодействия логистики с маркетингом в западной литературе показано взаимодействие маркетингового микса «4-P» (price – product – promotion – place) и логистической модели «7R» (right quantity – right conditions – right time – right customer – right costs – right product) [4].

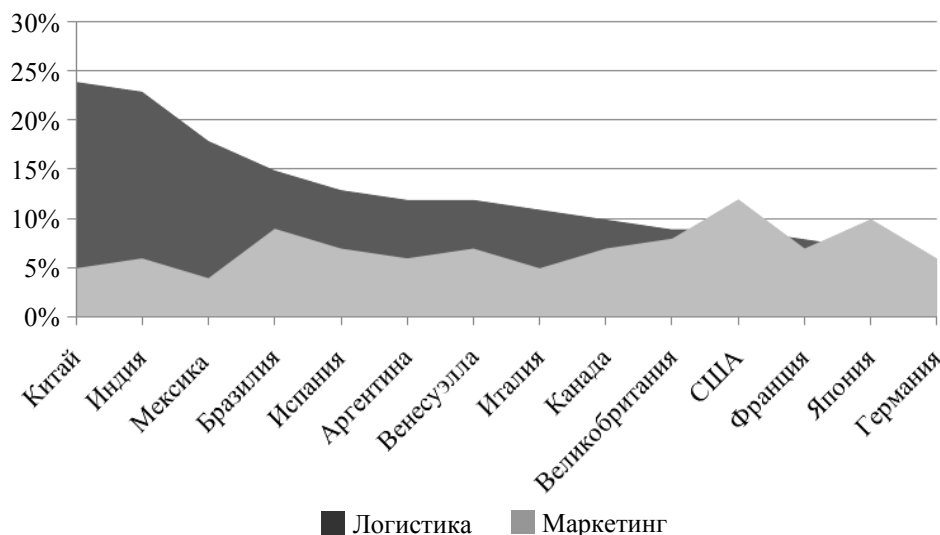


Рис. 1. Доля затрат на маркетинг и логистику в общем объеме ВВП в различных странах мира за 2012 г.

На промышленных предприятиях взаимодействие маркетинга и логистики затруднено, что является следствием несогласованной работы служб, отвечающих за логистику и маркетинг. Изучение их совместной деятельности проанализировано на базе ЗАО «Атлант».

Бюджет логистической и маркетинговой деятельности предприятия устанавливается в размере 8–15% от объема продаж за предыдущий период. На основании планируемых данных экспортных продаж отделом маркетинга вместе с отделом логистики осуществляется определение необходимого количества места на складе, планирование транспортных расходов и расходов по организации сервисного обслуживания продукции, рекламных акций за рубежом и т. д. [5].

ЗАО «Атлант» осуществляет экспорт своей продукции через обширную сеть посредников, т. е. используются многоуровневые каналы. Предварительно отдел маркетинга исследует новые рынки и выявляет их перспективность. Отдел логистики подходит к решению данной проблемы с другой стороны: выбираются именно те каналы распределения, которые, на их взгляд, более выгодны с точки зрения логистических затрат.

Основными проблемами взаимодействия маркетинговой и логистической деятельности являются:

- упаковка товара;
- размеры запасов готовой продукции;
- сроки доставки продукции и размер поставляемой партии;
- качество оформления товаросопроводительных документов.

В целом можно отметить, что логистика и маркетинг на ЗАО «Атлант» обеспечивают единый процесс взаимодействия по всем направлениям деятельности предприятия. Однако су-

ществуют разногласия в области общих корпоративных стратегий, связанные скорее с разногласиями в области управления предприятием в целом. Наиболее тесное взаимодействие логистики и маркетинга необходимо при разработке и реализации именно общих стратегий, направленных на значительное увеличение объема продаж. В этом случае объединение усилий маркетологов и логистов может позволить не просто повысить конкурентоспособность предприятия, но и обеспечить реализацию корпоративных задач с минимальными инвестициями.

Анализ взаимодействия маркетинговой и логистической деятельности на ЗАО «Атлант» показал наличие ряда проблем. Одним из направлений их разрешения является формирование информационной ЗАО «Атлант» маркетинго-логистической системы, которая должна объединять ряд решаемых задач маркетинга и логистики.

Информационные системы, представляющие собой набор интегрированных приложений, которые комплексно, в едином информационном пространстве поддерживают все основные аспекты управленческой деятельности предприятий: планирование ресурсов (финансовых, человеческих, материальных) для производства товаров (услуг), оперативное управление выполнением планов (включая снабжение, сбыт, ведение договоров), все виды учета, анализ результатов хозяйственной деятельности [6].

Первым стандартом управления бизнесом был MPS (Master Planning Scheduling), или объемно-календарное планирование.

Вначале формировался план продаж, т. е. устанавливался объем продаж с разбивкой по календарным периодам. С учетом плана продаж формировался план пополнения запасов за счет производства или закупки и оценивались

финансовые результаты по периодам, в качестве которых используются периоды планирования и финансовые периоды.

Далее возникла методология планирования производств, которая была призвана решить проблему формирования заказа исходя из потребностей объемно-календарного плана производства. Она получила название Material Requirements Planning (MRP). Главной задачей MRP является обеспечение гарантии наличия необходимого количества требуемых материалов в любой момент времени в рамках срока планирования наряду с возможным уменьшением постоянных запасов. Усовершенствование системы привело к трансформации системы MRP с замкнутым циклом в расширенную модификацию, которую впоследствии назвали MRP-II (Manufacture Resource Planning) ввиду идентичности аббревиатур. Эта система была создана для эффективного планирования всех ресурсов производственного предприятия, в том числе финансовых и кадровых.

MRP-II – это набор принципов, моделей и процедур управления и контроля, служащих повышению показателей экономической деятельности предприятия. В дальнейшем процессе развития системы планирования MRP-II в интеграции с модулем финансового планирования FRP (Finance requirements planning) получили название систем бизнес-планирования ERP (Enterprise requirements planning), которые позволяют наиболее эффективно планировать всю коммерческую деятельность современного предприятия, в том числе финансовые затраты.

ERP II является очередным этапом в эволюции систем планирования ресурсов. По определению Gartner, ERP II – это стратегия разработки и внедрения приложения, которая распространяется за пределы ERP-функций, чтобы обеспечить интеграцию ключевой для предприятия специфики, внутреннего и внешнего сотрудничества, операционных и финансовых процессов.

Сегодня западные промышленные компании для оптимизации управления используют концепцию управления отношениями с поставщиками SCM (Supply Chain Management), которую поддерживает большинство систем класса. SCM позволяет существенно снизить транспортные и операционные расходы путем оптимального структурирования логистических схем поставок.

Интегрировать клиента внутрь компании, предоставить ему реальное индивидуальное обслуживание, образно говоря, поставить его первым в очереди – вот задача, которую пытается решить мировое бизнес-сообщество. В рамках этой задачи родилась целая стратегия, направленная на смещение концентрации усилий по наведению порядка внутри компании в

сторону обслуживания клиентов, – стратегия CRM [7]. Она определяет взаимодействие с клиентами во всех организационных аспектах: реклама, продажи, доставка и обслуживание клиентов, дизайн и производство новых продуктов, выставление счетов и т. п.

Для белорусских промышленных предприятий возможно формирование маркетинго-логистической системы на базе схемы, представленной на рис. 2.

При построении такой информационной системы осуществляется интенсивное взаимодействие специалистов и подразделений различных предприятий (поставщиков, производителей, посредников) с помощью новейших информационных и коммуникационных технологий.

Данная система должна обеспечивать реализацию всего производственного цикла изделия. При этом портфель заказов может изменяться в короткие сроки, так же как и состав участвующих в его выполнении организаций. Поэтому организация производства на базе информационной маркетинго-логистической системы требует наличия специальной инфраструктуры.

Можно выделить следующие этапы создания названной системы:

- проектирование процессов. Когда все поддерживающие процессы полностью определены и оценены, под технико-экономическое обоснование планируемого предприятия подводится гораздо более серьезный фундамент, а команда разработчиков получает в свое распоряжение исчерпывающую спецификацию, описывающую, как предприятие должно функционировать;

- привязка к ресурсам. Каждую функцию в каждом процессе необходимо привязать к определенному ресурсу. Например, некоторые функции, необходимые в цепочке поставок, можно привязать к складу. На этом уровне вопрос о том, какой именно это будет склад и где он располагается, пока не стоит. Цели данного этапа заключаются лишь в том, чтобы определить необходимость склада и выбрать функции, которые он должен выполнять;

- привлечение ресурсов по контрактам. Основная задача этого этапа состоит в том, чтобы найти ресурсы вне структуры предприятия. Сюда входит аренда складских, справочных, производственных, сборочных, бухгалтерских услуг, размещение приложений электронной коммерции и т. д.;

- эксплуатация создаваемой информационной системы. Одним из самых важных вопросов является способность руководства промышленного предприятия эксплуатировать сложный комплекс информационных ресурсов;

- мониторинг процессов;

- совершенствование информационного обеспечения.

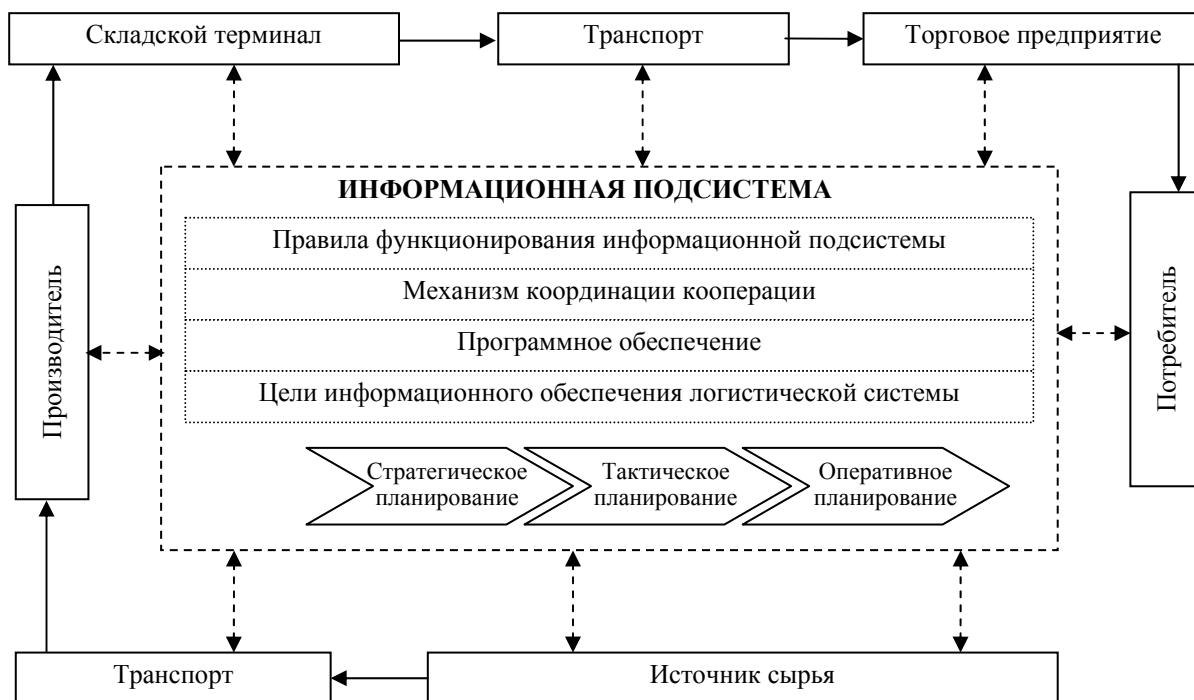


Рис. 2. Информационная маркетинго-логистическая система

Заключение. Таким образом, можно сказать, что использование современных IT-технологий на базе существующих маркетинговой и логистической систем позволит осуществлять контроль за текущим состоянием организации, ее подразделений и процессов в них, определять стратегические, тактические и оперативные цели и задачи организации, принимать обоснованные и своевременные решения, координировать действия подразделений в достижении целей.

Литература

1. Кристофер, М. Маркетинговая логистика / М. Кристофер, Х. Пэк. – М.: Технологии, 2005. – 206 с.
2. Бауэрсокс, Д. Логистика / Д. Бауэрсокс, Д. Клосс. – М.: Олимп, 2008. – 636 с.

3. Rushton, A. Handbook of logistics: 4th edition / A. Rushton, P. Croucher, P. Baker. – UK.: Kogan, 2012. – 664 p.

4. Сергеев, В. И. Корпоративная логистика: 300 ответов на вопросы профессионалов / В. И. Сергеев. – М.: Инфра – М., 2005. – 976 с.

5. Бизнес-план развития ЗАО «Атлант» на 2011 г. / ЗАО «Атлант». – Минск: ЗАО «Атлант», 2010. – 236 с.

6. Самардак, А. С. Корпоративные информационные системы: учеб. пособие / А. С. Самардак. – Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2003. – 252 с.

7. Microsoft Dynamics CRM [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.microsoft.com/rus/dynamics/crm/overview.aspx>. – Дата доступа: 05.02.2013.

Поступила 12.02.2013

УДК 630*4:582.475:630*232.31

Н. В. Южик, младший научный сотрудник (БГТУ);**В. Б. Звягинцев**, кандидат биологических наук, доцент, заведующий кафедрой (БГТУ);**Е. А. Дашкевич**, доцент, кандидат сельскохозяйственных наук (БГТУ)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАЩИТЫ УРОЖАЯ СЕМЯН ЕЛИ ОТ НАСЕКОМЫХ-КОНОБИОНТОВ

Произведен расчет экономической эффективности мероприятий по регулированию численности и снижению вредоносности насекомых-конобионтов ели европейской. Установлено, что доход от реализации сохраненного урожая при использовании инсектицидов Агролан, РП; Табу, ВСК; Борей, СК методом опрыскивания крон деревьев позволяет получить при максимальном балле плодоношения от 1 197 100 руб. до 1 365 400 руб., методом половой дезориентации самцов еловой шишковой листовертки – 1 725 325 руб. с 1 га. Защита семян методом внутривольных инъекций при среднем балле плодоношения оказалась нерентабельной.

The calculation of economic efficiency of measures to regulate the quantity and reduce the harmfulness from cone-insect of Norway spruce was produces. Found that the income from the sale of crop production using insecticides Agrolan, Tabu, Borej by spraying crown gives of 1 197 100 rub. up to 1 365 400 rub. with a maximum balle fruiting, by sexual disorientation of male spruce seed moth – 1 725 325 rub. from 1 hectare. Protection of seeds of trunk implantations method, with average balle of fruiting was unprofitable.

Введение. Семена, получаемые на лесосеменных плантациях, особенно ценны в селекционно-генетическом отношении. Использование таких семян в лесокультурном производстве позволяет создать устойчивые к биотическим и абиотическим факторам насаждения и способствует ускоренному выращиванию высококачественной древесины. Поэтому вопросы защиты урожая имеют наибольшую актуальность на специализированных объектах лесосеменной базы. Однако необходимо принимать во внимание целесообразность проведения защитных мероприятий с учетом их себестоимости.

Ранее нами проведен ряд опытов по защите урожая семян ели европейской от вредителей [1, 2]. Поэтому целью исследований было выявление экономической эффективности мероприятий по регулированию численности и снижению вредоносности насекомых-конобионтов ели европейской: опрыскивание крон деревьев пестицидами; внутривольные инъекции и половая дезориентация самцов.

Основная часть. Ущерб от повреждения шишек насекомыми-конобионтами состоит в снижении выхода доброкачественных семян, обладающих ценными генетическими свойствами. Снижение ущерба может быть достигнуто с помощью лесозащитных мероприятий, заключающихся в уничтожении насекомых-вредителей. Лесоводственный эффект заключается в увеличении выхода здоровых семян. Экономический эффект лесозащитных мероприятий состоит в дополнительном доходе, полученном от реализации сохраненных семян, с учетом стоимости материалов и работ по обработке. Коэффициент общей экономической эффективности – это отношение стои-

мости сохраненного урожая к затратам на его сохранение.

Расчет экономической эффективности защиты урожая на лесосеменных плантациях произведен по общепринятой методике Г. В. Стадницкого, которая заключается в подсчете разницы между себестоимостью семян при их полном выходе из шишек и стоимости тех семян, которые уничтожены насекомыми [3].

В настоящее время для защиты семян ели от насекомых-конобионтов активно используется метод опрыскивания плодоносящих деревьев инсектицидами, внесенными в Государственный реестр... [4]. Нами также были опробованы различные инсектициды (Агролан, Табу, Борей), применяемые для защиты сельскохозяйственных культур от вредителей. Полученные материалы о сохранности семян послужили исходными данными для определения экономической эффективности лесозащитных мероприятий по защите от насекомых-конобионтов. Опытные варианты мы сопоставили с эталоном, которым служил участок, обработанный препаратом Актарой, внесенным в Государственный реестр. Контролем служили семена, полученные из шишек, не обработанных инсектицидами. В основу расчета целесообразности лесозащитных мероприятий положена разница в оценке стоимости выхода семян на опытном, эталонном и контрольном участках. Расчет полученного урожая семян производился с учетом балла плодоношения. В зависимости от условий определенного года количество получаемых семян различно и колеблется от 1 до 7 кг на 1 га.

Сохранность урожая получена по результатам опрыскиваний, проведенных в 2012 г. на лесосеменной плантации ели I поколения в

ГОЛХУ «Сморгонский опытный лесхоз». В варианте с применением препарата Агролан сохранность семян составила 70,4%, Табу – 62,5%, Борей – 63,9%, в эталоне – 60,0%. С учетом полученного урожая при баллах плодоношения от 1 до 5 с 1 га на участке с применением Агролана возможно получить от 1,4 до 4,2 кг семян, стоимость которого составит от 714 до 2142 тыс. руб., при использовании инсектицида Табу – от 1,2 до 3,8 кг (стоимость полученного урожая – от 663 до 1938 тыс. руб.), Борей – от 1,3 до 3,8 кг (стоимость урожая – от 663 до 1938 тыс. руб.). В то время как на участке без обработки семена оказались уничтоженными насекомыми, получено лишь 0,1–0,3 кг семян, в результате чего стоимость полученного урожая составила всего от 51 до 153 тыс. руб. на 1 га при различной интенсивности плодоношения.

Сохраненный урожай рассчитывали как разницу в урожайности на 1 га, где были проведены защитные мероприятия в сравнении с контрольным участком [5]. При расчете коэффициента экономической эффективности были учтены расходы на материалы при защитном мероприятии, а также заработная плата рабочего (табл. 1). Расчет стоимости использованных препаратов на 1 га произведен с учетом трех опрыскиваний, а также среднем количестве деревьев на 1 га лесосеменной плантации (200 шт.).

Коэффициент общей экономической эффективности во всех опытных вариантах, за исключением участка с применением Борей, при балле плодоношения 1 оказались меньше единицы, в эталоне и при балле 2. Это говорит о некупаемости проводимых мероприятий при

очень слабом и на участке с использованием Актары при слабом плодоношении. При баллах от 2 до 5 данный коэффициент в опытных вариантах составил от 1,13 до 3,38.

Применение инсектицидов при защите генеративных органов от насекомых-конобионтов при разных баллах плодоношения позволяет получить различное количество дохода от сохранения урожая (рис. 1).

В варианте с использованием Борей с 1 га можно получить от 90 400 руб. при балле 1, до 1 365 400 руб. при балле 5. Препараты Агролан и Табу позволяют получить доход до 1 197 100 руб. и 1 255 900 руб. соответственно при максимальной плодоношении. При очень малой степени плодоношения нецелесообразно использование данных препаратов, т. к. затраты на защиту урожая превышают стоимость сохраненных семян. В эталоне начиная только с третьего балла плодоношения можно получить доход от обработок, который составит 262 900 руб.

Таким образом, защита урожая семян методом опрыскивания крон деревьев целесообразна со 2-го балла, что характеризуется как малая степень плодоношения.

Кроме результатов опрыскивания крон плодоносящих деревьев инсектицидами, нами рассчитана экономическая эффективность метода внутриветвильных инъекций, проведенного на 1 га лесного насаждения, т. к. обработка способа недопустима на лесосеменной плантации, ведь в процессе исполнения опыта наносятся механические повреждения стволам буровыми каналами, которые могут вызвать преждевременное ослабление и гибель ценного в селекционном отношении дерева.

Таблица 1

Экономическая эффективность мероприятий по защите урожая семян ели на 1 га лесосеменной плантации (цены рассчитаны на 01.09.2012)

Показатели	Агролан, РП	Табу, ВСК	Борей, СК	Актара, ВДГ (эталон)	Контроль (без обработки)	
Стоимость пестицидов, тыс. руб.	633,600	370,783	268,330	650,821	0	
Стоимость бензина Аи-92, тыс. руб.	275,310	275,310	275,310	275,310	0	
Заработная плата рабочего по обработке, тыс. руб.	36,000	36,000	36,000	36,000	0	
Итого затрат, тыс. руб.	944,910	682,093	572,640	962,131	0	
Стоимость урожая семян (в зависимости от балла плодоношения), тыс. руб.	1	714,000	663,000	663,000	612,000	51,000
	2	1071,000	969,000	969,000	918,000	51,000
	3	1428,000	1275,000	1326,000	1224,000	102,000
	4	1785,000	1581,000	1632,000	1530,000	102,000
	5	2142,000	1938,000	1938,000	1836,000	153,000
Коэффициент общей экономической эффективности (в зависимости от балла плодоношения)	1	0,76	0,97	1,16	0,64	–
	2	1,13	1,42	1,69	0,95	–
	3	1,51	1,87	2,32	1,27	–
	4	1,89	2,32	2,85	1,59	–
	5	2,27	2,84	3,38	1,91	–

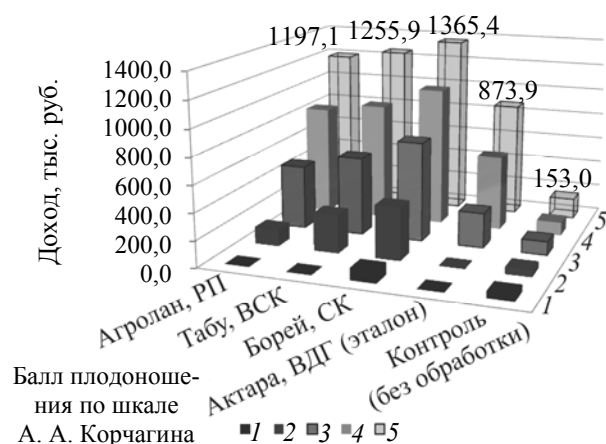


Рис. 1. Сравнительная характеристика дополнительного дохода от реализации семян, полученных при использовании инсектицидов

Расчетная стоимость сохраненного урожая с использованием препаратов Табу, Агролан и Борей в концентрациях 2,0 и 9,0% составила от 1637 до 1984 тыс. руб. при среднем балле плодородия (табл. 2).

Сохранность семян во всех вариантах с использованием инсектицидов способом внутривольных инъекций высока: от 80,2 до 97,2%, на участке без обработки – 63,1%. Таким образом, при среднем балле плодородия на 1 га на опытных участках возможно получить от 3,21 до 3,89 кг семян, что гораздо больше, чем на участках, обработанных методом опрыскивания.

Таблица 2

Расчет стоимости полученного урожая с 1 га лесного насаждения при введении препаратов методом внутривольных инъекций

Вариант опыта / концентрация рабочей жидкости по препарату, %	Сохранность семян, %	Расчетный урожай семян с учетом сохранности, кг	Стоимость полученного урожая с 1 га, тыс. руб.
Табу, ВСК / 2,0	88,6	3,54	1805
Табу, ВСК / 9,0	96,9	3,88	1979
Агролан, РП / 2,0	80,2	3,21	1637
Борей, СК / 2,0	90,8	3,63	1851
Борей, СК / 9,0	97,2	3,89	1984
Актара, ВДГ / 2,0	80,2	3,21	1637
Контроль (без обработки)	63,1	2,52	1285

Примечание. В расчетах использовали среднюю цену 1 кг семян, сложившуюся в 2012 г. (510 000 руб.).

Доход от реализации семян получен лишь в вариантах с применением Табу с концентрацией рабочей жидкости 2,0% (1 137 000 руб.), Борей к. р. ж. 2,0% (906 568 руб.), Агролан к. р. ж.

2,0% (531 000 руб.) (рис. 2).

Полученный доход с применением препаратов не превышает доход на участке без обработки. Однако в расчетах использовали средний балл плодородия. При более высоких баллах доход был бы значительно выше. Проведение обработки с использованием 9% Табу и Борей оказалось нерентабельным – стоимость сохраненного урожая не перекрывает расходы на мероприятия по защите лесосеменного объекта. В связи с этим целесообразно его использование лишь в годы с повышенным урожаем либо для сохранения урожая семян в особо ценных насаждениях, где недопустимы побочные воздействия на окружающую среду, неизбежные при опрыскивании крон деревьев.

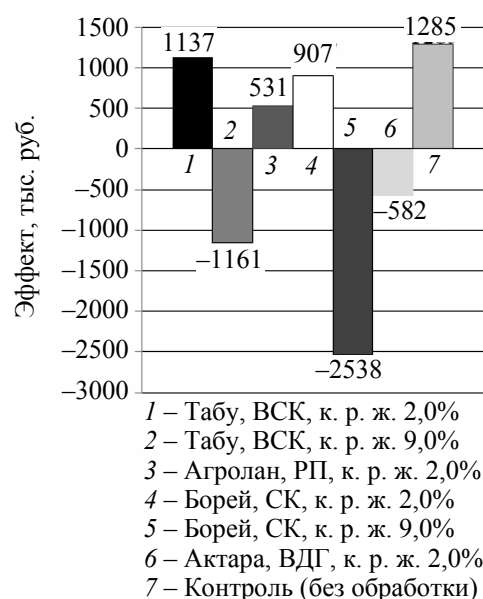


Рис. 2. Экономическая эффективность мероприятий по защите урожая семян ели методом внутривольных инъекций на 1 га лесного насаждения (цены рассчитаны на 01.09.2012)

Использование феромонных технологий с экологической точки зрения является наиболее передовым направлением защиты растений. Стоимость 1 диспенсера с синтезированным нами аттрактантом еловой шишковой листовертки трансдодец-8-ен-1-илацетатом (E8-12:OAc) составила 700 руб. С учетом необходимого количества диспенсеров (50 шт. на 1 га) расходы на материалы составляют 35 000 руб. Защита урожая методом половой дезориентации самцов листовертки позволяет получить с 1 га на 384 025 руб. больше, чем на контрольном варианте (табл. 3).

С учетом полученного дополнительного дохода от реализации семян методом половой дезориентации в целом приемлем, однако следует учесть, что защитить урожай возможно лишь от

одного вида насекомого, что не дает гарантии в получении ожидаемого количества семян.

Таблица 3

Экономическая эффективность метода половой дезориентации еловой шишковой листовертки (цены рассчитаны на 20.01.2012)

Показатели	Е8-12:ОАс, 1000 мкг	Контроль (без феромона)
Диспенсер с аттрактантом, тыс. руб./га	35,000	–
Заработная плата рабочего, тыс. руб./га	9,375	–
Итого затрат на материальную работу, тыс. руб./га	44,375	–
Стоимость урожая семян, тыс. руб./га	1769,700	1341,300
Доход от реализации семян, тыс. руб./га	1725,325	1341,300

Таким образом, некоторые проведенные защитные мероприятия наряду с комплексом экологического и лесоводственного эффектов показывают высокую экономическую эффективность, состоящую в получении дополнительного дохода от реализации семян, оцененного в денежном виде.

Заключение. Расчет стоимости дохода от сохранения урожая показал, что применение инсектицидов методом опрыскивания крон деревьев при защите генеративных органов от насекомых-конобионтов позволяет получить при максимальном балле плодоношения от 1 197 100 руб. до 1 365 400 руб. в опытных вариантах с 1 га. Установлено, что защита урожая семян данным способом целесообразна со 2-го балла плодоношения.

Расчет экономической эффективности метода внутривольных инъекций показал, что обработки при балле плодоношения 3 оказались нерентабельными. Поэтому целесообраз-

но его использование лишь в годы с повышенным урожаем либо для сохранения урожая семян в особо ценных насаждениях, где недопустимы побочные воздействия на окружающую среду.

Дополнительный доход с 1 га при использовании метода половой дезориентации самцов составил 384 025 руб.

Литература

1. Южик, Н. В. Контроль численности вредителей шишек на лесосеменных плантациях ели европейской / Н. В. Южик, В. Б. Звягинцев, А. И. Блинцов // Труды БГТУ. – 2012. – № 1: Лесное хоз-во. – С. 282–285.

2. Южик, Н. В. Эффективность метода внутривольной инъекции для защиты генеративных органов ели от насекомых-конобионтов / Н. В. Южик, В. Б. Звягинцев // Проблемы лесоведения и лесоводства: сб. науч. тр. ИЛ НАН Беларуси. – Гомель, 2012. – Вып. 72. – С. 502–508.

3. Вредители шишек и семян хвойных пород / Г. В. Стадницкий [и др.]. – М.: Лесная промышленность, 1978. – 168 с.

4. Государственный реестр средств защиты растений (пестицидов) и удобрений, разрешенных к применению на территории Республики Беларусь / Р. А. Новицкий [и др.]; Главная государственная инспекция по семеноводству, карантину и защите растений. – Минск: Белбланкавыд, 2008. – 460 с.

5. Сорочинский, Л. В. Расчет биологической и экономической эффективности защитных мероприятий / Л. В. Сорочинский, Т. И. Валькевич // Интегрированные системы защиты сельскохозяйственных культур от вредителей, болезней и сорняков: рекомендации / Нац. акад. наук Беларуси; Ин-т защиты растений НАН Беларуси; под ред. С. В. Сороки. – Минск: Белорус. наука, 2005. – С. 460–462.

Поступила 03.03.2013

УДК 332.63:639.1.053

Н. Т. Юшкевич, доцент (БГТУ)**АРЕНДНАЯ ПЛАТА ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ОХОТНИЧЬИМИ УГОДЬЯМИ:
ОРГАНИЗАЦИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

В статье представлена информация о порядке передачи в Беларуси охотничьих угодий в аренду. Дана методика расчета действующих минимальных ставок платы за аренду охотничьих угодий. Проведены анализ и сравнение различных методик экономической оценки охотничьих угодий и подготовлены предложения по усовершенствованию действующей методики расчета минимальных ставок платы за аренду.

This article gives the information about the ways of hunting grounds leasing in Belarus. Hunting grounds rent calculating methods are proposed in this article. The analysis and comparison of different methods of economic evaluation of hunting grounds is done and some proposals of the improvement of the valid rent calculating methods are given in this scientific work.

Введение. Право ведения охотничьего хозяйства в охотничьих угодьях Республики Беларусь возникает у юридического лица после заключения письменного договора аренды этих угодий по результатам проведенных торгов либо предоставления данных угодий в безвозмездное пользование по решению Президента Республики Беларусь. Ставки платы за аренду охотничьих угодий определяются местными Советами депутатов исходя из минимальных ставок арендной платы, утвержденных Советом Министров Республики Беларусь. В действующей методике расчета минимальных ставок платы за аренду охотничьих угодий отменены дифференциация ставок по областям, установлены единые ставки арендной платы как для полевых, так и для водно-болотных категорий угодий, не учитываются качество (бонитет) лесных охотничьих угодий, продолжительность залегания в них снежного покрова, структура лесов и т. д., и поэтому такая методика требует дальнейшего совершенствования.

Основная часть. Порядок передачи охотничьих угодий в аренду регламентирован Правилами ведения охотничьего хозяйства и охоты, утвержденными Указом Президента Республики Беларусь за № 580 от 25.12.2005. Охотничьи угодья – часть территории, которая является средой постоянного обитания охотничьих животных и используется или может использоваться для целей охоты и ведения охотничьего хозяйства.

Охотничьи угодья предоставляются юридическим лицам в аренду для ведения охотничьего хозяйства на основании решений местных Советов депутатов, согласованных с Министерством лесного хозяйства, по результатам проведенных торгов [7].

Местный исполнительный и распорядительный орган в целях предоставления охотничьих угодий в аренду организует и проводит торги.

В случае, если аукцион признан несостоявшимся в силу того, что заявка на участие в

нем подана только одним участником, предмет аукциона продается этому участнику при его согласии по начальной цене, увеличенной на 5% [7].

При поступлении заявки на участие в конкурсе от одного участника и соответствии его предложений условиям конкурса продажа предмета конкурса этому лицу производится на предложенных им условиях.

Обязательным условием для совершения сделок является опубликование информации о проведении торгов. Местный исполнительный и распорядительный орган:

- рассматривает представленные претендентом документы в месячный срок со дня получения документов и подготавливает проект решения местного Совета депутатов о предоставлении охотничьих угодий в аренду;

- согласовывает проекты решения о предоставлении охотничьих угодий в аренду и договора аренды охотничьих угодий с Министерством лесного хозяйства, Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды;

- вносит на рассмотрение в местный Совет депутатов проект решения о предоставлении охотничьих угодий в аренду. Местный Совет депутатов принимает решение о предоставлении охотничьих угодий в аренду либо мотивированное решение об отказе в предоставлении охотничьих угодий в аренду в месячный срок со дня внесения проекта соответствующего решения местным исполнительным и распорядительным органом, за исключением случая проведения торгов [7].

В решении о предоставлении охотничьих угодий в аренду указываются границы, общая площадь и площадь по категориям охотничьих угодий, землепользователи, пользователи участков лесного фонда и водных объектов, в границах которых расположены данные охотничьи угодья, сроки их аренды.

В десятидневный срок со дня принятия решения местного Совета депутатов о предоставлении охотничьих угодий в аренду соответствующий местный исполнительный и распорядительный орган заключает с юридическим лицом договор аренды охотничьих угодий [7].

Примерная форма договора аренды охотничьих угодий устанавливается Советом Министров Республики Беларусь.

Договор аренды охотничьих угодий заключается на срок не менее десяти лет, определенный в решении местного Совета депутатов, началом которого считается день подписания указанного договора.

Ставки платы за аренду охотничьих угодий определяются местными Советами депутатов исходя из минимальных ставок арендной платы, утвержденных Советом Министров Республики Беларусь.

Изменение договора аренды охотничьих угодий возможно по соглашению сторон, если иное не предусмотрено Гражданским кодексом Республики Беларусь или этим договором.

12 апреля 2012 года Советом Министров Республики Беларусь принято постановление № 331 «О внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 6 апреля 2006 года № 466 "О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 8 декабря 2005 года № 580». Минимальные ставки платы за аренду охотничьих угодий, утвержденные этим постановлением, представлены в табл. 1.

В установленном порядке расчета минимальных ставок платы за аренду охотничьих угодий в отличие от предыдущих положений отменена дифференциация ставок арендной платы по областям (табл. 2). На долю полевых и водно-болотных угодий в общей сумме арендной платы приходится около 28%, и, по мнению авторов методики, с этих угодий охотпользователи получают доходы от реализации только охотничьих путевок (с чем сложно согласиться, так как полевые угодья являются местом обитания таких диких охотничьих животных, как косуля европейская, добыча которой регламентируется «Разовыми разрешениями на добычу охотничьего животного» и дохо-

ды от ее добычи не учтены в строке 5). По данной методике ставки арендной платы за эти категории угодий установлены единые

Как положительный момент стоит отметить, что ставки арендной платы дифференцированы в зависимости от уровня радиоактивного загрязнения охотугодий.

При уровнях загрязнения от 1 до 5 Ки/м² минимальную ставку установили в размере 0,5 ставки за чистые угодья, выше 5 Ки/м² – в размере 0,05 ставки за чистые полевые и водно-болотные угодья, так как практически невозможно получить с этих угодий относительно чистую продукцию и, соответственно, доходы.

Таким образом, в существующей методике отменена дифференциация ставок арендной платы по областям, установлены единые ставки арендной платы для полевых и водно-болотных категорий угодий, не учитываются качество (бонитет) лесных охотничьих угодий, продолжительность залегания в них снежного покрова, структура лесов, сроки подкормки диких охотничьих животных и т. д., и поэтому данная методика требует определенной доработки.

Согласно экономической теории, любой доход, превышающий текущую норму прибыли, считается рентным. Адам Смит, анализируя земельную ренту, считал, **что рента – это произведение природы, которое остается за вычетом всего, что является произведением человека** [1].

Охотничьи ресурсы также приносят доход в процессе их эксплуатации. Поэтому рента, возникающая при их использовании, может называться охотничьей и определяться по тем же правилам, которые были установлены А. Смитом для земельной ренты [2].

По мнению В. С. Русовой, В. А. Шкунова и О. А. Домась, для экономической оценки лесохотничьих угодий могут быть использованы затратный (воспроизводственный) или доходный (рентный) методы [6]. Суть первого метода заключается в определении размера затрат, необходимых для полного восстановления объекта или его замещения схожим объектом за вычетом износа последнего. Учитываются как прямые, так и косвенные расходы на воспроизводство природного ресурса.

Таблица 1

Минимальные ставки платы за аренду охотничьих угодий

Категории охотничьих угодий	Минимальные ставки платы за аренду охотничьих угодий при уровне радиоактивного загрязнения, руб. в год/1000 га		
	менее 1 Ки/м ²	от 1 до 5 Ки/м ²	более 5 Ки/м ²
Лесные	70 000	35 000	1000
Полевые	20 000	10 000	1000
Водно-болотные	20 000	10 000	1000

Таблица 2

Система расчета арендной платы

Показатель	По областям						Всего
	Брест- ская	Витеб- ская	Гомель- ская	Грод- ненская	Минская	Моги- левская	
1. Площадь, всего тыс. га	2678	3463	3053	1862	3202	2441	16 699
в т. ч. лесные	1164	1369	1543	707	1394	1036	7213
полевые	1286	1734	1314	1074	1692	1302	8402
водно-болотные	229	360	196	80	116	103	1084
2. Расходы, млн. руб.	6942	7283	4837	2531	6127	3285	31 005
тыс. руб. на тыс. га общей площади лесной	2677	2185	1646	1530	1944	1457	1940
	6160	5527	3257	4030	4466	3433	4491
3. Доходы, млн. руб.	7170	7566	5025	2849	6226	3557	32 395
тыс. руб. на тыс. га общей площади лесной	2677	2185	1646	1530	1944	1457	1940
	6160	5527	3257	4030	4466	3433	4491
4. Прибыль, млн. руб.	228	283	188	318	99	272	1390
тыс. руб. на тыс. га общей площади лесной	85	82	62	171	31	111	83
	196	207	122	450	71	263	193
5. Доходы от охотпутевок, разовых разрешений и путевок к ним, млн. руб.	4893	5825	3209	2110	4926	2811	23 774
только от охотпутевок, млн. руб.	1126	1038	1125	636	1943	902	6770
охотпутевки в % от всех по строке 5	23	18	35	30	39	32	28
6. Минимальные ставки аренды 2006, руб./тыс. га:							
лесные	21 240	63 900	30 240	34 740	26 250	36 990	
полевые	6390	2484	2502	4122	2520	2340	
водно-болотные	11 970	8964	10 332	11 367	10 350	10 440	
7. Аренда по минимальным ставкам, млн. руб.	31,2	86,6	46,7	29,9	37,6	41,3	273,3
8. Аренда фактическая 2010, млн. руб.	54,6	93,8	40,8	29,1	83,3	36,4	337,9
9. Аренда по предлагаемым ставкам, млн. руб.	97,2	126,5	125,5*	72,6	120,7	97,7*	640*
Расходы при этом составили бы, млн. руб.							31 163
Прибыль II							1232
Окупаемость II, %							104,0
Окупаемость фактическая, %							104,5

Доходный метод оценки – это метод капитализации прибыли, получаемый при инвестировании в оцениваемый объект, в сопоставлении с такими же по объему инвестициями, вложенными в другие сферы предпринимательской деятельности с текущим процентом по банковскому депозиту. В этом случае требуется дисконтирование одновременных затрат и результатов для их сопоставимости [4].

Капитализированная оценка охотничьих угодий рассчитывается путем деления показателя ренты (чистого дохода) на коэффициент капитализации в размере средней учетной ставки валютного депозита банка [4].

Для расчета хозяйственно допустимой продуктивности охотничьих угодий (W) экономист

Медведева О. Е. рекомендует пользоваться следующей формулой:

$$W = N_i \cdot K_i \cdot P_i, \quad (1)$$

где N – общая численность животных i -го вида; K – нормы допустимого изъятия животных i -го вида; P – цена реализации продукции, i -го вида (пушнины, мяса, охотничьих трофеев и т. д.) [2].

Оценка хозяйственно допустимой продуктивности осуществляется на основе данных осенней (предпромысловой) численности животных в среднем за 3–5 лет. Нормативы добычи устанавливаются в процентах от осенней численности. Их величина не должна превышать процент прироста популяции за год.

Цена реализации устанавливается по сложившемуся в данный период уровню цен на все виды охотничьей продукции [2].

Базой для экономической оценки охотничьих угодий служит рентный доход, определяемый по формуле

$$\Pi_w = P - C - \gamma, \quad (2)$$

где Π_w – расчетный (рентный) доход от эксплуатации охотничьего угодья (расчетный размер платы за пользование охотничьими ресурсами на участке охотугодий); P – рыночная стоимость продукции охотничьего хозяйства, руб./га; C – затраты на добычу дичи и эксплуатацию охотничьих угодий, а также на ведение охотничьего хозяйства; γ – нормативная прибыль хозяйствующего субъекта, ведущего охотничье хозяйство и промысел ($\gamma = i \cdot K$, где i – норма прибыли на инвестиции в охотничье хозяйство, K – размер инвестиций).

К затратам на ведение охотничьего хозяйства добавляются индивидуальные затраты охотников-любителей и профессионалов по добыче отдельных видов животных.

В качестве коэффициента капитализации для примерных расчетов можно использовать среднюю учетную ставку валютного депозита банка [2].

В соответствии с современной теорией инвестиционного менеджмента, **основная цель сдачи в аренду объектов недвижимости** заключается в получении дохода в виде арендной платы (A), обеспечивающего доход на вложенный капитал (I) и доход, необходимый для возврата последнего (RC):

$$A = I + RC. \quad (3)$$

Согласно экономической теории, размер такой ренты прямо пропорционален стоимости имущества и равен произведению его стоимости и некоторой нормы дохода, которая является аналогом банковской процентной ставки. Исходя из этого, для расчета величины охотничьей ренты может быть применена следующая формула:

$$I = Y \cdot V, \quad (4)$$

где I – величина дохода на капитал или охотничья рента, создаваемой охотничьими угодьями; Y – норма дохода на капитал, представленный охотничьими угодьями; V – рыночная стоимость охотничьих угодий [2].

Среда обитания охотничьих животных может быть уничтожена или повреждена. Это, в свою очередь, приведет к деградации охотничьих ресурсов, что сравнимо с физическим износом недвижимости.

В случае, если государство вкладывает деньги в восстановление среды обитания и поддер-

жание ее на оптимальном уровне, то эти средства могут быть возвращены за счет введения соответствующих платежей для пользователей охотничьих ресурсов или включены составной частью в арендную плату за охотничьи угодья.

В этом случае величина арендной платы должна составлять кроме дохода на капитал и нормы возврата вложенных средств:

$$A = I + RC, \quad (5)$$

где I – годовой доход от угодий, который может быть изъят в пользу государства; RC – возврат годовых средств, вложенных в мероприятия по сохранению охотничьих ресурсов и охотничьих угодий [2].

Стоимость охотничьих угодий (V) можно определить традиционным способом **капитализации чистого операционного дохода от использования земельного участка, занятого охотничьими угодьями:**

$$V = (B - C) / e, \quad (6)$$

где B – валовой доход, который получает охотпользователь с переданных в аренду охотничьих угодий за год; C – затраты, которые несет охотпользователь без учета арендных платежей; e – коэффициент капитализации, или ставка дисконтирования [2].

По нашему мнению, оценка должна отражать качество лесоохотничьих угодий как природного ресурса и как важнейшего средства производства. Этим требованиям наиболее полно отвечает методика оценки, разработанная А. П. Захаренко и А. Д. Янушко [5]. В ее основе лежит эдафо-возрастная классификация лесоохотничьих угодий и их кормовая емкость для копытных-дендрофагов. Объектом оценки являются участки лесного фонда, выделенные в процессе лесоустройства в качестве охотничьих угодий. Качественная характеристика отражает сравнительную ценность лесоохотничьих угодий в разрезе типов и возрастных ассоциаций. Оценка основывается на кормовой емкости экономически значимых видов – лося, оленя, косули. Кормовая емкость различных типов охотничьих угодий и их ассоциаций оценивается на основе нормативных материалов [5]. Сравнительная качественная оценка кормовой емкости выражается в баллах по закрытой 100-балльной шкале. Она при наличии средней цены одного бала позволяет перейти к экономической оценке, которая, в свою очередь, дает возможность определить величину платы при передаче охотугодий в аренду [5].

В процессе охотничьего устройства территорий данные подходы частично учитываются при определении класса бонитета охотничьих угодий.

Класс бонитета определяем по формуле

$$B = (1 \cdot S_{\text{хор}} + 3 \cdot S_{\text{ср}} + 5 \cdot S_{\text{пл}}) / S_{\text{общ}}, \quad (7)$$

где $S_{\text{хор}}$ – площадь хороших угодий; $S_{\text{ср}}$ – площадь средних угодий; $S_{\text{пл}}$ – площадь плохих угодий; $S_{\text{общ}}$ – общая площадь угодий.

Таким образом, ставку арендной платы за пользование охотничьими угодьями необходимо рассчитывать как разницу между рыночной ценой конечного продукта и суммой затрат на его получение, а также нормой прибыли арендатора. Минимальная ставка арендной платы за охотничья угодья призвана обеспечить равновыгодность производства и реализации продукции охотничьего хозяйства независимо от природно-экономических условий. Ставка арендной платы должна ориентироваться на избыточный чистый доход охотпользователя, то есть ренту, которую охотпользователь может получить сверх нормальной прибыли.

Минимальную сумму арендной платы за пользование участка охотничьих угодий, предназначенного для ведения охотничьего хозяйства (АП), предлагаем рассчитывать по формуле

$$АП = Ц - З - П_n, \quad (8)$$

где $Ц$ – рыночная цена конечного продукта охотничьего хозяйства; $З$ – сумма затрат на получение конечного продукта охотничьего хозяйства; $П_n$ – норма прибыли охотничьего хозяйства, учитывающая класс бонитета охотничьих угодий.

$$П_n = Н \cdot K_б, \quad (9)$$

где $Н$ – норма прибыли; $K_б$ – поправочный коэффициент, учитывающий класс бонитета охотничьих угодий (I – 1,25; II – 1,10; III – 1,0; IV – 0,9; V – 0,75).

Для определения минимальных ставок при отсутствии достоверных данных о затратах на получение конечного продукта охотничьего хозяйства, целесообразно воспользоваться нормативным методом и рассчитать минимальную сумму арендной платы по следующей, рекомендуемой нами, формуле:

$$АП = [(Ц \cdot K_p) / (1 + p + K_p)] \cdot K_б \quad (10)$$

где $Ц$ – цена продукта, которая складывается из цены продукции и цены услуги охотничьего хозяйства; K_p – рентный коэффициент, гарантирующий получение экономического эффек-

та (принимается на уровне 0,3); p – коэффициент эффективности воспроизводства продукта охотничьего хозяйства (принимается на уровне 0,3).

Заключение. В методологическом отношении арендная плата за пользование охотничьими угодьями строится на теории экономической оценки природных ресурсов. Наиболее приемлемыми в данном плане являются остаточный и нормативный методы определения природной ренты, как основы определения ставок арендной платы за аренду охотничьих угодий. В отличие от действующих подходов они учитывают не только нижний предел природной ренты но и необходимое количество факторов, влияющих на качество охотугодий, что позволяет более эффективно регулировать экономические отношения в данной сфере природопользования.

Литература

1. Смит, А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэргиз, 1962. – 231 с.
2. Медведева, О. Е. Методика определения арендной платы за охотничьи угодья, основанная на положениях теории ренты и теории оценки стоимости / О. Е. Медведева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jurnal.org/articles/2012/ekon77.html>. – Дата доступа: 28.02.2013.
3. Основы методики расчета арендной платы по видам лесного пользования / А. В. Неверов [и др.] // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 2009. – Вып. XVII. – 2009. – С. 76–78.
4. Янушко, А. Д. Экономика лесного хозяйства / А. Д. Янушко. – Минск: УП «ИВЦ Минфина», 2004. – 368 с.
5. Янушко, А. Д. Эколого-экономические основы лесохозяйства Беларуси / А. Д. Янушко, В. Ф. Дунин, А. П. Захаренко. – Минск: Четыре четверти, 2006. – 232 с.
6. Русова, И. Г. Экономическая оценка охотничьих угодий и плата за пользование ими / И. Г. Русова // Лесное хоз-во. – 2002. – № 4. – С. 25–27.
7. Правила ведения охотничьего хозяйства и охоты: офиц. изд. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://log-in.ru/books/pravila>. – Дата доступа: 28.02.2013.

Поступила 01.03.2013

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ

УДК 630.6

В. П. Баранчик, кандидат технических наук, доцент (БГТУ)

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВО ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ДОРОГ

В статье рассмотрены методические аспекты определения эффективности инвестиций в строительство лесохозяйственных дорог на стадии технико-экономического обоснования проекта строительства с учетом природно-производственных условий, характерных для конкретного лесхоза, и специфики лесохозяйственных дорог как основных фондов. Рассмотрен возможный механизм воспроизводства лесохозяйственных дорог.

The article describes the methodological aspects of determining the efficiency of investment in the construction of forest roads on the stage of a feasibility study for the construction with the natural production conditions specific to the forestry and forest roads as specific fixed assets. Possible mechanisms of reproduction of forest roads.

Введение. Экономическая эффективность инвестиций считается базовой категорией теории и практики принятия управленческих решений в любой сфере деятельности, в том числе и при принятии решения о строительстве лесохозяйственных дорог на уровне лесхоза.

Экономическая эффективность инвестиций в строительство лесохозяйственных дорог позволяет судить о том, какой ценой достигается поставленная цель в конкретных природно-производственных условиях.

Основная часть. Можно утверждать, что наличие сети лесохозяйственных дорог постоянного действия является основой эффективной лесохозяйственной и лесозаготовительной деятельности лесхоза.

В настоящее время общая протяженность лесохозяйственных дорог по Министерству лесного хозяйства Республики Беларусь составляет около 1800 км. Общая густота дорожной сети в Гослесфонде Беларуси – 0,2 км на 100 га лесной площади. Для сравнения в Латвии этот показатель составляет 1 км, в Северной Европе – 3 км, в Германии – 3,6 км на 100 га. Считается, что для достижения оптимальной густоты лесохозяйственных дорог

необходимо увеличить их протяженность не менее чем в 2 раза [1]. Отсутствие достаточной сети лесохозяйственных дорог не позволяет лесхозам полностью использовать расчетную лесосеку, налаживать эффективную борьбу с пожарами и вредителями леса и снижает объемы вовлечения в хозяйственный оборот побочных продуктов леса.

С учетом и этих обстоятельств Совет Министров Республики Беларусь утвердил постановлением № 1046 от 12 июля 2010 г. Программу строительства лесохозяйственных дорог в лесах Республики Беларусь в 2011–2015 годах (в ред. постановления Совмина от 01.08.2011 № 1033), в которой предусмотрено строительство и ввод в эксплуатацию 750 км лесохозяйственных дорог [4]. Объемы строительства лесохозяйственных дорог по годам приведены в табл. 1.

Как видно из таблицы, 641 км дорог предусмотрено построить в лесхозах Министерства лесного хозяйства и 109 км в лесах, отнесенных к ведению Управления делами Президента Республики Беларусь. Объемы финансирования в строительство лесохозяйственных дорог в 2011–2015 годах представлены в табл. 2.

Таблица 1

Объемы строительства лесохозяйственных дорог по государственным заказчикам (километров)

Заказчик	Строительство по годам					Итого
	2011	2012	2013	2014	2015	
1. Министерство лесного хозяйства, всего	86,0	120,0	126,0	171,8	172,8	641,0
2. Управление делами Президента Республики Беларусь	14,0	30,0	24,0	21,0	20,0	109,0
<i>Итого</i>	100,0	150,0	150,0	157,2	192,8	750,0

Таблица 2

Объемы финансирования строительства лесохозяйственных дорог в 2011–2015 гг. (млн. руб.)

Заказчик	Стоимость строительства по годам					Итого
	2011	2012	2013	2014	2015	
1. Министерство лесного хозяйства – финансирование всего	13 250	39 360	45 486	68 204	75 514	2 241 814
В том числе:						
а) за счет средств, предусматриваемых на гос. капитальные вложения (Гос. инвестиционная программа):						
– гос. целевого бюджетного респ. фонда охраны природы	1750	2970	3260	3590	3950	15 520
– иных средств республиканского бюджета	11 500	19 990	24 176	27 773	31 010	114 449
б) отчисления от таксовой стоимости древесины основных лесных пород, для строительства лесохозяйственных дорог	–	16 400	18 050	36 841	40 554	111 845
2. Управление делами Президента Республики Беларусь – за счет средств респ. бюджета	4 420	10 800	9 800	9 300	9 900	44 220
<i>Итого</i>	17 670	50 160	55 268	77 504	85 414	28 6034

Данные, приведенные в табл. 2, показывают, что строительство лесохозяйственных дорог по Министерству лесного хозяйства осуществляется за счет средств, выделенных на реализацию Государственной инвестиционной программы, в том числе за счет государственного целевого бюджетного республиканского фонда охраны природы (6%), отчислений от таксовой стоимости древесины основных лесных пород (46%) и иных средств республиканского бюджета (48%).

Представляется абсолютно правильным использование средств целевого бюджетного республиканского фонда охраны природы для финансирования строительства лесохозяйственных дорог, поскольку леса, выполняя кроме лесосырьевой функции (ЛС) также еще и лесосредозащитную (ЛСЗ), лесорекреационную (ЛР), лесопротивоэрозионную (ЛПЭ), лесопользащитную (ЛП), лесоводорегулирующую и водоохранную (ЛВ) функции, экономят иные ресурсы, в том числе и другие природные ресурсы, не получая за это никакой компенсации. Из сказанного следует, что экономическая оценка конечной продукции лесного хозяйства (заготовленная древесина) помимо сырьевой составляющей должна включать в себя и плату за ассимиляционный потенциал (АП) лесных ресурсов, образованный всеми их функциями. В настоящее время учитывается оценка только сырьевой составляющей лесных ресурсов, а другие составляющие многофункционального назначения лесов остаются неучтенными, хотя известно, что экономические оценки природных ресурсов зависят от их функционального назначения и востребованности.

Рассмотрим возможные методические подходы к определению эффективности инвестиций в строительство лесохозяйственных дорог на уровне лесхоза, так как реализация программы строительства дорог осуществляется на этом уровне.

Поскольку в настоящее время перечисленные функции леса еще не получили стоимостной оценки, то для расчета экономической эффективности единовременных затрат на строительство лесохозяйственных дорог на стадии их проектирования на уровне лесхоза может быть использована зависимость

$$\mathcal{E}_{\text{лд}} = \frac{P_{\text{д}}}{K}, \quad (1)$$

где $\mathcal{E}_{\text{лд}}$ – показатель общей экономической эффективности капитальных вложений в строительство лесохозяйственных дорог; $P_{\text{д}}$ – годовой экономический эффект от эксплуатации сети лесохозяйственных дорог, обусловленный единовременными затратами на строительство дорог; K – единовременные затраты на строительство дорог.

Единовременные затраты на строительство дорог считаются эффективными при условии, что полученный коэффициент общей экономической эффективности $\mathcal{E}_{\text{лд}}$ будет не ниже принятого при технико-экономическом обосновании Программы строительства лесохозяйственных дорог в лесах Республики Беларусь в 2011–2015 годах норматива общей экономической эффективности $E_{\text{н}}$, равного 0,18, а срок окупаемости не превысит $T_{\text{ок}} = 5,8$ года. Если $\mathcal{E}_{\text{лд}} > E_{\text{н}}$, то затраты на строительство дорог будут считаться эффективными.

Годовой экономический эффект от эксплуатации построенной дороги, обусловленный одновременными затратами на ее строительство (для предварительной оценки), может быть рассчитан по формуле

$$P_d = \Pi_{\text{лф}} + \Pi_y + T_Q, \quad (2)$$

где $\Pi_{\text{лф}}$ – экономический эффект от более полного освоения лесного фонда; Π_y – экономический эффект от увеличения объемов рубок ухода; T_Q – стоимость годового объема заготовки леса на корню.

Экономический эффект от освоения лесного фонда ($\Pi_{\text{лф}}$) рассчитывается по формуле

$$\Pi_{\text{лф}} = (Q_{\text{гп}} - Q_{\text{гпф}}) \cdot (\Pi_{\text{гп}} - C_{\text{гп}}), \quad (3)$$

где $Q_{\text{гп}}$ – расчетный или проектный объем рубок главного пользования на рассматриваемой территории в течение года, м^3 (принимается по материалам лесоустройства); $Q_{\text{гпф}}$ – фактический объем рубок главного пользования на рассматриваемой территории в течение года до строительства дороги, м^3 (принимается по данным предприятия); $\Pi_{\text{гп}}$ – цена обезличенного 1 м^3 (принимается по данным предприятия), рублей; $C_{\text{гп}}$ – себестоимость заготовки 1 м^3 (принимается по данным предприятия), руб.

Экономический эффект от увеличения объема рубок ухода (Π_y) определяется по формуле

$$\Pi_y = (Q_{\text{п}} - Q_{\text{с}}) \cdot (\Pi - C_y), \quad (4)$$

где $Q_{\text{п}}$ – расчетный или проектируемый объем всех видов рубок ухода на рассматриваемой территории в течение года, м^3 (принимается по материалам лесоустройства); $Q_{\text{с}}$ – объем ежегодно проводимых рубок ухода на рассматриваемой территории до реализации проекта строительства, м^3 (по данным предприятия); Π – цена обезличенного 1 м^3 (по данным предприятия), руб; C_y – себестоимость заготовок древесины от рубок ухода (принимается по усредненным данным предприятия), руб.

Применительно к лесному хозяйству интегратором текущих затрат является показатель себестоимости выращивания, заготовки и транспортировки продукции лесного хозяйства (древесины, топливной щепы). Этот комплексный показатель делится на экономические элементы затрат:

- 1) материальные затраты;
- 2) затраты на заработную плату;
- 3) отчисления в бюджет и внебюджетные фонды от средств оплаты труда;
- 4) амортизационные отчисления;
- 5) прочие затраты.

Разница между действующей ценой и себестоимостью продукции составляет чистый доход лесхоза. По величине дохода должна оцениваться

хозяйственная деятельность лесхозов. Себестоимость должна служить надежным исходным материалом для обоснования плановых цен на лесопroduкцию. Для правильного использования себестоимости продукции в ценообразовании она должна включать и амортизационные отчисления на воспроизводство основных фондов, в том числе на строительство лесохозяйственных дорог.

Единовременные затраты на строительство дорог можно рассчитать по формуле

$$K = K_{\text{уд}} \cdot L_{\text{ср}}, \quad (5)$$

где $K_{\text{уд}}$ – удельные затраты на строительство 1 км лесных дорог, руб.; $L_{\text{ср}}$ – среднее расстояние вывозки древесины.

И затраты, и результаты (эффект) являются функциями времени. Поэтому, анализируя эффективность любого инвестиционного проекта, следует указывать, за какой период времени определяется эффективность. Если процесс построен эффективно, т. е. $P_d > K$, то в определенный момент времени, называемый сроком окупаемости затрат, результат становится равным по величине затратам на его получение. Очевидно, что чем меньше время окупаемости ($T_{\text{п}}$), тем более эффективен процесс. По этой причине время окупаемости затрат часто используют как критерий эффективности. Для некоторых процессов нормативный срок окупаемости инвестиций установлен и служит ориентиром для определения как эффективности инвестиций, так и нормы амортизации созданных основных фондов.

Применительно к строительству лесохозяйственных дорог единовременные (капитальные) затраты – это затраты хозяйствующего субъекта на создание основных фондов, а именно на создание лесохозяйственных дорог. Они выполняются до начала освоения лесной территории лесхоза единожды [2].

Специфика лесохозяйственных дорог как основных фондов состоит в том, что обновление лесной дороги в экономическом смысле происходит не путем замены ранее построенных участков, а путем наращивания (увеличения) ее протяженности. Экономический износ лесовозной дороги происходит путем переноса ее стоимости как на лесохозяйственные работы, так и на древесину, заготавливаемую на непосредственно примыкающей к ней территории.

Считается, что при строительстве лесных дорог инвестиции нужны только для строительства первой очереди, а последующее строительство должно вестись в том числе и за счет амортизационных средств [3].

Сумма ежегодных амортизационных отчислений должна определяться по специальным

нормативам, устанавливаемым соответствующими государственными органами.

С учетом данного обстоятельства, а также и того, что технологический цикл выращивания спелого леса составляет примерно от 60 до 100 лет, норма амортизации для лесохозяйственных дорог может быть установлена в пределах от 1 до 2%, в зависимости от конкретных природно-производственных условий.

На уровне лесхоза оценка эффективности затрат на строительство лесохозяйственных дорог может быть выполнена на стадии их проектирования исходя из значений параметров, заложенных в Программе строительства лесохозяйственных дорог. Для этого каждому лесхозу необходимо установить следующие нормативы:

- 1) общая протяженность лесохозяйственных дорог в лесхозе;
- 2) общая протяженность лесохозяйственных дорог в лесхозе, строительство которых предусмотрено Программой;
- 3) период транспортного освоения лесов в соответствии с Программой;
- 4) средняя протяженность строительства дорог в расчете на 1 год периода транспортного освоения;
- 5) средняя стоимость строительства 1 км дороги;
- 6) проектный объем вывозки древесины по проектируемой дороге.

На основе этих нормативов можно рассчитать два важнейших показателя экономики дорожного строительства: амортизационные отчисления и удельные капиталовложения. Годовая сумма амортизационных отчислений на простое воспроизводство лесных дорог получается умножением нормативов 2 и 5 и делением на норматив 3. Удельные капиталовложения есть произведение нормативов 2 и 5, деленное на норматив 6. Знания этих нормативов позволит лесхозам рассчитывать амортиза-

ционный фонд, направляемый на строительство дорог после реализации Программы. По нормативам удельных капитальных вложений и амортизационных отчислений можно будет судить о величине капитальных вложений в строительство лесной дороги и о целесообразности освоения того или иного участка лесной территории лесхоза.

Заключение. Учет обозначенных в работе методических аспектов будет способствовать более объективной оценке показателей экономической эффективности инвестиций в строительство лесохозяйственных дорог на уровне лесхоза, приведет к решению некоторых проблем в плане объективного определения себестоимости заготовленной древесины, получаемой прибыли и эффективности ведения лесного хозяйства в целом.

Литература

1. Бирюк, В. Г. Инвестиционный путеводитель: предложения для инвестора и партнера / В. Г. Бирюк. – Минск: Минсктиппроект, 2009. – 128 с.
2. Курьянов, В. К. Обеспечение эффективности освоения экономически доступных лесных ресурсов посредством дорожного строительства в условиях реформирования лесного законодательства // Вестник ТГУ. – 2008. – Вып. 1. – С. 330–333.
3. Починков, С. В. Экономические основы устойчивого лесопользования: Эффективное освоение и воспроизводство лесных ресурсов / С. В. Починков. – СПб.: ПРОФИКС, 2007. – 112 с.
4. Программа строительства лесохозяйственных дорог в лесах Республики Беларусь в 2011–2015 годах: утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь 12 июля 2010 г. № 1046 (в ред. постановления Совмина от 01.08.2011 №1033). – Минск, 2010.

Поступила 25.03.2013

УДК 630*907.9

Т. П. Водопьянова, кандидат экономических наук, доцент (БГТУ)**ОСОБЕННОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА
В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ БЕЛАРУСИ**

В статье дана характеристика позитивного и негативного воздействия, основных направлений развития экологического туризма, проанализированы факторы, сдерживающие развитие туризма в Республике Беларусь и деятельность государственных лесохозяйственных учреждений, рассмотрены инновационные инструменты продвижения туристических услуг.

The article provides a description of the positive and negative effects, the main directions of development of ecological tourism, analyzes factors constraining the development of tourism in the Republic of Belarus and the activities of state forestry agencies and consider innovative tools to promote tourism services.

Введение. Экотуризм представляет собой специализированную форму туризма, нацеленную на бережное и гармоничное отношение к дикой природе. Он представляет собой форму целенаправленного, гибкого, рассредоточенного туризма, который воспринимается как недорогой и удобный вид отдыха, наилучшим образом соответствующий основным установкам стратегии устойчивого развития. В качестве наиболее привлекательных мест экотуризма выступают заповедники, национальные парки, коралловые рифы, горы, леса.

Как форма активного отдыха экологический туризм имеет как отрицательные, так и положительные стороны.

К негативному воздействию туризма на окружающую среду можно отнести [1, с. 157]:

- сокращение мест обитания и изменения видового состава;
- нарушение растительного покрова;
- эрозия почв;
- ограничение свободного скрещивания животных;
- уничтожение животных в спортивных целях или для изготовления сувениров.

Кроме того, туристическая деятельность приводит к загрязнению воздуха, водных ресурсов и шумовому загрязнению и накоплению отходов.

Позитивное воздействие экологического туризма проявляется в следующем:

- комплекс мероприятий по охране животных для привлечения туристов;
- доходы от туризма, используемые на восстановительные цели;
- совершенствование инфраструктуры для привлечения туристов;
- меры по оздоровлению окружающей среды;
- возможности использования окраинных и непродуктивных земель;
- улучшение природных территорий, например застройка городских пустырей;
- возрождение и модернизация архитектурных ансамблей;

реставрация и использование заброшенных зданий, имеющих историческую ценность и многое другое.

Вышеперечисленные положительные аспекты определяют актуальность научного анализа экологического туризма в целях выявления его особенностей в государственных лесохозяйственных учреждениях Беларуси.

Основная часть. Основное содержание экологического туризма сводится к его определению не только как формы активного отдыха, но и широкого ознакомления людей с достопримечательностями естественной природы с целью получения представлений о природных и культурно-этнографических особенностях того или иного региона. Особенностью экологического туризма является получение сведений о воздействии человеческой деятельности на природные экосистемы с целью содействия охране природы и социально-экономическому развитию.

Основными направлениями развития туризма в Беларуси являются [2]:

- организация экологических туров;
- организация экскурсий по экологическим тропам в относительно нетронутые уголки природы;
- пешие, лыжные, велосипедные, конные и водные походы, экскурсии, туры;
- экскурсии по местам произрастания дикорастущих ягод, грибов и лекарственных растений;
- экскурсии по водно-болотным угодьям; рыболовные туры;
- кино-фотоохота на представителей животного и растительного мира, находящихся в естественных условиях;
- маршруты выходного дня;
- экскурсии по историческим, культурным и усадебно-парковым комплексам.

В соответствии с прогнозными показателями развития туризма в Республике Беларусь в 2011–2015 годах, планируется, что к 2015 году по сравнению с 2010 годом увеличатся:

туристические прибытия более чем в 1,6 раза;

количество организованных туристов, посетивших Республику Беларусь, более чем в 1,6 раза; экспорт туристических услуг в 3,5 раза; выручка от оказания туристических услуг субъектами туристической деятельности в 2 раза [3].

Вместе с тем имеется значительное количество факторов, препятствующих развитию туризма. К ним можно отнести:

недостаточно развитую инфраструктуру (отсутствие национальных и вегетарианских блюд, комфортных условий для проживания); неблагоприятные условия для инвестиций в инфраструктуру;

отсутствие рекламы туристических возможностей Беларуси;

отсутствие формализованных и неформализованных туристических брендов;

невысокое качество обслуживания во всех секторах туристической индустрии.

В 2010 году удельный вес поступлений от ведения охотничьего хозяйства составлял 1,6% от поступлений средств от лесохозяйственной деятельности (по Министерству лесного хозяйства), а в 2011 году удельный вес составил 2,1 %.

Расходы на ведение охотничьего хозяйства в 2011 составили 10 685 млн. руб., доходы – 13 817 млн. руб., прибыль за 2011 равнялась 3132 млн. руб. [4].

В развитии туристической индустрии наблюдаются следующие основные тенденции [5]:

глобализация и концентрация бизнеса, оптимизация предложений с учетом требований и тенденций развития рынка;

работа на долгосрочную перспективу и использование стратегии устойчивого развития;

персонализация обслуживания и полная концентрация на запросах и потребностях клиентов;

внедрение новых технологий в деловую стратегию предприятий, в частности широкое использование сети Интернет с целью продвижения продуктов и услуг.

Перечисленные тенденции развития индустрии туризма свидетельствуют о появлении перспективных направлений деятельности, что подтверждает необходимость поиска новых инновационных инструментов продвижения туристических услуг в Республике Беларусь. К ним следует отнести интернет-маркетинг и создание туристических кластеров.

На основании анализа сайтов государственных лесохозяйственных учреждений целесообразно внедрить следующие приоритетные направления их доработки:

размещение более полной контактной информации (ссылки, e-mail с фамилиями, именами сотрудников, отвечающих за организацию туризма);

мультимедийная презентация условий проживания и национальной кухни;

размещение карт и навигаторов;

создание приложений о туристических порталах и предоставление информации справочного характера;

включение элементов для комментариев и впечатлений, наиболее часто задаваемых вопросов;

предоставление возможности сравнения цен на услуги и альтернативных вариантов;

предложение подписаться на рассылку для индивидуального сервиса;

внедрение поисковой системы.

К сожалению, практически во всех лесхозах отсутствует специалист со знанием иностранных языков, поэтому первоочередная задача всех ГЛХУ – введение должности менеджера по туризму со знанием хотя бы двух языков.

Туристические кластеры позволят максимально использовать природный, кадровый и интеграционный потенциал и при правильной их организации обеспечат устойчивые конкурентные позиции на мировом рынке, которые и по своей сути являются элементом глобальной экономики.

Государственные лесохозяйственные учреждения Беларуси являются наиболее удобными местами для создания туристических кластеров, так как:

Министерство лесного хозяйства может выступить в качестве организатора и координатора; развита инфраструктура (78 лесохозяйственных хозяйств с домиками охотника с современным уровнем комфорта);

имеются специалисты, достаточно хорошо подготовленные в области лесного хозяйства;

установлены приемлемые цены на услуги и накоплен опыт в лесохозяйственной деятельности.

К сожалению, в государственных лесохозяйственных учреждениях туризм практически сводится к ведению охотничьего хозяйства, хотя вместе с охотниками очень часто путешествуют сопровождающие лица, которым необходима культурно-познавательная и фольклорно-этнографическая программа.

В государственном лесохозяйственном учреждении «Пинский лесхоз» разработан только один экологический маршрут (тропа «Бобровяя») и 11 туристических маршрутов существуют в городе Пинске, поэтому необходимо создать новые дополнительные природоохранные автобусно-пешеходные маршруты, которые бы охватили все достопримечательности лесничеств, например:

по заказнику республиканского значения «Средняя Припять»;

заказник местного значения (биологический) «Изин» – естественное лесное озеро «Богатыревка» – заказник местного значения (биологический) «Кончицы»;

Дуга Струве – памятник природы местного значения (ботанический) «Насаждения сосны Веймутова»;

по озерам Окунино – Карасин – Завишье;

«Усадебно-парковый комплекс Дубое» – памятник природы местного значения (ботанический) «Гнедецкое заполье» – заказник местного значения (биологический) «Оброво» – заказник местного значения (биологический) «Завишье»;

Парк «Запольская дача» – Поречский парк.

Государственное лесохозяйственное учреждение «Пинский лесхоз» не имеет своего охотничьего домика, и поэтому целесообразно его создание на озере «Богатыревка».

В государственном опытном лесохозяйственном учреждении «Сморгонский опытный лесхоз» возможны следующие маршруты:

водный маршрут «Залесье – Михалишки»;

автобусно-пешеходный маршрут «По страницам книг Короткевича» (маршрут «Крево – Боруны – Гольшаны»);

туристические маршруты:

по исторической Сморгони;

по ландшафтному заказнику «Голубые озера»;

по гидрологическому заказнику «Новоселки»;

по биологическому (зоологическому) заказнику местного значения «Мицкевичский»;

по республиканскому биологическому (кляквенному) заказнику «Дубатовское»;

вдоль озера Вишневецкое.

Заключение. В целях совершенствования экологического туризма в государственных лесохозяйственных учреждениях необходимо принять меры по дополнительному финансированию туризма, повысить степень внедрения

нововведений в целях снижения затрат на производство туристических услуг и использования современных методов организации и ведения бизнеса; внедрить более гибкую ценовую политику на предоставление туристических услуг; совершенствовать систему экологического образования в соответствии с международными стандартами и требованиями.

Литература

1. Нэгл, Гаррет. География в диаграммах / Гаррет Нэгл, Крис Спенсер; пер. с англ. Э. Абушаевой, В. Колесова. – М.: Астрель: АСТ, 2004 – 174 с.

2. Рекомендации по развитию экологического туризма в лесном хозяйстве Беларуси: реестр техн. норматив. правовых актов М-ва лесного хоз-ва Респ. Беларусь, 10 сент. 2008 г., № 000083. – Введ. 01.08.2008 / И. В. Ермнина; ГНУ «Ин-т леса НАН Беларуси» // Науч.-техн. информ. в лесном хозяйстве / М-во лесного хоз-ва Респ. Беларусь, Респ. унитар. предпр. «Белгипролес». – Минск, 2008. – Вып. 9. – С. 3–58.

3. Государственная программа развития туризма в Республике Беларусь на 2011–2015 годы: утв. постановлением. Совета Министров Респ. Беларусь № 373 от 24.03.2011 // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.ncpi.gov.by>. – Дата доступа: 01.01.2013.

4. Ровкач, А. И. Основы ведения лесного и охотничьего хозяйства: учеб. пособие / А. И. Ровкач, М. М. Санкович, Н. Т. Юшкевич. – Минск: РИПО, 2012. – 196 с.

5. Инновационные инструменты продвижения туристических услуг Республики Беларусь: монография / А. И. Тарасенок [и др.]; под ред. Н. И. Кабушкина. – Минск: БГЭЖ, 2011. – 254 с.

Поступила 01.03.2012

УДК 338.45:630*6:336.226.1

Т. В. Каштелян, кандидат экономических наук, доцент (БГТУ)**НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ: АНАЛИЗ, СТИМУЛИРОВАНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ХИМИКО-ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА БЕЛАРУСИ**

Автором статьи произведен сравнительный и структурный анализ налогов в химико-лесном комплексе. Рассмотрены основные налоговые регуляторы по видам экономической деятельности химико-лесного комплекса и организационным структурам – концернам «Белнефтехим», «Беллесбумпром», Министерству лесного хозяйства и др. Выявлено, что значительный удельный вес косвенных налогов в выручке и другие причины не способствуют эффективной реализации инновационно-промышленной политики, особенно в лесном комплексе. Даны предложения по формированию благоприятных условий оптимизации налоговой нагрузки, бюджетного инвестирования в целях ускоренного инновационного развития и др.

The author makes comparative analysis and structural analysis of taxes in the chemical and forestry complex. Main tax factors is analyzed by categories of economic activity of chemical and forestry complex and organizational structures – concerns «Belneftechim», «Bellesbumprom», The Ministry of Forestry. The author finds out that considerable specific weight of indirect taxes in proceeds and other reasons don't facilitate the effective realization of innovative and industrial policy, especially in the forestry complex. Suggestions to form the auspicious conditions of tax optimization, budget investment for accelerated innovative development are given.

Введение. В инновационно-промышленной политике всегда решающую роль играют налоговые регуляторы. Хотя они относятся к косвенным методам государственного управления, общепризнанным мнением является то, что главным образом налоговая политика может принести позитивные результаты в направлении активизации инновационной деятельности. Наряду с денежно-кредитной политикой налогово-бюджетные отношения должны способствовать повышению инвестиционного потенциала страны.

Одним из ключевых моментов в реализации эффективной инновационно-промышленной политики является противоречивое производственное отношение «предприятия – государство», в котором не обеспечивается должный уровень стимулирования предпринимчивости, экологизации производства, мотивации труда производственных коллективов. Через существующий механизм налогообложения предприятий и организаций изымается значительная доля средств, не наблюдается инновационно-продуктовой ориентации налогового стимулирования и качественного управления обновления производством с участием бюджетных инвестиций.

Основная часть. Химико-лесной комплекс в своем составе базируется на крупных интегрированных структурах, которые можно считать выразителями инновационного облика страны. Следует отметить, что сегодня удельный вес химико-лесного комплекса в обрабатывающей промышленности составляет 46%, десять лет назад он был на 10 процентных пунктов меньше. Положительные структурные

сдвиги произошли за счет отраслей химического комплекса. По виду экономической деятельности «обработка древесины» наблюдалось снижение – на 0,5 процентных пункта. Показатель стоимости деревообрабатывающей продукции был уменьшен за счет существенного сокращения выпуска и реализации плитных материалов. В концерне «Беллесбумпром» по данному продуктовому направлению произошли нежелательные структурные сдвиги – уменьшилось производство плит на древесной основе на 2 процентных пункта, фанеры – на 7 [1].

Мотивация инновационного поведения на предприятиях химико-лесного комплекса, как представляется, обусловлена внутренними и внешними обстоятельствами. Внешние и внутренние факторы включают систему финансовых рычагов, в результате которых формируются соотношения налогов, прибыли и инвестиционных средств. Координация деятельности с помощью ценового, налогового и других мер госрегулирования призвана была обеспечить решение проблем повышения конкурентоспособности продукции, создания новых высокотехнологичных производств.

Однако те производители, для которых в налоговой системе предусматривается низкая доля налоговых вычетов по НДС, к таким относятся в частности лесной комплекс, который связан с использованием древесного сырья, столкнулись со значительными трудностями и проблемами распределения средств на мероприятия по повышению технико-технологического уровня. Несмотря на утверждения о положительном опыте Запада в отношении изъятия НДС по зачетной системе, теперешний

уровень управления финансами в лесном комплексе не позволяет обеспечить существенное снижение налоговой нагрузки. В лесном комплексе за 2008–2011 гг. удельный вес налогов в выручке стабилен – 11–13% (для сравнения при производстве кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов за данный период произошло снижение с 23,3 до 12,4%). При сопоставлении источника уплаты налогов (добавленной стоимости) в лесном комплексе с суммами изъятий из выручки становится понятно, чем вызваны медленные темпы перевооружения лесоперерабатывающих предприятий: на 1 тыс. руб. добавленной стоимости приходится 400 руб. косвенных налогов. Несмотря на то, что налоговые источники ограничены, стратегия промышленного развития должна реализовываться в благоприятных макроэкономических условиях – качественного изменения системы экономических механизмов комплексов и национальной инновационной системы в целом.

Следует отметить, что финансовая помощь предприятиям сельскохозяйственного сектора в нашем государстве вызвала внутриотраслевые различия и привела к снижению темпов роста эффективности производства в обрабатывающих отраслях, ориентированных на использование местных сырьевых ресурсов, древесного сырья в частности. К примеру, в 2008 г. концерном «Беллесбумпром» было уплачено 17,5 млрд. бел. руб. отчислений в фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, что превысило в 1,5 раза земельный налог и 2 раза – экологический. Правда, уже в 2009 г. эти же отчисления равнялись 6 млрд. руб. и составили 24% от суммы уплаченного НДС, который сыграл особую роль в налоговом регулировании деятельности концерна «Беллесбумпром». В 2010 г. сумма уплаты по НДС составила около 40 млрд. руб. Однако в целлюлозно-бумажной промышленности концерна его возмещение (возврат) по материальным ресурсам превысил суммы начислений. При этом структурные сдвиги по данному направлению экономической деятельности были обеспечены неплохие, производство бумаги увеличилось в Беларуси за 2008–2011 г. с 56,2 до 113,5 тыс. т.

В конце первого десятилетия нынешнего столетия важным способом механизма налогообложения должна была стать политика формирования устойчивых баз налогообложения. Это возможно только в рамках реализации маркетинговых решений, верным признаком эффективности которых является повышение спроса на продукцию (коэффициента реализации), добавленной стоимости, сокращение госдотаций на покрытие убытков при производстве продукции. Сравнительная эффективность

инновационного экономического развития может определяться по ценности вклада в бюджет. Это – так называемая бюджетная эффективность. Стоит учитывать, что доходы государства являются частью доходов предприятий, и аллокативная эффективность в отношении общества и предприятий в любом случае зависит от динамики запросов потребителей.

При проведении исследований было выявлено, что темпы опережающего развития в химико-лесном комплексе характерны для производства кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов. В доходах консолидированного бюджета Республики Беларусь доля налогов, поступающих от концерна «Белнефтехим», оставалась в 2008–2010 гг. в пределах 10–14%. В 2011 г. доля налоговых поступлений указанной структуры составила почти 18%. В целом по республике в 2011 г. налоговые поступления по виду экономической деятельности «химическое производство» составили 24537,6 млрд. руб. (для сравнения: по видам экономической деятельности «лесное хозяйство», «обработка древесины», «целлюлозно-бумажное производство» – 630 млрд. руб., или 2,6% от суммы налогов химического производства), что составило 28,7% от доходов консолидированного бюджета. Таким образом, каждый четвертый рубль в бюджете заработан в химическом комплексе.

Основной вклад в объемы производства химической промышленности вносит концерн «Белнефтехим». Однако следует отметить отрицательную динамику его удельного веса. Индекс роста объемов химического производства в 2008–2010 гг. – 124%, в том числе по концерну – 114,5%. Согласно проведенным исследованиям, в химическом комплексе созданы новые субъекты хозяйственной деятельности, которые усугубляют проблемы экологизации производства (имеются случаи повышения ПДК в целях минимизации налогов). За 2008–2011 гг. в структуре всех налогов (без налога на прибыль) прослеживается тенденция уменьшения платежей за недвижимость, за пользование природными ресурсами, землю (в среднем на 0,5–2 процентных пункта по каждому), акциза (на 17,6 процентного пункта). Наблюдалось увеличение таможенных пошлин и сборов – около 18 процентных пунктов. Стоит опасаться, что увлеченность косвенными налогами приведет к истощению фискального потенциала. Следует делать упор на уменьшение последних, не затрагивая подакцизных товарных позиций, т. е. по товарам широкого (массового) потребления.

Стимулирующую роль налогов, прибыли и средств на оплату труда значительно ослабило госуправление, осуществляемое без учета кон-

кретных экономических интересов, ориентированных на освоение природных ресурсов. Если объектом изучения сравнительной эффективности налогового регулирования внутри комплексов является налоговая нагрузка, то при сопоставимых ставках несопоставимой оказывается база налогообложения. Деловая активность субъектов в сфере обработки древесины, к примеру, носит несбалансированный характер. Основная доля продукции лесного комплекса производится не в концерне «Беллесбумпром» и Минлесхозе, а в остальном (государственном и негосударственном) секторе – 52,2%, но доля последнего в структуре налогов лесного комплекса не достигает и 30%. Казалось бы, налоги должны превышать долю произведенной продукции, поскольку цены на продукцию деревообработки выше, чем в концерне и Министерстве лесного хозяйства. Однако структурный анализ в разрезе выделенных секторов показал, что такой тенденции нет.

Таким образом, борьба за льготы малому предпринимательству при подчеркнутом игнорировании интересов крупных объединений не оказывает положительного влияния на экономическое развитие. И хотя анализ удельного веса объединений и министерств в химико-лесном комплексе позволил сделать вывод о достаточной их стабильности в 2007–2011 гг., базовые системы организационных, экономических, технико-технологических и других факторов в этих крупных интегрированных структурах не задействованы в соответствии с эффективной реализацией инновационных мероприятий. Главная проблема – отсутствие межотраслевых маркетинговых стратегий развития кооперации в Беларуси. В национальных интересах не поощрять фаворитизм среди отдельных субъектов, объединений и производств, а создать инновационную среду на базе эффективного взаимодействия химического комплекса с лесным и другими.

В основе должна лежать система регулирования финансовых средств, включающая критерии оценки эффективности всех подразделений или бизнес-единиц объединений. Финансовые цели бюджетного инвестирования или экономии на налогах (в соответствии с Налоговым кодексом Республики Беларусь) должны формироваться с учетом межотраслевых финансовых и организационных моделей консолидации. Важно, чтобы в основе мотивов финансирования инвестиций была возможность наращивать прибыль, заработную плату и сокращать налоговую нагрузку (в процентах к добавленной стоимости). Для лесного комплекса выход из кризиса – диверсификация производства. Наряду с решением задач организации

плитного производства, расширения производства бумаги стоит разработать и освоить технологии облагораживания (пропитки) заготовок из древесного сырья. С учетом того, что в лесном комплексе Беларуси более половины сырья уходит на производство пиломатериалов и разного рода строительных изделий, следовало бы лучше изучить этот рынок и реализовать на практике инвестиционные проекты термомодификации древесины. В современных условиях 1 м³ таких изделий можно продать за 1500–5000 дол. США (для сравнения: на 1 м³ сырья, потраченного для производства европоддонов, белорусские предприятия зарабатывают максимум 180 дол. США).

Вместо внутриконцерновых связей по типу отношений с вышестоящими органами на первый план должны выйти функции интегрированного менеджмента. При рассмотрении процента налогов в выручке в химическом комплексе можно отметить, что самый высокий он в химическом производстве – 15,5%, а самый низкий – в производстве минеральных удобрений (это связано со структурой цен на удобрения, высокой рентабельностью их производства – на протяжении последних 5–6 лет более 160%! – 6% [1]. Доведя процент косвенных налогов хотя бы до уровня 8–10% в химическом производстве, можно было бы направить высвободившиеся средства на разработку и освоение древесно-полимерных композиционных изделий, которые состоят из частиц измельченной древесины, синтетических или органических полимеров или их смесей, комплекса специальных химических добавок. Ведь Беллесбумпром не в состоянии самостоятельно решить такого рода задачи из-за низкого инвестиционного потенциала.

Формирование регулирующих налоговых отношений, при котором доходы, полученные в одних отраслях, направляются в другие в виде бюджетных инвестиций, может быть оправдано в случаях, если это стимулирует инновационный процесс, служит дальнейшему укреплению конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и государства в целом. Последнее предполагает и учет финансового состояния налогоплательщиков, и острую потребность в освоении всего многообразия методов изучения и формирования потребительского спроса, включая стимулирование его в направлении получения экологических эффектов от использования товаров. Как свидетельствуют разработчики, перспективным направлением в производстве древесно-полимерных композиционных технологий является применение в качестве связующих биологических полимеров – зерновых крахмалов, отходов бумажного производства и др.

Легкоутилизуемые биоразлагаемые композиты считаются той продукцией, которая позволяет реализовать формулу «отходы – доходы – экологические эффекты». Зарубежные фирмы (включая российские) производят плиты Green board, которые используются для устройства полов, потолков, оснований кровли, вентилируемых фасадов и др.

В целях эффективного развития химико-лесного комплекса необходимо дальнейшее совершенствование налогового механизма. Основы перспективных моделей налоговых регуляторов должны быть связаны с отказом от усиленного развития потенциала косвенных налогов. Мероприятия, предусмотренные Национальной платформой бизнеса 2013, заслуживают внимания, однако вместо предложений об отмене налога на прибыль целесообразнее было бы применить практику полной отмены НДС, в особенности для субъектов лесного комплекса. Это позволило бы опираться не на фальсифицированные в целях сокрытия налогооблагаемых баз записи, а на натуральные показатели – отдачи ресурсов. Тем более, что налоговые органы по результатам проверок, констатируют об обнаружении поддельных документов по получению материальных ценностей для отражения вычетов по НДС. Как свидетельствует опыт, доходы бюджета при уплате налогов на потенциал (в его ресурсном измерении) растут за счет увеличения деловой активности предприятий, для которых оставаться «в тени» оказывается более дорогим мероприятием.

Что касается непосредственного стимулирования инновационной деятельности, рассматриваемого в аспекте уменьшения косвенных налогов, то важную роль должно сыграть налоговое планирование, позволяющее сокращать базы налогообложения и общую налоговую нагрузку при проведении исследовательских, инвестиционных мероприятий. Например, при уплате налога с активной части основных фондов (данная мера отменена согласно современному Налоговому кодексу) стоило бы просто освободить от уплаты в течение 3–5 лет, а не облагать налогом те основные фонды, которые не приносят доходов (здания и сооружения). В таком регулировании следует видеть и проблему развития малого бизнеса в Беларуси. Несмотря на то, что имеется большое количество неиспользуемых и малоиспользуемых помещений и участков земли, они не предоставляются для инвестиционных проектов частного бизнеса – арендная плата высока. Отсюда вывод: постоянные издержки (включая налоги) должны быть окупаемыми за счет маржинальных доходов субъектов, величина которых

определяется показателями прибыльности продукции, объемами реализации, приходящимися на суммы постоянных расходов.

В химико-лесном комплексе важно постоянно наращивать, развивать, совершенствовать производство и на этой основе предметно реализовывать экологические задачи. Для этого результаты промышленной деятельности должны быть состыкованы как со спросом на выпускаемую продукцию, так и с ограничениями, налагаемыми существующими технологиями, с одной стороны, и экологическими требованиями к экосистемам – с другой. Особый интерес в связи с этим представляют экологические платежи. Важными способами сокращения налогооблагаемой базы по данному направлению должны стать созданные реальные возможности наибольшей отдачи ресурсов с каждой потребляемой их единицы. При этом каждый вид продукции (направление деятельности), включающий всю технологическую цепочку (к примеру, от заготовок до глубокой переработки древесного сырья) призван вносить свою, экономически обоснованную лепту в сохранение природы. Эту проблему можно решить на основе точного учета и распределения платы за загрязнение по продуктовым позициям. Налоговые регуляторы экологического характера в Беларуси должны создавать равные условия хозяйствования – ту среду, когда природоохранные технологии становятся частью общественного запроса, а справедливая конкуренция между производителями формируется с учетом включения экологических издержек в себестоимость, в соответствии с принципами экологической привлекательности продукции, ускоренной модернизации технологических процессов, уменьшения вредных выбросов в окружающую среду.

Заключение. Обобщая систему налоговых регуляторов в химико-лесном комплексе, следует связать ее с решением межотраслевых проблем инновационного развития. Проблема развития плитного производства в рамках концерна «Беллесбумпром» не решается не только по причине налогового бремени, но из-за высокой импортной составляющей в материальных затратах. Так, по данным ОАО «Ивацевичдрев», импортность продукции – более 50% (критическая величина!). Указанным предприятием из Российской Федерации завозится значительная часть дорогостоящего сырья – клей, меламин, бумажная продукция и др. А по данным ВНИИдрев, в той же Российской Федерации в настоящее время на стадии строительства и освоения мощностей находятся 10 новых заводов по производству древесностружечных плит общей мощностью 2450 тыс. м³. Отсюда вытекает потребность решения задач импортозамещения за счет

собственных, внутриреспубликанских средств. И еще одно. Во многих странах лесохимическое производство приносит не только занятость населения и доходы в бюджет, но и обеспечивает быструю окупаемость вложений. У нас в стране подакцизные продуктовые позиции лесохимии неконкурентоспособны как по ценовому фактору, так и по качественным параметрам. Налоговые поступления от данного вида экономической деятельности – около 8 млрд. руб. в год, что составляет всего 1% от доходов бюджета, полученных от лесного комплекса.

При наличии устойчивой лесосырьевой базы на государственном уровне следует ускоренно реализовать стратегии диверсифицированного роста на основе производственно-финансовой кооперации. Формирование межотраслевой инновационной политики химико-лесного комплекса стоит рассматривать в качестве важной составляющей создания целостной национальной инновационной системы. Адекватность государственного, и в частности налогового, регулирования требованиям глобального рынка предполагает и жесткие экологические нормы, и ценовую, и ценовую конкурентоспособность. Отсюда вытекает потребность целенаправленного привлечения средств, полученных от экспорта товаров нефтехимии для ускорения инновационного развития за счет повышения отдачи от использования лесосырьевых ресурсов. Важный вклад в модернизацию экономики может внести задействование неиспользуемых производственных площадей на базе объединения финансовых средств для развития агрохимических производств, лекарственных препаратов, антимикробных, огнезащитных средств и др. Все это реализуется на оборудовании химических процессов, а в Беларуси можно найти производителей, способных освоить производство подобного рода техники.

Для реализации данных технико-технологических задач интеграция должна иметь место прежде всего в сфере маркетинга и научных исследований. В последней сфере указанная задача должна быть подкреплена налоговыми каникулами и кредитами, предпринимательской инициативой по схеме «изученный спрос – научные исследования – инновационный бизнес». Особенное значение приобретает развитие кооперационных процессов и методов Фор-

сайт в рамках уже имеющихся фирм изучения спроса на фармацевтическом рынке и других – средств защиты растений, биостимуляторов, кормовых добавок и т. п. Так, фармацевтическим компаниям России подлинно известно, какие лекарства в каких объемах приобретают в Беларуси (действует порядка 3 фирм, продающих такие маркетинговые базы). В то время как в Беларуси с относительно низким числом зарегистрированных медпрепаратов (порядка 3 тыс., а в России – 5 тыс.) подобного рода сотрудничество не организовано ни с Казахстаном, ни с Украиной, ни с другими странами СНГ. Усиление роли налогового регулирования в Беларуси может состоять в том, что такие организации изначально можно было бы создать в основном за счет средств бюджета как представительства объединенной белорусской фармации. Этот опыт следовало бы распространить и на другие виды экономической деятельности – пищевую, легкую промышленности и др.

Необходимо понимать, что продажа белорусских предприятий иностранным инвесторам (в частности ТНК) может усугубить не столько проблемы профессионального роста коллективов и сохранения градообразующих предприятий, сколько социальной сферы, поскольку прибыли уйдут в другие государства. Идти путем развития продуктовых и процессных инноваций за счет собственных средств – основная прерогатива менеджмента. Предвидеть спрос на глобальные продукты химико-лесного комплекса, сформировать систему кросс-культурного менеджмента (учитывающего особенности поведения покупателей и работников в других странах) – основные особенности и задачи новой экономики. Для их реализации и развития партнерства в химико-лесном комплексе необходимы средние звенья управления (межотраслевые ассоциации, синдикаты и др.), которые могли бы создать и эффективно развивать сквозные технологические цепочки межотраслевых производств и вкладывать средства во все новое и передовое.

Литература

1. Финансы Республики Беларусь: стат. сб. / И. С. Кангро [и др.]; пред. редкол. И. С. Кангро. – Минск: Нац. стат. комитет, 2013. – 595 с.

Поступила 01.04.2013

УДК 630.6

Т. В. Каштелян, кандидат экономических наук, доцент (БГТУ);**Е. Г. Юрения**, ассистент (БГТУ);**А. А. Ермалицкий**, главный специалист отдела промышленного производства
(Министерство лесного хозяйства Республики Беларусь)

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА С ПОМОЩЬЮ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Авторами статьи раскрыта сущность потенциала лесного комплекса с помощью системы сбалансированных показателей. Рассмотрены основные составляющие потенциала лесного комплекса Беларуси. Выявлено, что для эффективного его развития требуется наращивание объемов выпуска конкурентоспособной продукции, совершенствование государственного регулирования с учетом социально-экологических приоритетов. Сформулированы основные направления эффективного накопления и реализации экономического потенциала лесного комплекса.

The authors describe the nature of forest complex potential by means of the system of balanced factors. Basic parts of the forest complex of the Republic of Belarus are considered. Accumulation of competitive output and improvement of government regulation with regard to social and ecologic priorities is required for its effective development. Main trends of effective accumulation and realization of the forest complex economic potential are formulated.

Введение. Потенциал как экономическая категория представляет собой органическое единство всех основных элементов производственного процесса. В понятие потенциала отрасли или комплекса обычно вкладывается смысл совокупности ресурсов. Ресурсная позиция в определении экономического потенциала занимает немаловажное место. Однако, по мнению ряда авторов, внутренние возможности ресурсов проявляются именно через приращение суммы средств, авансированных на осуществление хозяйственной деятельности. По нашему представлению, отражать так называемый «портрет» стратегических ресурсов в целевом аспекте можно через систему сбалансированных показателей (ССП). Все многообразие форм проявления СПП как направлений осуществления стратегии такие негосударственные международные организации как Римский клуб, Международный институт прикладного системного анализа и другие, свели к взаимосвязанному экономическому, экологическому и социальному развитию. Суть его в том, чтобы от поколения к поколению не уменьшалось качество и безопасность жизни, не ухудшалось состояние окружающей среды, осуществлялся общественный прогресс. Системная сбалансированность – достаточно сложная проблема. Существуют методики ее оценки, в одной из них для межстрановых сопоставлений закладывается следующая структура: экономической составляющей – 0,43, экологической – 0,37 и социальной – 0,33 [1].

Основная часть. Научный подход к исследованию сущности потенциала и его оценки с помощью СПП можно назвать интегрированным. Такой подход сочетает в себе технико-

технологическую систему, назначение которой – выпуск продукции, востребованной на внутреннем и внешнем рынках, систему кругооборота ресурсов, позволяющую всесторонне оценить производственные возможности предприятий. Целесообразность объединения социальных и экологических аспектов с экономическими в рамках обобщенной методики основывается на давно признанном методологическом обосновании оценки эффективности деятельности субъектов. Л. И. Абалкиным трактовка «эффективности» с помощью сугубо экономических показателей названа «примитивной». Согласно воззрениям ученого, высокоэффективное хозяйствование предполагает органическое взаимодействие сфер: производства и регулирования хозяйственных отношений, финансово-кредитных отношений и денежного обращения; внешнеэкономической деятельности; социальной составляющей [2]. Для лесного комплекса особенно важны экологические характеристики. Содержание любой социальной системы заключается в ее ориентации на цели, будущее и «узкие места». При помощи экологических параметров в современном мире осуществляется проверка соответствия продукции (работ, услуг) качеству, заявленным характеристикам готовности субъектов удовлетворять требования не только нынешних, но и будущих поколений. Руководители всех уровней обязаны проводить мероприятия в различных областях деятельности, чтобы обеспечить достижение установленных целей социально-экологического и экономического характера (таблица).

Согласно Википедии СПП, в английском варианте – Balanced Scorecard (BSC) – это концепция переноса и декомпозиции стратегических

целей для планирования операционной деятельности и контроль их достижения. По сути ССП – это механизм взаимосвязи стратегических замыслов и решений с ежедневными задачами, способ направить деятельность всей компании (или группы) на их достижение. На уровне бизнес-процессов контроль стратегической деятельности осуществляется через так называемые ключевые показатели эффективности (КПЭ), в ан-

лийском варианте – Key Performance Indicator (KPI). KPI являются, по сути, измерителями достижимости целей, а также характеристиками эффективности бизнес-процессов и работы каждого отдельного сотрудника. В этом контексте ССП является инструментом не только стратегического, но и оперативного управления, которое обеспечивает обратные связи, мотивацию труда в производстве.

Оценка уровня потенциала лесного комплекса

Стратегическая цель	Стратегический показатель	Фактическое значение	Нормативное значение	Примечание
1. Обеспечение высокой продуктивности единицы лесной площади	Средний годичный прирост в расчете на 1 га лесной площади, м ³ /га	1,4	Не менее 4	Лучшие практики зарубежных стран: в Финляндии 4,3, в США – 3,9, Канаде – 1,9 м ³ /га
2. Сокращение лесных площадей, погибших от пожаров	Площадь пожаров на 1 тыс. га лесных земель, м ³ / тыс. га	0,16 (в среднем за два десятилетия)	Не более 0,1	Шкала оценки фактической горимости лесов, разработанная Институтом «Росгипролес»: менее 0,1 га – низкая относительная горимость
3. Улучшение породно-возрастной структуры	Соответствие оптимальной породно-возрастной структуре оценивается в баллах	Экспертная оценка – 5 баллов	10 баллов	Темпы увеличения площадей мягколиственных пород в Беларуси выше, чем хвойных и твердолиственных пород, в связи с этим необходимо корректировать планирование мероприятий, в первую очередь лесовосстановительных в целях обеспечения последовательного улучшения породно-возрастного состава лесов
4. Обеспечение роста производительности труда на лесозаготовках	Средний показатель выработки в год на одного рабочего, м ³ древесного сырья	652	Не менее 1400	Лучшие практики зарубежных стран: в Финляндии и Швеции – 1400 м ³ .
5. Обеспечение повышения доходности лесоресурсов	Расчетный доход от производства и реализации лесопродукции на м ³ вывезенного древесного сырья	80	170	Лучшие практики зарубежных стран: в Прибалтийских странах – 120–170 дол. США
6. Налоговая отдача	Величина налогов, поступивших в бюджет от лесного комплекса за вычетом покрытия расходов лесного хозяйства, млрд. руб.	73	Не менее 945	Практика химического комплекса Беларуси (для всех видов экономической деятельности – более 10% от объемов выручки)
7. Обеспечение инвестиционной привлекательности	Доля инвестиций, необходимых для реализации приоритетных инвестиционных проектов, %	30 (экспертная оценка)	100	–
8. Обеспечение природосберегающих финансовых пропорций	Доля попенной платы в стоимости заготовленного древесного сырья, %	24	Не менее 30	Лучшие практики зарубежных стран: 30 и более процентов
9. Обеспечение качественного учета	Доля лесфонда, охваченного лесоустро работами давностью не более 10 лет, %	100	100	–

Рассмотрев ряд существующих методик ССП, мы можем сделать вывод о том, что в понятие «потенциал» может вкладываться смысл категории «устойчивость». Ресурсная позиция в оценке потенциала дополняется возможностями производства или совокупностью целей, задач и основных направлений деятельности. Нами были классифицированы основные измерители состояния аспектов функционирования лесного комплекса, сформулированы критерии фактического и образцового профилей по всем имеющимся направлениям. Для решения задачи оценки мы оперировали понятием социально-экономического потенциала в его широком смысловом объеме, а также устойчивости лесного комплекса согласно [3].

Перспективы экономического развития оценивались по уровню налоговой отдачи, которая должна составлять не более 10% от уровня произведенной продукции лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности (приблизительно десятая часть от стоимости продукции химического комплекса нашей республики позволяет обеспечивать прибыльность, требуемую для жизнеобеспечения). Применительно к современному этапу развития экономики Республики Беларусь и хозяйствующих субъектов лесного комплекса стратегия «устойчивости» не может рассматриваться вне системы сложившегося экспорта (внешнеторгового оборота как результата данных связей) и стратегического выбора, обусловленного формированием инновационной среды хозяйствования. По нашему мнению, инновационную составляющую может характеризовать в большой степени технический потенциал предприятия, так как по существу относится к технологическим ресурсам. В связи с этим значимый показатель эффективности организации производственного процесса – производительность труда – выражает возможности использования всего спектра имеющихся у субъектов инновационных возможностей.

Расчеты интегрального показателя устойчивости лесного комплекса по лесоводственно-экологическому направлению: 1 характеристика имеет низкую устойчивость; 2 – среднюю; в экономической проекции: 2 характеристики – среднюю устойчивость, 1 – низкую. В условиях положительной динамики экологического ракурса необходимая перспектива – это инновационная среда и, соответственно, высокая деловая активность по производству и реализации конкурентоспособной лесопродукции. Это предполагает оценку имеющихся «узких мест», перспектив развития, в первую очередь технического потенциала субъектов.

В целом лесной комплекс нашей республики демонстрирует то, что созданные производственные потенциалы в рамках концерна «Беллесбумпром», других лесфондодержателей и неведомственных субъектов лесного комплекса перестают соответствовать условиям высокой конкурентоспособности товаров, эффективным методам их продвижения от производителей к конечным потребителям. Известно, что экономическая деятельность является эффективной, когда производимая продукция или оказываемые услуги находят спрос на рынке, а удовлетворение определенных потребностей покупателей, благодаря приобретению данных товаров или услуг, приносит субъектам требуемую рентабельность (от 20%), а государству – достаточный уровень налогов. Для того чтобы производимый товар был всегда конкурентоспособным и имел спрос, необходимо осуществлять множество маркетинговых решений. Товарная политика в лесном комплексе должна стать их ядром, вокруг которого, по нашему мнению, должны вырабатываться управленческие решения инновационного характера.

Заключение. Потенциал – это способность в отношении производства и реализации конкурентоспособной продукции (работ, услуг) в соответствии с имеющейся и постоянно формирующейся системой различного рода предпосылок (условий) и факторов. Ключевым элементом оценки его с помощью ССП является разработанная методика [3] и конструирование интегрального показателя устойчивого развития лесного комплекса. Данное положение нами рассмотрено как практическое применение концепции ССП для лесного комплекса Беларуси; выработан критерий, по которому измеряется успешность реализации стратегии – лесоводственно-экологической и социально-экономической.

Литература

1. Кластерний підхід і кластерний аналіз у лісовому секторі: конспект лекцій / О. А. Кійко [та ін.]; за заг. ред. О. А. Кійка. – Іваново-Франківськ: Фоліант, 2010.
2. Абалкин, Л. И. В тисках кризиса: сб. статей / Л. И. Абалкин; Российская акад. наук, Ин-т экономики. – М.: ИЭ РАН, 1994. – 272 с.
3. Резанов, В. К. Интегрированная модель системы сбалансированных показателей лесного комплекса (синтез подходов, комплексный анализ, интегральная оценка) / В. К. Резанов, М. В. Шабалина. – Хабаровск: ТОГУ, 2011. – 224 с.

Поступила 01.04.2013

УДК 620.95:662.638

А. В. Ледницкий, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой (БГТУ)**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБНОВЛЕНИЯ ПАРКА ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНЫХ МАШИН И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ТОПЛИВНОЙ ЩЕПЫ В ЭЛОХ «ЛЯСКОВИЧИ»**

В статье приведены сведения о лесоэксплуатационной базе ЭЛОХ «Лясковичи». Рассмотрено современное состояние и особенности организации лесозаготовительного производства. Предложены мероприятия по его модернизации на основе прогрессивных систем машин «харвестер – форвардер». Представлены технологические процессы заготовки круглых лесоматериалов и производства топливной щепы. Выполнен расчет суммарного объема потребных капитальных вложений на приобретение новой техники и формирование современных систем машин. Рассчитана себестоимость заготовки круглых лесоматериалов хвойных, мягко-, твердолиственных пород до и после внедрения мероприятий, а также себестоимость производства топливной щепы.

This article presents an overview of the experimental forest-huntingbase “Lyaskovichi” and examines the current status and the main features of the timber production. Suggested measures for its modernization and evolving apply to implementation advanced and progressive automatic systems, based on using harvester-forwarder machines. Presented outline introduces technological processes of round wood harvesting and production of wood chips fuel. The article brings the analysis of the total amount of required expenditures for the purchase of new equipment and the creation of modern automatic machines systems, as well as the calculation of the harvesting round wood coniferous, soft- and hardwood materials costs before and afterthe implementing of suggested measures, and the production of wood-chips fuel costs.

Введение. Основной целью деятельности экспериментального лесохозяйственного хозяйства «Лясковичи» является ведение комплексного лесного, охотничьего хозяйства, побочного пользования лесом. В состав ЭЛОХ «Лясковичи» входят 9 лесничеств, ДПК «Лясковичи», ДОЦ «Озераны», лесопункт «Копцевичи», базы автомобильного и речного транспорта. Основным подразделением по переработке древесины и выпуску промышленной продукции является ДПК «Лясковичи». Общая площадь ЭЛОХ «Лясковичи» составляет 107,5 тыс. га, в том числе леса 1-й группы – 28,6 тыс. га, леса 2-й группы – 78,9 тыс. га. Расчетная лесосека предприятия составляет 294,5 тыс. м³ древесины. По рубкам промежуточного пользования на предприятии ежегодно заготавливается около 34,7 тыс. м³ древесного сырья. Товарная структура лесосечного фонда свидетельствует о преобладании крупной и средней категорий сосны, березы и ольхи черной. Средний объем хлыста по лесообразующим породам составляет 0,669 м³.

Заготавливаемое древесное сырье в основном перерабатывается в собственных структурных подразделениях (около 150 тыс. м³) на следующие виды продукции: пиломатериалы обрезные и необрезные, паркет, строганный погонаж, тарная дощечка, штакет, оцилиндрованные изделия, древесный уголь для реализации на экспорт и внутренний рынок. В связи с планируемой реконструкцией деревообрабатывающего

производства ЭЛОХ «Лясковичи» и наращиванием объемов переработки древесины весьма актуальными становятся вопросы своевременного обеспечения древесным сырьем и его комплексного использования.

Формирование систем машин. В настоящее время в ЭЛОХ «Лясковичи» эксплуатируется достаточно большой и разнообразный парк лесозаготовительных машин и оборудования: два комплекса харвестер – форвардер немецкой фирмы «HSM», 1 форвардер «Амкодор-2661», колесные трелевочные трактора МТЗ-82, ТТР-401, гусеничные ТЛТ-100А, машины погрузочно-транспортные МПТ-461.1, автопоезда для вывозки хлыстов МАЗ-5434, «Урал-4320», сортиментовозы МАЗ-6303, МАЗ-6317 и др. Физический износ машин составляет более 60%. Кроме того, предприятие ощущает серьезный недостаток квалифицированных трудовых ресурсов. В этой связи, принимая во внимание перспективы роста объемов заготовки древесины, высокий уровень износа существующего парка машин и нехватку трудовых ресурсов на предприятии, было принято решение о модернизации оборудования и механизации процесса заготовки древесины. Планируется отказаться от вывозки древесины в хлыстах и ежегодно заготавливать по сортиментной технологии 329,2 тыс. м³ древесины, в том числе с использованием комплекса машин «харвестер – форвардер» – 271,4 тыс. м³. Оставшаяся часть в объеме 57,8 тыс. м³ будет заготавливаться с

применением ручного моторного инструмента. При этом в виде деловых сортиментов из леса будет вывозиться только 255 тыс. м³ древесины. Оставшаяся часть низкокачественной древесины и дров (не находящая должного спроса) в объеме 74 тыс. м³ будет измельчаться в лесу и вывозиться в виде топливной щепы, которая в свою очередь будет частично использоваться в собственном котельном хозяйстве предприятия, поставляться на Петриковскую мини-ТЭЦ, котельные ЖКХ Петриковского района и на экспорт в Республику Польша.

В целях полного освоения лесосечного фонда, в том числе и труднодоступного, имеющего высокий средний объем хлыста, а также для удовлетворения возрастающих экологических требований, предъявляемых к разрабатываемым лесосекам (снижение уплотнения почвы и образования колеи, уменьшение видимых и невидимых переломов и разрывов корней, предотвращение повреждения стволовой части дерева и т. д.), предлагается для природно-производственных условий ЭЛОХ «Лясковичи» приобрести харвестеры и форвардеры с колесной формулой 8К8. Данные машины обеспечивают высокую устойчивость, что позволяет использовать им максимальный вылет стрелы манипулятора на рубках главного пользования при разработке крупномерных лесонасаждений и на рубках ухода для увеличения расстояния между трелевочными волоками; имеют минимальное удельное давление на грунт, что позволяет их применять без нарушения экологических требований в условиях I–III типов местности; позволяют при установке резинометаллических гусениц на пары колес осваивать труднодоступный лесфонд (грунты IV категории: переувлажненные минеральные и торфяно-болотистые); обладают запасом мощности и прочности, благодаря чему

выдерживают интенсивные режимы работы в 2–3 смены, не увеличивают при этом время остановки на ремонты; лидируют по количеству среди выпускаемых лесных машин ведущими фирмами мира.

Расчет эффективного фонда времени эксплуатации ведущих машин и их списочного количества представлен в табл. 1.

Определение капитальных затрат на приобретение систем машин и себестоимости производства продукции. Расчет капитальных вложений (табл. 2) на формирование систем машин для заготовки круглых лесоматериалов и производства топливной щепы выполнялся с учетом имеющихся в наличии на предприятии, а также необходимости организации вахтового участка, заправки и перебазировки техники. Стоимость машин и оборудования включает: отпускную цену производителя (на 31.01.2013) без налога на добавленную стоимость и таможенную пошлину. В расчетах приняты курсы: 8630 руб./дол. США, 11 660 руб./евро.

Таким образом, суммарные капитальные вложения на модернизацию лесозаготовительного производства составят 74 332 млн. руб., а на организацию производства щепы – 9582 млн. руб.

Расчет себестоимости и отпускной цены круглых лесоматериалов до и после внедрения проекта (табл. 3), а также топливной щепы выполнен по состоянию цен (горюче-смазочные, ремонтные материалы, запасные части и др.) на 31.01.2013 на основании исходных данных, полученных расчетным путем, материалов, предоставленных специалистами и руководителями отделов (служб) ЭЛОХ «Лясковичи», с учетом отраслевых методических положений.

Таблица 1

Эффективный фонд рабочего времени и расчетное количество ведущих машин

Параметры	Значения		
	Харвестер	Форвардер	Рубильная машина
Фонд рабочего времени (ФРВ), ч	3 949	3 949	2 016
Продолжительность переездов (13% от ФРВ), ч	513	513	–
Производственное рабочее время (ПРВ), ч	3 436	3 436	2 016
Продолжительность простоев в ТО, ч	766	751	106
Продолжительность простоя в ремонтах, ч	515	515	63
Выполнение неосновных работ (5% от ПРВ), ч	–	172	–
Эффективный фонд рабочего времени (ЭФРВ), ч	2 155	1 998	1 847
Суточная выработка харвестера, м ³	296	155	321
Часовая выработка харвестера, м ³	33,7	17,6	51,5
Годовая выработка машины, м ³	57 989	28 153	74 124
Расчетное количество машин для выполнения годового объема, шт.	4,7	9,6	1,0

Таблица 2

Капитальные вложения на формирование систем машин

Наименование оборудования	Цена единицы без НДС, млн. руб.	Количество единиц	Стоимость оборудования, млн. руб.	Сумма таможенной пошлины, млн. руб.	Сумма без НДС с учетом таможенной пошлины, млн. руб.
1. Харвестер 8К8	4696,6	4	18786,6	–	18786,6
2. Бензиномоторная пила StihlMS 361	6,1	20	121,5	–	121,5
3. Форвардер 8К8	3151,7	8	25213,6	6303,4	31517,0
4. МПТ 461.1	349,8	8	2798,4	–	2798,4
5. Машина трелевочная чокерная «Онежец 320»	1027,8	4	4111,0	–	4111,0
6. Сортиментовоз МАЗ-6303А8 + МАЗ-837810	893,1	8	7144,5	–	7144,5
7. Сортиментовоз МАЗ-631708 + МАЗ-837810	880,2	7	6161,4	–	6161,4
8. Рубильная машина на автомобильном шасси	5151,6	1	5151,6	257,6	5409,2
9. Автощеповоз МАЗ-5516А8 + МАЗ-856102	908,5	4	3634,0	–	3634,0
10. Автощеповоз МАЗ-5433А2 + САТ-105	538,9	1	538,9	–	538,9
11. Санитарный автомобиль повышенной проходимости УАЗ-396295	204,2	5	1020,9	–	1020,9
12. Сервисная машина для обслуживания и текущего ремонта техники	302,4	1	302,4	90,7	393,1
13. Инструменты и оборудование для оснащения сервисной машины	273,8	1	273,8	–	273,8
14. Автотопливозаправщик на базе МАЗ-5337	509,4	1	509,4	–	509,4
15. Трейлер для перевозки техники	1024,7	1	1024,7	–	1024,7
16. Вагончик для проживания рабочих	94,1	5	470,4	–	470,4
<i>Итого</i>	–	–	77263,1	6651,7	83914,8

Таблица 3

Калькуляция отпускной цены круглых лесоматериалов хвойных пород диаметром 20–24 см (3-й сорт, франко-нижний лесосклад) до и после реализации проекта и топливной щепы, тыс. руб./м³

Статьи калькуляции	До проекта	После проекта	
	Лесоматериалы	Лесоматериалы	Щепа
1. Сырье и материалы	98,10	98,10	50,56
2. Возвратные отходы	0	0	0
3. Заработная плата основных рабочих	51,57	28,62	11,20
4. Отчисления в фонд социальной защиты населения	17,54	9,73	3,81
5. Обязательное государственное страхование	0,46	0,26	0,1
6. Затраты на эксплуатацию оборудования	84,91	105,71	74,85
7. Цеховые расходы	4,25	5,29	3,74
8. Общехозяйственные расходы	16,71	9,27	3,63
9. Прочие производственные расходы	4,46	5,55	3,93
10. Производственная себестоимость	278,00	262,54	151,82
11. Инновационный фонд	2,78	2,63	1,52
12. Полная себестоимость	280,78	265,16	153,34
13. Рентабельность, %	61,73	71,26	37,00
14. Прибыль	173,32	188,94	56,74
16. Цена 1 м ³ круглых лесоматериалов без НДС	454,10	454,10	210,08
17. Ставка НДС, %	20,00	20,00	20,00
18. Сумма НДС	90,82	90,82	42,02
19. Цена 1 м ³ круглых лесоматериалов с НДС	544,92	544,92	252,09

Как видно из табл. 3, в результате реализации проекта себестоимость заготовки круглых лесоматериалов хвойных пород, которые преобладают в товарной структуре предприятия, снизится на 5,6%, а рентабельность повысится на 9,5 процентных пункта. Отпускная цена топливной щепы определялась на основании анализа фактических данных о расчетах потребителей и поставщиков древесного топлива в Петриковском районе. Высокая рентабельность производства круглых лесоматериалов (71,26%) и топливной щепы (37,0%) свидетельствует об экономической эффективности предложенных технологических процессов и сформированных систем машин.

Заключение. Предпосылками роста использования предлагаемого к внедрению комплекса машин на базе харвестера, форвардера и мо-

бильной рубильной машины на автомобильном шасси на предприятиях Беларуси, в том числе и в ЭЛОХ «Лясковичи», являются:

- рост потребности национальной экономики в древесных ресурсах и ежегодных объемах ее заготовки;

- необходимость обеспечения безопасных условий труда, исключение ручного труда, повышение уровня заработной платы и культуры лесозаготовительного производства;

- возможность проведения одной системой машин как рубок главного, так и промежуточного пользования;

- необходимость увеличения степени комплексного и рационального использования биомассы дерева путем применения гибких технологий.

Поступила 31.03.2013

УДК 630*618(043.3)

Н. А. Лукашук, кандидат экономических наук, ассистент (БГТУ)

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

В национальной экономике Беларуси взят курс на создание инновационной, наукоемкой, ресурсосберегающей и конкурентоспособной на мировом рынке продукции. В статье рассматриваются зарубежный опыт в области определения уровня инновационного потенциала региона, страны и возможности его применения для оценки инновационного потенциала лесопромышленных предприятий.

In national economy of Belarus it is important to head for creation of innovative, knowledge-intensive, resource-saving and competitive production in the world market. In this article foreign experience in definition of innovative region (country) capacity and possibility of these approaches to apply in timber industry enterprises in Belarus are considered.

Введение. На современном этапе экономического развития требуется значительно повысить конкурентоспособность продукции отечественных предприятий, занимающихся переработкой древесины. В масштабах страны и регионов существуют комплексные подходы к оценке и прогнозированию инновационного развития, но в настоящее время создано недостаточно объективных методик, оценивающих инновационное развитие и инновационный потенциал предприятий, кроме того, не проводится мониторинг инновационного потенциала предприятий лесопромышленного комплекса (ЛПК).

Основная часть. Определенный задел для дальнейшего инновационного развития предприятий лесопромышленного комплекса уже сделан. В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. и Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг., в Стратегии технологического развития Республики Беларусь до 2015 г. предусмотрены конкретные меры по повышению конкурентоспособности отраслей ЛПК на основе приоритетного развития экспортоориентированных и импортозамещающих производств по глубокой переработке древесного сырья и с высокой добавленной стоимостью. С этой целью в 2011–2015 гг. намечено реализовать в отрасли ряд важнейших инновационных проектов, в том числе осуществить строительство завода по производству сульфатной беленой целлюлозы в ОАО «Светлогорский целлюлозно-картонный комбинат», 8 заводов по выпуску древесностружечных и древесноволокнистых плит и другие.

Сегодня идет активный поиск методов оценки инновационного потенциала предприятий ЛПК, параллельно проводится разработка интегральных показателей, позволяющих получить наиболее полное представление о состоянии инновационной деятельности предприятия.

В настоящее время в экономической науке можно выделить три концепции категоризации

феномена инновационного потенциала. Первая концепция ресурсная, подразумевает собирательную характеристику ресурсов, создающих условия для реализации инновационной деятельности. Вторая концепция – институциональная, рассматривает потенциал как проявление сложившихся производственных отношений. И третья – процессная (результативная) – выражает способность производительных сил к созданию, распространению и использованию инноваций, то есть достижению определенного эффекта.

В современной экономической науке не выработано четкое определение понятия «инновационный потенциал», что привело к отсутствию единого обоснованного подхода к его количественному выражению [1]. Например, инновационный потенциал, рассмотренный на примере 9 элементов модели R. Ritchie, S. Sridharan, представлен как «возможность для создания, разработки, внедрения и распространения полезных новшеств» [1]. Зарубежные инвесторы ищут методы сравнительной оценки различных инновационных проектов, считая, что выбор проектов с наибольшим потенциалом снизит риски. Иными словами, оценка инновационного потенциала представляет собой ситуационный акт сравнения инновационных, инвестиционных альтернатив (возможностей), что создает базу для инвестора в его выборе в отношении конкретного проекта.

Подойдем к определению инновационного потенциала с позиции ресурсной концепции. Будем понимать под инновационным потенциалом предприятия ЛПК совокупность внутренних ресурсов, необходимых для производства новой продукции, конкурентоспособной в динамично меняющейся рыночной среде. Другими словами, инновационный потенциал выражает способность максимально эффективно использовать все доступные ресурсы для получения наукоемкой продукции, востребованной на рынке.

С учетом разнообразия ресурсов предприятия и уровня эффективности их использования для

оценки инновационного потенциала требуется разработать комплексный показатель. Существует два пути оценки комплексного показателя: через весовые коэффициенты, при помощи которых частные показатели приводятся к сопоставимому виду [2], либо за счет интегрального показателя, рассчитанного в виде средней геометрической величины [3, 4].

В международной практике накоплен значительный опыт в построении индикаторов инновационного развития стран и регионов. Данные наработки с учетом некоторой корректировки можно использовать и для оценки эффективности функционирования предприятий ЛПК.

В табл. 1 представлена сравнительная характеристика зарубежных методик оценки.

Можно отметить, что зарубежные методы построения индикаторов инновационного развития регионов являются достаточно обоснованными и апробированными, что позволяет их использовать в качестве базы для дальнейшего построения системы оценки инновационного потенциала лесопромышленных предприятий Беларуси. Зарубежные ученые используют в основном балльную оценку показателей, применяют ранжирование относительно «лучшей практики». Однако недостатком можно назвать взаимозависимость некоторых показателей. Так, например, без соответствующего высокого уровня образования нет высокой инновационной активности и, как следствие, соответствующего финансирования предпринимательства, что, в свою очередь, снижает насыщенность рынка инновационными товарами.

Таблица 1

Сравнительная характеристика методик оценки инновационного развития регионов

Наименование	Алгоритм расчета	Результаты оценки
The European Innovation Scoreboard (Европейское инновационное обследование) EIS [5]	1. Факторы инновационного развития (человеческий потенциал, научно-исследовательский потенциал, финансы и инвестиции). 2. Деятельность фирм (инвестиции предприятий, кооперация и предпринимательство, интеллектуальная собственность). 3. Результаты инновационной деятельности (продуктовые и процессные инновации, маркетинговые и организационные инновации, высокотехнологичные предприятия и экономическая эффективность инновационной деятельности). Оценка включает 25 показателей, разбитых на 3 секции	Выделяется 5 типов инновационных территорий: сильные инноваторы, среднесильные инноваторы, среднеслабые инноваторы и слабые инноваторы
Portfolio Innovation Index (Сводный индекс инновационного развития) [6]	1. Человеческий капитал (весовой коэффициент 0,3). 2. Экономическая динамика (0,3). 3. Производительность и занятость (0,3). 4. Благополучие (0,1). Рассчитывается сводный индекс, включающий ресурсные и результативные блоки с установленными экспертным путем весовыми значениями. В каждый блок входит от 5 до 7 показателей, отражающих его содержание	Выделяется 5 групп территорий США по значению инновационного индикатора в районе в процентах от среднего уровня инновационного развития США в целом
The International Innovation Index (Международный инновационный индекс) III [7]	Основан на The Global Innovation Index. Путем сравнения со средним уровнем инновационного развития ранжируются страны ЕС	Показатели Греции приняты за средний результат (34,18 балла)
The Global Competitiveness Index (Международный индекс конкурентоспособности) GCI [8]	А) Базовые условия (1. Институционализм. 2. Инфраструктура. 3. Макроэкономические условия 4. Здоровье и среднее образование). Б) Факторы, создающие эффективность (1. Высшее образование. 2. Рынок труда. 3. Рынок товаров. 4. Развитие финансового рынка. 5. Технологическая зрелость. 6. Размер рынка). В) Инновации и уровень бизнес-процессов (1. Уровень бизнес-процессов. 2. Инновации)	Первое место занимает Швейцария благодаря ее усилиям в отношении инноваций, рынка труда и совершенствования бизнес-процессов
The Global Innovation Index (Международный инновационный индекс) [9]	Ресурсный субиндекс рассчитывается как среднеарифметическое из 5 показателей: 1. Органы государственной власти. 2. Человеческий капитал и научные исследования. 3. Инфраструктура. 4. Рыночный потенциал. 5. Потенциал бизнес-администрирования). Результативный показатель представляет среднеарифметическую величину из оценки создания, влияния и распространения знаний и инновационной активности. Получена оценка инновационной эффективности в виде отношения результативного показателя к ресурсному	Показывает, насколько результаты инновационной деятельности превышают инвестиции в эту сферу. Беларусь занимает 78-е место (32,9 балла) из 141 (2012 г.) с индексом 0,75.

Таблица 2

Система показателей оценки состояния инновационного потенциала предприятий ЛПК

Блок инновационного потенциала и его составные элементы	Группа показателей
1. Ресурсный 1.1. Материальные ресурсы	1. Материалоотдача. 2. Коэффициент комплексного использования древесного сырья. 3. Коэффициент глубины переработки древесного сырья. 4. Коэффициент эффективности использования древесного сырья
1.2. Трудовые ресурсы	1 Производительность труда работающего. 2 Добавленная стоимость на одного работающего. 3 Коэффициент образования
1.3. Основные средства	1. Фондоотдача основных средств. 2. Коэффициент годности. 3. Коэффициент обновления
1.4. Информационные ресурсы	1. Уровень компьютеризации бизнес-процессов. 2. Обоснованность маркетинговых исследований. 3. Коэффициент, отражающий наличие системы качества
1.5. Финансовые ресурсы 1.5.1. Платежеспособность	1. Коэффициент текущей ликвидности. 2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. 3. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами. 4. Коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами. 5. Коэффициент абсолютной ликвидности
1.5.2. Финансовая устойчивость	1. Коэффициент финансовой независимости. 2. Коэффициент финансовой устойчивости. 3. Коэффициент финансовой активности
1.5.3. Деловая активность	1. Коэффициент общей рентабельности совокупных активов. 2. Коэффициент рентабельности собственного капитала. 3. Коэффициент рентабельности реализованной продукции. 4. Коэффициент рентабельности продаж. 5. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов
2. Функциональный (система менеджмента)	1. Оптимальность норм управляемости. 2. Наличие корпоративной культуры
3. Результативный 3.1. Инновационная деятельность	1. Затраты на инновационную деятельность. 2. Удельный вес новой и инновационной продукции в объеме производства. 3. Удельный вес нематериальных активов в валюте баланса. 4. Удельный вес экспорта в объеме произведенной продукции
3.2. Научный потенциал	1. Объем затрат на научные исследования. 2. Новизна научных разработок, применяемых в производстве. 3. Удельный вес сотрудников, занятых научной деятельностью

С точки зрения комплексности оценки инновационного потенциала промышленного предприятия считаем необходимым включать в систему показатели, не только утвержденные отраслевыми программами развития лесопромышленного комплекса, но и индикаторы, выражающие специфику производимой продукции, технологических и организационных процессов в ЛПК. Предлагаемую систему показателей оценки инновационного потенциала сведем в табл. 2.

В основу данного инструментария были положены также и показатели, использованные при построении рейтингов предприятий концерна «Беллесбумпром» (по балльному методу) [10].

Представленная в табл. 2 система показателей оценки инновационного потенциала имеет следующие преимущества:

– методика оценки инновационного потенциала предприятий ЛПК выражена системой показателей, которые характеризуют множество факторов внутренней среды предприятия, базируется на многомерном и комплексном подходе;

– такая оценка представлена в простом и доступном виде, для ее проведения достаточно наличия основных статистических и бухгалтерских форм отчетности;

– для получения оценки состояния инновационного потенциала применяется вычислительный алгоритм, реализующий возможности

сведения всех частных показателей в интегральные показатели оценки инновационного потенциала, а затем в комплексный показатель (инновационный индекс), позволяющий сделать однозначный вывод об уровне инновационности предприятия за анализируемый период времени;

– разработанная методика дает возможность выявить и оценить наиболее значимые элементы инновационного потенциала предприятия на основе проведения рейтинговой оценки, позволяя тем самым учесть специфические свойства самого предприятия и условий его функционирования;

– универсальность данной методики дает возможность оценить предприятия различной отраслевой направленности и сравнивать их друг с другом с целью выявления уровня инновационного развития;

– предлагаемая методика может использоваться в том числе для оценки усилий государственных органов власти по стимулированию инновационной деятельности в отрасли.

Данный инструментарий позволяет на качественном уровне осуществлять сравнение результатов инновационной политики концерна «Беллесбумпром» с другими крупными субъектами хозяйствования, между отдельными предприятиями ЛПК.

Заключение. Практическая деятельность показала, что для привлечения капитальных вложений в развитие лесопромышленного комплекса необходима адекватная методика оценки инновационного потенциала предприятий, работающих в ЛПК.

Оценка инновационного потенциала региона (предприятия) комплексно раскрывает возможности развития бизнеса в данном сегменте с учетом кластерного или производственного потенциала и инфраструктуры. Существует необходимость оценки отраслевого инновационного потенциала, то есть способности отрасли к более качественному развитию или определению «точек роста». Инновационный потенциал отрасли определяет дальнейшее развитие подотраслей, входящих в нее, что создает перспективу развития наиболее прогрессивных производств.

Литература

1. Абрамов, В. И. Методология оценки инновационного потенциала: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / В. И. Абрамов. – СПб., 2012. – 38 с.

2. Конкурентный потенциал перерабатывающих предприятий АПК / А. В. Пилипчук [и др.]; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Беларус. навука, 2012. – 217 с.

3. Ковалев, М. М. Развитие инновационного потенциала регионов Республики Беларусь / М. М. Ковалев, А. А. Шашко // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2007. – № 3. – С. 13–33.

4. Лукашук, Н. А. Экономическое обоснование совершенствования отраслевой структуры лесопромышленного комплекса Беларуси / Н. А. Лукашук // Труды БГТУ. – 2012. – № 7: Экономика и управление. – С. 205–208.

5. Innovation Union Scoreboard 2011: Research and Innovation Union scoreboard. – Belgium, 2011. – 101 p.

6. Crossing the next regional frontier Information and Anilities Linking Regional Competitiveness to Investment in a Knowledge-Based Economy // U. S. Economic Development Administration. – 2012. – 425 p.

7. International Innovation Index Country Ranking [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stats.areppim.com>. – Дата доступа: 14.03.2013.

8. Schwab, Klaus. The Global Competitiveness Report 2012–2013: Full Data Edition / Klaus Schwab, Xavier Sala-i-Martin // World Economic Forum. – Geneva, 2012. – 545 p.

9. Dutta, Soumitra. The Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth / Soumitra Dutta. – INSEAD, 2012. – 464 p.

10. Отраслевая программа инновационного развития концерна «Беллесбумпром» на 2011–2015 гг.: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь 26.05.2011 № 669. – Минск, 2010. – 46 с.

Поступила 25.03.2013

УДК 502.17

С. А. Манжинский, кандидат экономических наук, доцент (БГТУ)**ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ «УСТОЙЧИВОЙ КОМПАНИИ»
ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье дано описание концепции «устойчивой компании» и ее преимуществ в рамках совершенствования существующей корпоративной модели управления. В работе рассмотрены необходимые элементы модели «устойчивой компании», одним из которых указана система отчетности на основе финансовых и нефинансовых показателей. Представлена характеристика направлений системы отчетности и примеры конкретных показателей результативности деятельности. Обосновывается необходимость использования эколого-экономических и социальных показателей в процессе оценки стоимости компании.

The article describes the concept of “sustainable company” and its benefits in the framework of improving the existing corporate governance model. The paper discusses the essential elements of the model “sustainable company”, one of which is specified by the reporting system on the basis of financial and non-financial indicators. The characteristic lines of reporting and examples of specific performance indicators are performed. The author substantiates the need for ecological, economic and social indicators in the process of valuation.

Введение. С начала 80-х гг. XX в. в корпоративном управлении развитых стран начинает доминировать модель акционерной стоимости, в основе которой оценка стоимости компании определяется через курс ее акций.

Как показывали создатели и последователи данной модели, для ее корректной реализации на практике необходимо создание и поддержание следующих основных элементов:

– *конкурентный рынок капитала* – необходим для того, чтобы правильно отражать стоимость фирмы через цену акций и создать условия для замены аппарата управления и реструктуризации фирмы;

– *выравнивание интересов акционеров и менеджеров* путем интенсивного использования компенсационных и стимулирующих выплат (например, опционы);

– *набор контролеров* в виде специальных институтов для получения достоверных сведений о компаниях и рынке (аудиторы, рейтинговые агентства, регуляторы рынков, независимые директора) [1].

В соответствии с теорией предполагается, что в долгосрочной перспективе через реализацию интересов широкого круга акционеров менеджмент компаний реализует и интересы всего общества в целом.

Однако события последних десятилетий, в том числе волна финансовых и экономических кризисов, глубокие негативные экологические изменения, возрастающее социальное неравенство в мире свидетельствуют о существенных недостатках теории акционерной стоимости в качестве инструмента для принятия эффективных управленческих решений. Основными причинами, почему модель акционерной стоимости не работает в должной

степени на практике, являются следующие обстоятельства:

– цена акции очень слабо коррелирует с деятельностью компании (цены на акции отдельных компаний сильно коррелируют с общим движением фондового рынка);

– цена акции не отражает многих социальных и экологических издержек (что подтверждается, например, наличием экстерналий);

– большинство институциональных инвесторов (акционеров) являются краткосрочными и пассивными, что не стимулирует менеджмент к стратегическому планированию;

– контролирующие институты имеют ограниченные возможности для мониторинга деятельности компаний.

Все данные факторы свидетельствуют об острой необходимости разработки и внедрения новой модели корпоративного управления, которая позволила бы в большей степени отвечать возрастающим экономическим, социальным и экологическим вызовам. Одним из таких подходов, зародившимся в начале XXI в., является концепция «устойчивой компании» (*the Sustainable Company*), во многом расширяющая представления и требования к эффективному управлению предприятием и позволяющая учитывать при оценке стоимости компании не только экономические, но и социальные и экологические показатели.

Основная часть. Впервые термин «устойчивой компании» был использован Крисом Лазсло (*Chris Laszlo*) в 2003 г. и в настоящее время подразумевает компанию, которая была бы экономически успешной, заботящейся о социальных интересах внутри и за своими пределами, уважала права трудящихся и являлась экологически чистой [2].

В отличие от модели акционерной стоимости концепция «устойчивой компании» состоит из следующих шести элементов:

– *концепция устойчивости и учета интересов всех заинтересованных сторон* (владельцев, работников, потребителей, общества) при определении стоимости компании;

– *устойчивая компания имеет набор целей устойчивого развития и детальную стратегию для достижения этих целей;*

– *вовлеченность всех заинтересованных сторон*, в частности сотрудников, в процесс принятия решений в устойчивой компании;

– *устойчивая компания имеет внешне проверяемую систему отчетности на основе финансовых и нефинансовых (экологических, социальных и т. д.) показателей*, которая позволяет измерить степень достижения целей устойчивого развития;

– *стимулы в устойчивой компании предназначены для поддержания устойчивости. Центральную роль здесь играет механизм увязки вознаграждения руководителей с достижением целей устойчивого развития;*

– *устойчивая компания взаимодействует с долгосрочными и ответственными инвесторами*, заботящимися не только о финансовой отдаче, но и о социальных и экологических последствиях своих инвестиций.

Ключевым элементом модели устойчивого компании является система отчетности, с помощью которой можно оценивать степень достижения устойчивости развития, а значит, влиять на процессы формирования стоимости самой компании, например, через механизм фондовой биржи. Как было отмечено выше, данная система отчетности должна включать не только финансовые, экономические показатели, но и отражать результативность социальной и экологической составляющей деятельности компании. При этом оценка устойчивости должна соответствовать следующим требованиям:

– *многомерное определение устойчивости и ее показателей (определение устойчивости и включение показателей, охватывающих различные составляющие устойчивого общества);*

– *внешняя проверка и гарантии объективности (достигается путем формализованного процесса внутреннего и внешнего аудита);*

– *универсальные и стандартизированные отчеты (все компании должны сообщать об устойчивости, и эти доклады должны быть легкодоступными. Отчетность должна быть стандартизирована, чтобы результаты были сопоставимы по времени и по компаниям).*

В настоящий момент одним из лучших примеров, используемых в данном направлении, является система отчетности *Global Reporting Initiative (GRI)*, разработанная Коалицией за экологически ответственный бизнес [3].

В основе применения *GRI* лежит система отчетности, отражающая:

1) *показатели экономической результативности*. Данная группа в свою очередь включает аспекты:

а) *экономической результативности* (характеризует прямые экономические воздействия деятельности организации и созданную этой деятельностью экономическую стоимость);

б) *присутствия на рынке* (эти показатели дают информацию о взаимоотношениях организации на конкретных рынках);

в) *непрямых экономических воздействий* (эти показатели являются мерой экономического воздействия, возникшего в результате экономической деятельности и транзакций организации);

2) *показатели экологической результативности*. Аспекты в наборе экологических показателей организованы таким образом, чтобы отражать входные потоки, выходные потоки и виды воздействия организации на окружающую среду:

а) аспекты «Энергия», «Вода» и «Материалы» отражают три стандартных типа входных потоков, присутствующие в деятельности большинства организаций. В качестве типичного примера показателей данной группы можно привести долю материалов, представляющих собой переработанные или повторно используемые отходы;

б) аспект «Выбросы, сбросы и отходы» включает показатели, отражающие типичные способы высвобождения загрязняющих веществ в окружающую среду (например, полные прямые и косвенные выбросы парниковых газов с указанием массы);

в) аспект «Биоразнообразие» также связан с входными потоками, поскольку в некоторой степени может рассматриваться как природный ресурс, при этом биоразнообразие испытывает непосредственное воздействие выходных потоков организации, таких как загрязняющие вещества (например, местоположение и площадь земель, находящихся в собственности, аренде, под управлением организации);

г) аспекты «Транспорт» и «Продукция и услуги» представляют сферы, в которых организация также может оказывать воздействие на окружающую среду, но часто – посредством деятельности других сторон, например потребителей или подрядчиков, осуществляющих услуги по логистике;

д) аспекты «Соответствие нормативным требованиям» и «Общие аспекты» представляют собой конкретные характеристики управления экологической результативностью организации (например, общие расходы и инвестиции на охрану окружающей среды);

3) *показатели социальной результативности*. Отражают ключевые аспекты результативности, связанные с подходами к организации труда, правами человека, обществом и ответственностью за продукцию.

Для отражения результативности в области организации труда можно использовать аспекты занятости (показатели численности и структуры кадров), взаимоотношений сотрудников и руководства (доля сотрудников, охваченных коллективными договорами, минимальный период уведомления в отношении значительных изменений в деятельности организации), здоровья и безопасности на рабочем месте (уровень производственного травматизма, профессиональных заболеваний), обучения и образования (среднее количество часов обучения на одного сотрудника в год, доля сотрудников, для которых проводятся периодические оценки результативности и развития карьеры), разнообразия и равных возможностей (состав руководящих органов и персонала организации с разбивкой по полу и возрастной группе, отношение базового оклада мужчин и женщин).

Результативность в области обеспечения прав человека оценивается по направлениям недопущения дискриминации, свободы ведения коллективных переговоров и ассоциаций, принудительного, обязательного и детского труда.

Для оценки результативности в области взаимодействия с обществом используются аспекты сообщества (характер, сфера охвата и результативность любых программ и практических подходов, оценивающих воздействия деятельности организации на сообщества), коррупции (доля и общее число бизнес-единиц, проанализированных в отношении рисков, связанных с коррупцией), препятствия конкуренции (общее число случаев правовых действий в отношении организации в связи с противодействием конкуренции), соответствия требований (денежное выражение существенных штрафов и общее число нефинансовых санкций, наложенных за несоблюдение законодательства и нормативных требований).

Ответственность за продукцию предприятия оценивается по направлениям здоровья и безопасности потребителя (например, количество случаев несоответствия нормативным требованиям и добровольным кодексам, касающимся воздействия продукции и услуг на здо-

ровье и безопасность), маркировки продукции (количество случаев несоответствия нормативным требованиям), маркетинговых коммуникаций (соответствие маркетинговых коммуникаций, включая рекламу, продвижение продукции и спонсорство законодательству и стандартам в данной сфере).

Описанная система показателей должна оформляться в виде внешнего отчета, который бы позволил компании сообщить: 1) о своих действиях по улучшению экономической, экологической и социальной результативности; 2) результатах этих действий; 3) стратегиях, нацеленных на улучшение. На основании этих сведений заинтересованные лица, в том числе инвесторы, формируют свое отношение к изменениям и влияют на ее оценку, например, в рамках торговли на фондовом рынке.

Закключение. Анализ внедрения системы *GRI* в Беларуси показал ее слабую степень распространения и использования – лишь на нескольких предприятиях (преимущественно с иностранными инвестициями) данная форма отчетности ведется. Внедрение такой системы видится перспективным направлением совершенствования механизмов управления и оценки стоимости белорусских предприятий, особенно в разрезе возможных процессов разгосударствления. Очевидно, что действенная реализация концепции «устойчивого предприятия» невозможна без соответствующих изменений в законодательстве и создании благоприятных условий для ее использования, поддержки со стороны общественных организаций и государства. Немаловажным является глубокое осмысление и понимание со стороны работников и собственников самого предприятия необходимости использования данных показателей в процессе оценки эффективности деятельности и оценки стоимости.

Литература

1. The Sustainable Company: a new approach to corporate governance / Edited by Sigurt Vitols and Norbert Kluge. – Brussels: ETUI Printshop, 2011. – 265 p.

2. Laszlo, C. The Sustainable Company: How to Create Lasting Value Through Social and Environmental Performance / C. Laszlo. – Washington: D. C.: Island Press, 2003.

3. Отчетность в области устойчивого развития // Global Reporting Initiative (GRI) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globalreporting.org/languages/russian/Pages/Отчетность-в-области-устойчивого-развития.aspx>. – Дата доступа: 29.03.2013.

Поступила 23.03.2013

УДК 005.95

Е. В. Мещерякова, кандидат экономических наук, доцент (БГТУ);

С. А. Куликовский, аспирант (БГТУ);

А. К. Тулекбаева, кандидат технических наук, заведующая кафедрой
(ЮКГУ им. Ауезова, г. Чимкент, Республика Казахстан)

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ISO СЕРИИ 9000

Управление персоналом с точки зрения стандартов ISO серии 9000 рассматривается как один из процессов менеджмента ресурсов. Поэтому в основу данного процесса, как и в основу системы менеджмента качества в целом, закладывается цикл «Plan-Do-Check-Act» (PDCA).

В работе представлен цикл PDCA с точки зрения управления персоналом. Авторами отмечается, что управление персоналом, как и управление любым видом деятельности, осуществляется на плановой основе. При необходимости в планы вносятся изменения.

Management of the personnel from the point of view of standards of ISO series 9000 is considered as one of the processes of management of resources. Therefore, in the framework of this process as in a basis of the quality management system as a whole, laid the cycle of «Plan-Do-Check-Act» (PDCA).

In the article presented a cycle of PDCA from the point of view of management of the personnel. The authors of the sword that the management of the personnel, as the management of any type of activity, is carried out on a planned basis. If necessary, the plans of changes.

Введение. Внедрение международных стандартов, устанавливающих требования к системам менеджмента и относящихся к различным направлениям деятельности организации, позволяет оптимизировать управление, способствует принятию руководством решений с целью создания условий для эффективного менеджмента и устойчивого развития организации в конкурентной среде.

Так, система менеджмента качества, соответствующая требованиям стандартов ISO серии 9000, превратилась в обязательный фактор существования организации на рынке и является основой конкурентного преимущества.

Переход на международные стандарты управления дает потребителю дополнительную гарантию качества выпускаемой продукции и оказываемых услуг.

Залогом этого является наличие высококвалифицированного персонала, мотивированного на постоянные улучшения. Только квалифицированный персонал способен выпускать качественную продукцию и оказывать качественные услуги, полностью удовлетворяющие потребностям и ожиданиям непосредственных потребителей. От персонала, его профессионализма, опыта, энергии и инициативы зависит успех любого дела. Поэтому эффективная, современная система управления персоналом, выступающая как особый элемент управленческих технологий и обеспечивающая соединение усилий всех работников организации, должна быть построена на принципах менеджмента качества.

Основная часть. Управление персоналом с точки зрения стандартов ISO серии 9000 рас-

сматривается как один из процессов менеджмента ресурсов. Поэтому в основу данного процесса, как и в основу системы менеджмента качества в целом, закладывается цикл «Plan-Do-Check-Act» (PDCA), который кратко можно описать следующим образом:

– планируйте (plan): установите цели процесса, необходимые для достижения результатов в соответствии с требованиями потребителей и политикой организации;

– делайте (do): осуществляйте процесс управления персоналом;

– проверяйте (check): осуществляйте мониторинг и измерение процесса управления персоналом и продукции или услуги по отношению к политике, целям и требованиям на продукцию или услугу;

– действуйте (act): предпринимайте действия по постоянному улучшению функционирования процесса управления персоналом.

На рисунке представлен цикл PDCA с точки зрения управления персоналом.

Высшее руководство определяет стратегию и политику организации в области управления персоналом с учетом перспективы развития организации. В первую очередь при формировании стратегии и политики необходимо учитывать результаты анализа требований непосредственных потребителей. Следует отметить, что персонал является не только ресурсом организации, но и ее внутренним потребителем, потребности и ожидания которого заключаются в хорошей производственной среде, благоприятном психологическом климате на работе, гарантии занятости, признании и развитии, достойном вознаграждении за работу и т. д. (блок 1).



Цикл PDCA с точки зрения управления персоналом [авторская разработка]

Разработка и проведение определенной стратегии и политики в области управления персоналом способствуют созданию высокопроизводительного и высокопрофессионального, сплоченного и ответственного коллектива, способного гибко реагировать на изменения внутренней и внешней среды организации.

Стратегия и политика управления персоналом преобразуются руководством в измеримые цели для всех соответствующих уровней организации. При этом в обязательном порядке устанавливаются временные рамки для достижения каждой цели, а также ответственность и полномочия.

В соответствии со стратегией управления персоналом подбираются и все мероприятия по работе с кадрами (составление штатного расписания, отбор персонала, его аттестация, обучение, продвижение и т. д.). Кадровая политика определяет набор видов и способов работы с персоналом.

Для реализации целей организации в области управления персоналом составляются

конкретные планы по различным направлениям кадровой работы (блок 2 на рисунке):

- отбор и набор персонала;
- адаптация;
- оценка персонала и аттестация;
- развитие и обучение персонала;
- мотивация и стимулирование персонала;
- ротация кадров и кадровый резерв;
- развитие корпоративной культуры.

В основу управления каждым из перечисленных направлений также может быть положен цикл PDCA.

Например, отбор и набор персонала на работу целесообразно начинать с планирования, детального определения того, кто нужен организации, когда и где. При этом формализация требований к кандидатам является обязательным условием серьезного отбора. Для этого разрабатываются должностные и рабочие инструкции, профили должности.

Деятельность по отбору и набору персонала может осуществляться в соответствии

со специально разработанными правилами, нормами, инструкциями и т. д.

Важно установить систему мониторинга эффективности работы системы отбора и найма персонала для своевременной разработки корректирующих и предупреждающих мероприятий. Показатели выбираются в зависимости от используемого алгоритма отбора и найма. Наиболее общими из них являются следующие:

- скорость закрытия вакансии;
- продолжительность времени, которое необходимо затратить на обучение новых работников, т. е. время, необходимое работнику для того, чтобы выйти на заданный уровень производительности;
- количество уволившихся в течение испытательного срока и по его окончании как по собственному желанию, так и по инициативе руководства организации;
- стоимость отбора;
- уровень удовлетворенности руководства вновь нанятыми работниками и т. д.

Следующим этапом процесса управления персоналом является оценка его эффективности, т. е. определение уровня эффективности кадрового потенциала и системы управления персоналом путем сопоставления фактических значений показателей и их составных частей с рекомендуемым или запланированным уровнем, определение их соответствия установленным конкретным параметрам, критериям, нормам, правилам, принципам, стандартам, целям и задачам организации.

Оценка эффективности в системе управления персоналом, как правило, является наиболее слабым элементом, ограничивающим эффективность всей системы управления организацией. Основная сложность состоит в том, что очень трудно оценить эффективность этой деятельности. Многие используемые показатели субъективны, их значение и содержание зависят от конкретной ситуации.

С позиций многообразия видов построения системы управления персоналом единый подход к оценке их эффективности должен предполагать наличие общих для всех систем параметров. Такой общий параметр – совпадение целей организации и системы управления персоналом, т. к. система управления персоналом – встроенная часть системы управления организацией. Ее эффективность определяется итогом деятельности организации. В результате оценки эффективности процесса управления персоналом должны быть получены сведения по различным направлениям работы (блок 3 на рисунке):

- анализ и оценка стратегии управления персоналом;
- аудиты по различным направлениям работы в области управления персоналом;

- оценка уровня удовлетворенности персонала;
- анализ и оценка затрат организации в области управления персоналом;
- мониторинг, анализ и оценка выполнения планов организации по различным направлениям в области управления персоналом;
- мониторинг, анализ и оценка выполнения целей в области управления персоналом;
- анализ политики организации в области управления персоналом на ее адекватность целям бизнеса.

В рамках менеджмента организация должна осуществлять мониторинг информации о восприятии потребителями выполнения организацией их требований, поэтому оценка удовлетворенности персонала должна являться неотъемлемой частью измерения функционирования системы менеджмента качества организации. Основными показателями, по которым может проводиться оценка, являются следующие: удовлетворенность должностными обязанностями, условиями труда, стилем руководства, системой мотивации, возможностями профессионального и личностного роста, корпоративной культурой (т. к. корпоративная культура соединяет все функции по управлению персоналом, пронизывает всю сущность организации и является самым эффективным способом управления персоналом), психологическим климатом в коллективе и т. д.

По результатам анализа и оценки процесса управления персоналом осуществляется разработка корректирующих и предупреждающих мероприятий, направленных на улучшение и совершенствование стратегии и политики организации в области управления персоналом, соответствующих целей, планов по различным направлениям работы (отбор и найм персонала, расстановка и адаптация, оценка персонала и аттестация и т. д.), а также структуры затрат организации в области управления персоналом (блок 4 на рисунке).

Выводы. Управление персоналом – целенаправленная деятельность руководства организации, руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом. Управление персоналом выступает в форме непрерывного процесса, направленного на целевое изменение мотивации и компетенции работников для получения от них максимальной отдачи, а также достижение высоких конечных результатов деятельности организации в целом.

Основной целью работы с персоналом в современных условиях является формирование личности, обладающей высокой ответственностью, коллективистской психологией, высоким уровнем квалификации. Успешное управление организацией напрямую зависит от ее человеческого ресурса.

Поступила 15.03.2013

УДК 005.95

Е. В. Мещерякова, кандидат экономических наук, доцент (БГТУ);
А. К. Тулекбаева, кандидат технических наук, заведующий кафедрой
(ЮКГУ им. Ауезова, г. Чимкент, Казахстан)

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПЕРСОНАЛА

На мировом рынке произошло смещение конкуренции из зоны финансов и технологий в зону человеческих ресурсов. В статье рассматриваются причины, определяющие основную роль человеческого капитала в создании устойчивой конкурентоспособности, параметры, которые следует принимать во внимание при управлении человеческими ресурсами, и приводятся кадровые стратегии, которые могут быть использованы. Каждая из кадровых стратегий предполагает применение определенного алгоритма практических действий. Анализ практики позволил разработать кадровую стратегию, которую назвали «методом наилучшей практики». Этот метод объединяет семь приемов работы с кадрами. Показано влияние внешней среды на кадровую стратегию.

In the global market competition has shifted from the area of finance and technology into the area of human resources. In this article the reasons for the key role of human capital in the creation of sustainable competitiveness, parameters to be taken into account in the management of human resources, and personnel strategies that can be used are indicated. Each personnel strategy presupposes the use of a certain algorithm for action. Analysis of the practice allowed to develop a human resource strategy that is called “the method of the best practice”. This method includes seven ways of working with the staff. It is shown what impact external environment has on human resource strategy.

Введение. Как сделать нашу экономику конкурентоспособной в глобальном масштабе? Как повысить эффективность функционирования предприятий? Эти вопросы не сходят с повестки дня, и выходы предлагаются разнообразные – предоставление полной свободы действий, неограниченный доступ иностранного капитала, расширение сбытовой сети, повышение качества, снижение затрат и т. д. Какие-то из них более привлекательны, какие-то менее, но никакие инвестиции и новые технологии не помогут, если руководить предприятиями будут недостаточно компетентные или недобросовестные менеджеры, не умеющие эффективно управлять персоналом. На мировом рынке уже произошло смещение конкуренции из зоны финансов и технологий в зону человеческих ресурсов. В статье рассматриваются причины, определяющие основную роль человеческого капитала в создании устойчивой конкурентоспособности, параметры, которые следует принимать во внимание при управлении человеческими ресурсами, а также приводятся кадровые стратегии, которые могут быть использованы.

Основная часть. С середины 80-х гг. (Мичиганская школа, Гарвардская школа, а еще раньше идея была заложена Мак-Греггором) и до текущего момента в промышленно развитых странах все шире разрабатывают концепцию «управления человеческими ресурсами» (УЧР). В настоящее время эта концепция не просто теория, она становится практикой многих компаний. Данный подход, по мнению западных ученых, фокусируется на следующих аспектах:

- реализация стратегического подхода, согласующегося со стратегией организации;
- придание организации гибкости и способности к инновациям;
- создание дополнительной ценности благодаря развитию человеческих ресурсов и высокому качеству труда работников [2].

Почему именно человеческий капитал способен создать устойчивую конкурентоспособность? Во-первых, люди могут быть уникальным ресурсом, уникальным настолько, что у конкурентов такого просто не будет. Во-вторых, человеческий капитал может создавать дополнительную стоимость (оказывать сильное положительное влияние на результаты деятельности). В-третьих, человеческий капитал трудно воссоздаваем, он не может быть легко скопирован конкурентами. Hewlett-Packard создала прочную корпоративную культуру, основанную на доверии сотрудников компании, их преданности и гордости компанией, причастности к решению задач бизнеса. Конкуренты частенько пытаются повторить этот опыт, но пока мало удачно.

В чем же отличие человеческого капитала от остальных ресурсов [1]?

1. Люди действуют во времени.

1. *Убеждения, привычки и поступки формируют поведение человека в настоящем. Прошлое влияет на настоящее. Это справедливо как для отдельного человека, так и для народа в целом. У нас совершенно другой менталитет, чем в Америке, Европе или Японии. Другие привычки, образ действий и мышление, а значит, и другая мотивация, и способы воздействия на персонал.*

Но при этом необходимо помнить, что процесс человеческого развития идет в соответствии с общей для всех последовательностью и мировой опыт в области менеджмента накопил ответы на наши многие вопросы, и поэтому его следует использовать.

2. Поведение человека в настоящем определяется его картинкой будущего. Все вдохновение и энтузиазм человека в работе подпитываются энергией будущего. Если он не видит перспективы, к которой он может стремиться, цели, которой он добивается, то что остается – работа «из-под палки». А как показал весь мировой опыт, и в первую очередь именно наш, отечественный, те, кто работают ради вдохновляющей их идеи, могут делать чудеса, работать и быстро, и качественно. В противном случае люди трудятся далеко не в полную силу. Для того чтобы зажечь персонал организации, люди привлекаются к разработке проекта этого видения. Тогда и работать над реализацией проекта они будут с большей отдачей.

3. Развитие навыков и приобретение знаний происходит в течение определенного времени. Если надо научить выполнять стандартные операции у станка, то требуется от недели до двух-трех месяцев, а если надо воспитать топ-менеджера – на это затрачиваются годы. Можно взять многообещающего выпускника из престижного университета и выращивать его по технологии интенсивного обучения и карьерного роста. Но эта технология предусматривает и переводы из одного подразделения компании в другое после нескольких месяцев работы. При этом человек не получает навыков командной работы, для приобретения которых необходимо находиться в одном коллективе в течение ряда лет.

4. Позиции и ценности противятся воздействию быстрых перемен. Вспомните, какое сопротивление вызвала наша перестройка именно в сфере убеждений и ценностей. Может быть, поэтому Дэн Сяопин в свое время и смог провести экономические реформы в Китае, так как не трогал идеологию. Попробуйте изменить позицию одного человека. Чем сильнее Вы будете на него давить, тем больше он будет сопротивляться. Сила противодействия будет равна силе воздействия. Поэтому результативнее всего то воздействие, которое незаметно, но всеохватывающе. Таким образом, если Вы затеяете реструктуризацию в компании – оцените правильно время, которое Вам потребуется на изменения. В Glaxo Wellcome переход с иерархической структуры на работу подразделений с самоуправляемыми командами с взаимозаменяемыми функциональными обязанностями составил одиннадцать лет. Но новая

структура позволила достигнуть бизнес-цели – компания смогла осуществить более глубокое проникновение в занимаемую нишу рынка при ускорении выхода новой продукции на рынок.

II. Люди ищут смысл.

1. Каждый из нас стремится к пониманию событий в окружающей среде и сам участвует в поисках смысла. Если Вы приказываете сделать определенную работу, но человек не понимает – зачем вообще это надо делать, он и не будет стараться ее выполнить. Если Вы не можете придать его деятельности смысл, он начнет искать его сам или ему подскажут – и тогда это может оказаться совсем другое объяснение, чем Вы бы хотели услышать. Поэтому так важно, чтобы правильно функционировали информационные потоки в организации. Если не Вы их контролируете, то они засоряются или их контролирует кто-то другой.

2. С течением времени группы людей вырабатывают общие взгляды и чувство единого смысла. Само нахождение людей вместе, в единой группе приводит к тому, что они начинают искать что-то общее и очень важно, чтобы объединяла их именно бизнес-цель.

3. Для формирования чувства смысла значимы символы (события, артефакты). Они служат выразителями смысла и легче всего поддаются изменениям. Когда Карли Фиерина пришла к управлению Hewlett-Packard, она восстановила тот старый сарай, в котором собирали первые компьютеры Билл Хьюлетт и Дэйв Паккард. Реорганизацию компании с целью повышения эффективности ее функционирования она начала с трансформирования ценностей компании, ее культуры, провозгласив возвращение к истокам, к тому, что запечатлели в качестве кредо ее организаторы. Сарай послужил символом, очень наглядным и впечатляющим, этого процесса. Людям нужны символы, за которые может зацепиться их внимание.

III. Человеческий капитал имеет эмоциональную составляющую.

1. Люди наделены чувством личного самосознания, и у них есть объект веры. Недаром большое внимание в западных компаниях уделяется укреплению доверия к организации. Недостаток доверия, как считается, столь же губителен для компании, как и недостаток финансов. Лимит доверия помогает преодолевать кризисы, которые случаются достаточно часто во время функционирования организации. Если этот лимит невысок, то любой кризис приведет к банкротству. При высоком уровне доверия компания будет жить – персонал ее «вытащит». Hewlett-Packard пришлось пережить при реорганизации две волны сокращений, и только высокий уровень доверия помог их перенести без больших потерь.

2. *Работа может поддерживать веру в себя у людей, и тогда приходит прилив вдохновения и творческие способности раскрываются еще полней.* Когда речь идет о креативном менеджменте, о способности персонала к адаптации инноваций, надо не забывать, что на это способны только те люди, которые верят в себя и чью веру поддерживает их организация. Если этого нет – человек не будет рисковать. А креативные действия – это всегда риск.

3. *В зависимости от настроения и отношения к организации люди способны делиться своими знаниями или скрывают их.* А без постоянного обмена знаниями организация развиваться не в состоянии. Никакие внешние консультанты и обучающий персонал не могут провести огромную работу по адаптации, обучению и развитию своих сотрудников, как те, кто работает в этой организации. А если не будет чувства причастности, то не будет и желания делиться знаниями. Эта моя организация, моя компания – поэтому то, что я знаю, я отдаю тому, кому надо помочь. В противном случае, «каждый сам за себя» и «после меня хоть потоп».

Таким образом, мы рассмотрели основные отличия человеческого капитала от других видов ресурсов. Учет этих отличий при построении **стратегии управления человеческими ресурсами** позволяет воспитать у сотрудников следующие качества, являющиеся определяющими для стабильного успеха любой компании: причастность, гордость, доверие. Эти качества придают готовность к действию и гибкость, адаптивность.

Вероятность формулирования целостной стратегии повышается, если организация использует ту стратегию управления человеческими ресурсами, которая понятна всем ее членам. Минцберг отмечал, что все стратегии существуют в умах тех людей, на которых они оказывают влияние. Важно то, что члены организации разделяют общую перспективу и это отражается в «их намерениях и/или действиях». И это так или иначе справедливо. Анализ стратегического УЧР в некоторых компаниях показал, что если намерения разделяются всеми членами высшей управленческой команды, это приводит к действиям, осуществляемым на коллективной и одновременно согласованной основе. В каждом случае общие намерения возникали в результате проявления сильных лидерских качеств топ-менеджера, при совместных усилиях других членов высшей управленческой команды в процессе достижения ими намеченных целей.

Все аспекты стратегии управления персоналом должны быть связаны между собой и с потребностями организации. Этот процесс включает такие последовательные операции [3].

1. Анализ потребностей бизнеса.

2. Определение того, как стратегия управления персоналом может удовлетворить эти потребности.

3. Выявление способностей и типов поведения, требуемых от работников для достижения стратегических целей.

4. Подбор практических действий, позволяющий привлечь людей с требуемыми качествами и развить у них соответствующие типы поведения технологии найма, адаптации, развития, вознаграждения и т. д.).

5. Взаимоувязывание практических действий, чтобы они представляли целостный метод.

6. Разработка программ развития этих технологий, в которых особое внимание уделяется связям между ними.

Могут быть использованы варианты следующих основных стратегий УЧР.

Ресурсная способность. Человеческие ресурсы рассматриваются как основной источник конкурентного преимущества, которое достигается за счет развития отличительных способностей (компетенций), вытекающих из характера отношений компании с поставщиками, потребителями и сотрудниками. Речь идет о привлечении, развитии и удержании человеческого или интеллектуального капитала, определяющего ноу-хау в организации.

Управление формированием высокой степени приверженности. Высокий уровень эффективности труда и желание работать в конкретной организации проявляются в тех компаниях, которые не применяют жестких методов контроля (существует высокий уровень функциональной гибкости), где на работников возлагается больше ответственности и они получают больше удовлетворения от работы. Стратегия включает отношение к сотрудникам как к уважаемым деловым партнерам, которые имеют право высказываться по вопросам, их касающимся, и чье мнение учитывается. При этом не должно чувствоваться разницы в статусе.

Организация работы и распространение информации происходит через управление командами. Стратегия направлена на создание климата, в котором возможен непрерывный диалог между менеджерами и членами их команды с целью определения предпочтений персонала и обмена информацией по вопросам организационной миссии, ценностей и целей. Все это помогает взаимному пониманию целей, которые надо достичь, и тех усилий, которые надо для этого приложить.

Управление формированием высокой степени эффективности. Стратегия направлена на повышение производительности, качества, уровня обслуживания потребителей, рост и раз-

витие сотрудников. Практические действия включают тщательно продуманные процедуры привлечения и отбора кадров, формализованные системы обмена информацией между работниками организации, четко сформулированные должностные инструкции, аттестации, систему мер дисциплинарного характера, продвижение и систему компенсации, обеспечивающие признание и финансовое поощрение высокоэффективных работников, экстенсивный и соответствующий процесс обучения руководящих кадров.

Вариации элементов кадровых стратегий položены в основу *метода наилучшей практики*. Основан на предположении, что существует комплекс наилучших практических подходов к управлению человеческими ресурсами, который в случае использования приведет к повышению эффективности управления персоналом. Фиксируется семь направлений в организации практических действий, основанных на этом методе. *Гарантия занятости* означает, что компания не проводит немедленного увольнения сотрудников вследствие причин, находящихся вне их компетенции. При избирательном и ограниченном найме, экстенсивном обучении и развитом обмене информацией компании невыгодно увольнять своих сотрудников (высокий уровень инвестиций не окупается). *Избирательный найм*, который требует четких критериев отбора. Организации ищут людей с определенными ценностями и внутренней культурой – именно эти качества трудно приобрести или изменить, однако они предопределяют степень эффективности личности. *Самоуправляемые команды*, позволяющие использовать коллегиальный контроль вместо иерархического и находить более эффективные и творческие решения проблем. *Оплата по результатам*, определяемая эффективностью работы организации, результатами индивидуальной или командной работы и индивидуальной квалификацией. *Непрерывное целенаправленное обучение*. *Сокращение различий в статусе* – так как идеи, знания и усилия всех работников невозможно целенаправленно использовать, пока различия в статусе сигнализируют, что люди не ценятся организацией. Развитый *обмен информацией*,

символизирующий определенную степень доверия и дающий возможность организовать работу рациональнее.

В стабильной предсказуемой среде наилучшей стратегией будет развитие у персонала лишь ограниченного диапазона умений и навыков и поддержка определенного поведения (например, с помощью полного описания должностных требований).

В динамично изменяющейся, непредсказуемой среде появляется потребность в достижении ресурсной гибкости. Компании могут создавать резерв человеческого капитала из людей, обладающих широким диапазоном умений и навыков и способных к проявлению разнообразных поведенческих характеристик. Компании будут стимулировать работников к применению широкого спектра поведенческих характеристик в зависимости от ситуации при большой степени самостоятельности.

Основными составляющими этой стратегии гибкости будут: персонал-технологии, человеческий капитал с широким диапазоном навыков; отбор людей, способных обучаться и адаптироваться; развитие поведенческой гибкости; целенаправленное применение систем вознаграждения; самостоятельность в работе и участие в управлении.

Выводы. Все вышеназванные стратегии помещают людей в центр действий, ориентированы на постоянные изменения в организации и раскрытие творческого персонала каждого работника.

Литература

1. Грэттон, Линда. Живая стратегия: Как поместить людей в центр решения корпоративных задач / Линда Грэттон; пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 288 с.
2. Армстронг, Майкл. Стратегическое управление человеческими ресурсами / Майкл Армстронг; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – VIII. – 328 с.
3. Одегов, Ю. Г. Управление персоналом: учебник / Ю. Г. Одегов, П. В. Журавлев. – М.: Финстатинформ, 1997. – 879 с.

Поступила 15.03.2013

УДК 001.895:338:51

Л. Ю. Пшебельская, ассистент (БГТУ)

КОНЦЕПЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В статье описаны концептуальные основы построения экономической оценки инновационных проектов в условиях неопределенности и риска на основе действующих в Республике Беларусь нормативных документов в данной области. Предлагаемая концепция дает реальный инструмент повышения эффективности инвестиций в проекты по созданию новых инновационных изделий за счет количественной оценки рисков на различных стадиях, связанных с неопределенностью их осуществления. Предлагаемые подходы могут найти применение при разработке организационно-экономических и технических мероприятий, позволяющих повысить эффективность научно-инновационной деятельности, при оценке инновационных проектов, предлагаемых к финансированию на стадиях технико-экономического обоснования, составления бизнес-планов и экспертизы.

The paper describes the conceptual basis of making of the economic evaluation of innovation projects in the circumstances of the risk and uncertainty on the basis of the Belarusian legislation in this area. The proposed concept provides a real tool for improving the efficiency of the investments in the projects aimed at the development of the new innovative products by the quantitative risk assessment at different stages associated with the uncertainty of their realization. The proposed approaches can be applied at the development of the organizational, economic and technical measures that make it possible to improve the effectiveness of the research and innovation, at the evaluation of the innovative projects proposed for funding at the stages of the feasibility study, business planning and expertise.

Введение. Инновационные проекты (ИП) разрабатываются в Республике Беларусь по приоритетным направлениям научно-технической деятельности. Они должны быть основаны на новейших научных достижениях, обеспечивать освоение новой и конкурентоспособной продукции.

Несмотря на наличие в республике достаточно полной нормативной базы инновационной деятельности остается актуальной проблема обоснования затрат на выполнение инновационных проектов и оценки их эффективности. Действующие нормативные документы не содержат необходимых рекомендаций по экономической оценке инновационных проектов с учетом специфики проекта и сферы инноваций, неопределенности условий реализации. Установленные правила экспертной оценки инновационных проектов оставляют достаточно места субъективному фактору [1].

Ввиду существенного различия содержания инновационных проектов и сфер практической деятельности, к которой могут относиться инновации (производственная, управленческая, социальная и др.), подходы, критерии и показатели эффективности, ИП могут также существенно различаться. В равной, а возможно, и в большей мере это относится к оценке экономической эффективности инновационных проектов. Несмотря на это, правила экономической оценки различных по области применения инновационных проектов должны быть по возможности построены на основе единой концепции.

Основная часть. На рисунке представлена разработанная автором концептуальная схема,

призванная усовершенствовать экономическую оценку инновационных проектов с учетом рассмотренных недостатков.

Методологическими принципами для разработки концепции экономической оценки инновационных проектов являются следующие:

- концепция должна основываться на действующем законодательстве Республики Беларусь и нормативных документах, регламентирующих разработку и постановку продукции на производство, или на вновь вводимых нормах;
- универсальность по отношению к видам продукции, но с учетом специфики конкретного ее вида;
- применимость на предприятиях различной формы собственности и при различных источниках финансирования;
- возможность многокритериальной, многоступенчатой и дифференцированной оценки в зависимости от уровня новизны, стадии разработки и степени готовности проекта;
- учет затрат и рисков на всех стадиях реализации проекта;
- стохастический характер исходных данных и условий выполнения проекта и связанных с этим рисков участников;
- учет особенностей инноваций, основанных на собственных разработках и приобретенных у других субъектов;
- обеспечение малых затрат на оценку проекта, например не более 1% от стоимости проекта;
- возможность преимущественно количественного расчета и формализованного представления исходных данных и результатов оценки [2].



Концептуальная схема построения экономической оценки инновационных проектов в условиях неопределенности и риска

Концепция экономической оценки инновационных проектов должна включать:

- 1) формализованную схему представления проекта;
- 2) базы исходных данных, доступные разработчику и эксперту;
- 3) специальное программное обеспечение, реализующее формализованную процедуру оценки и минимизации стоимости проекта;
- 4) показатели и критерии оценки, включающие как качественные (принять или отклонить проект), так и количественные (относительно объема финансирования, сроков выполнения, уровня значимости, степени риска и т. п.) показатели.

Существенное значение для оценки имеют следующие признаки инновационного проекта:

- область создания и применения новой продукции (инновационная сфера);
- содержание инновационного проекта (состав мероприятий);

– участники инновационного проекта и организационно-правовые формы их взаимодействия.

При проведении экономической оценки инновационных проектов необходимо разделять его участников, которыми являются государственные заказчики и головные организации-исполнители научно-технических программ, разработчики и изготовители (потребители) продукции. При этом государственные заказчики и головные организации-исполнители не являются потребителями разрабатываемой продукции, а лишь выступают в роли инвесторов, а потому именно они обязаны отслеживать экономическую, и в первую очередь бюджетную, эффективность инновационных проектов.

Экономическая оценка инновационных проектов, как и бизнес-план проекта НИОКР (РД РБ 0210.6–96), необходима:

- разработчику проекта – для распределения средств по этапам и достижения ожидаемой эффективности проекта;

– эксперту – для определения рейтинга проекта;

– инвестору – для принятия решения о финансировании проекта.

При разработке концепции должны учитываться следующие особенности инновационных проектов (наиболее характерны для проектов разработки и освоения производства изделий из полимерных материалов):

– высокая зависимость результата от квалификации организации-разработчика (принцип: чем выше квалификация, тем меньше затраты на получение высокого результата);

– высокая доля риска неполучения запланированного результата;

– высокая доля конструкторско-технологической документации и соответственно затрат на оборудование и оснастку, отработку технологии, испытания и сертификацию продукции.

Необходима оценка двух границ риска – верхней, обусловленной дополнительными затратами, и нижней, связанной с недостатком финансирования и получением более низкого результата, недостижением заданных параметров. Чем ближе размер затрат на разработку к верхней границе, тем выше вероятность достижения требуемого результата при условии, что направление разработки (техническое решение) выбрано правильно. И наоборот, чем ближе уровень финансирования к нижней границе, тем больше вероятность недостижения этого результата.

При оценке неопределенности инновационных проектов ее источники применительно к объекту исследования можно подразделить следующим образом:

– по субъектам: заказчик (инвестор), разработчик изделия, разработчик и изготовитель средств технологического оснащения (СТО), изготовитель продукции, потребитель;

– стадиям: исследование и разработка изделия; разработка и изготовление СТО; отработка технологии и испытания; освоение рынка;

– отношению к субъекту: внутренние и внешние;

– природе: технические (связанные с конструкцией, материалом, СТО и технологией), «политические» (связанные с решениями, принимаемыми государством) и экономические;

– следствиям: относящиеся к техническому уровню изделия, к затратам на разработку и освоение, к срокам разработки и освоения производства, к стоимости изделия, к спросу и объемам реализации и т. п.

Оценка затрат и получаемого экономического эффекта актуальна, прежде всего для ИП, направленных на создание и освоение новой продукции, в том числе с использованием новых

технологий. Если объект инноваций – продукция производственно-технического потребления или непродовольственные товары (в т. ч. изделий из полимерных материалов), то содержание, порядок разработки такой продукции и постановки ее на производство регламентировался ТКП 424-2012 «Порядок разработки и постановки изделий на производство». Действие стандарта не распространялось на производство вооружения и военной техники, продукции легкой, химической (материалы, вещества), микробиологической, фармацевтической и нефтехимической промышленности, на строительство и производство строительных материалов, на программные средства. Правда, новый проект стандарта уже не содержит этих ограничений. Однако специфика перечисленных выше видов продукции, на которые не распространялось действие ТКП 424-2012, все же слишком велика, чтобы ограничиться едиными (унифицированными) требованиями к процессу разработки и постановки на производство.

Ввиду многообразия и специфики различных инновационных проектов с целью конкретизации подходов и методов экономической оценки стоимости ИП целесообразно ограничить область применения разрабатываемых методов в зависимости от вида инноваций. Совершенствование методов оценки ИП актуально для оптимизации структуры затрат на инновации и повышения их экономической эффективности.

Нормативные документы [3–5] и СТБ 1078–97 «Оценка научно-технического уровня и конкурентоспособности инновационных проектов. Основные положения», определяющие требования к ИП и их оценке, в принципе предполагают наряду с оценкой экономической эффективности и оценку риска. Однако рекомендации относительно правил оценки риска, как технического, обусловленного неопределенностью результатов НИОКР, так и экономического, обусловленного недостижением ожидаемых финансовых результатов, и принятия решений с учетом этих показателей в действующих документах отсутствуют. Нет указаний относительно способов количественной оценки рисков и определения их зависимости от параметров ИП, от затрат на разработку и освоение производства. Прорабатываются варианты включения количественной оценки рисков в систему менеджмента инновационной деятельности предприятий Министерства промышленности Республики Беларусь [6], что согласуется с предлагаемыми в статье подходами в данной области.

Как следует из анализа нормативных документов, регулирующих требования к инновационным

проектам, предметами экономической оценки могут быть затраты на осуществление (стоимость) проекта (и отдельно на его стадии – исследования, разработку, подготовку и освоение производства); договорная цена (стоимость) научно-технической продукции; стоимость объектов интеллектуальной собственности, содержащих технические решения, реализуемые ИП, и нематериальных активов, отражающих затраты на создание и финансовые возможности реализации имущественных прав на результаты исследований и разработок в составе ИП при применении в производстве продукции, выполнении работ и оказании услуг.

Экономическая оценка стоимости НИОКР необходима для обоснования цены, указываемой в договоре на финансирование инновационного проекта (на «создание научно-технической продукции»), для установления объемов работ, выполняемых разработчиком и изготовителем, соотношений объемов бюджетного и внебюджетного финансирования, для оценки экономической эффективности ИП на стадии экспертизы и принятия решения о финансировании.

Предлагаемая концепция дает реальный инструмент повышения эффективности инвестиций в проекты по созданию новых инновационных изделий за счет количественной оценки рисков на различных стадиях, связанных с неопределенностью их осуществления.

Таким образом, экономическая оценка инновационных проектов имеет три основных аспекта, которые требуют более детального рассмотрения в рамках предлагаемой концепции:

- оценка возможных затрат на основе требований к предмету разработки, содержания и объема предстоящих работ;

- оценка соотношения затрат на разработку продукции и освоение ее производства (бюджетной и внебюджетной компонент финансирования) на основе соизмерения с получаемым результатом (показателями эффективности инновационных проектов);

- оценка стоимости инновационных проектов и его составных частей в связи с рисками заказчика (инвестора), разработчика и изготовителя новой продукции.

Литература

1. Пшебельская, Л. Ю. Экономическая оценка инновационных проектов / Л. Ю. Пшебельская // Наука и инновации. – 2013. – № 3. – С. 36–39.

2. Ставров, В. П. Концепция предварительной оценки стоимости инновационных проектов, направленных на освоение производства изделий / В. П. Ставров, Л. Ю. Пшебельская // Экономика, моделирование, прогнозирование: сб. науч. тр. – 2009. – Вып. 3. – С. 71–77.

3. Критерии оценки новых и высоких технологий, в том числе приобретаемых за рубежом, и их факторные показатели: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь 07.06.2004 // Организация научно-технической деятельности в Республике Беларусь. 9-й вып. / А. К. Сутурин [и др.]. – Минск: БелИСА, 2004. – С. 70–73.

4. Положение о порядке конкурсного отбора и реализации инновационных проектов, финансируемых из республиканского бюджета, научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ и работ по организации и освоению производства научно-технической продукции, финансируемых за счет средств инновационных фондов: утв. Постановлением Совета Министров Респ. Беларусь 10.10.2006 № 1329 // Нормативное правовое обеспечение научно-технической деятельности в Республике Беларусь. 2-й вып. / А. К. Сутурин [и др.]. – Минск: БелИСА, 2007. – С. 18–21.

5. Финансирование проектов коммерциализации: нормативно-справ. пособие / В. Ф. Белицкий, А. П. Гришанович / под ред. А. А. Успенского. – Минск: Респ. центр трансфера технологий [Электронный ресурс]. – 2008. – 174 с. – Режим доступа: http://www.ictt.by/Rus/Portals/0/Finansirovanie_proektov_kommercializacii_RCTT_2007.pdf. – Дата доступа: 28.07.2009.

6. Стратегический и инновационный менеджмент. Термины и определения: ГОСТ Р 54147-2010: принят и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии № 901-ст. Рос. Фед. 21.12.2010. – М.: Стандартинформ, 2011. – 19 с.

Поступила 09.04.2013

УДК 339.138

Л. А. Радкевич, ассистент (БГТУ);**С. А. Касперович**, кандидат экономических наук, доцент, проректор по учебной работе (БГТУ)

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены аспекты стратегического управления инновационной деятельностью предприятия. Предложено выделять инновационную стратегию как одну из функциональных и увязывать ее с базовой стратегией, превращая внедрение инноваций в инструмент достижения целей. В работе также выделены группы элементов влияния на инновационную деятельность предприятия, рассмотрена возможность изменения различных групп факторов на макро-, мезо- и микро- уровнях управления, а также влияние изменения факторов на эффективность инновационной деятельности предприятия.

The article describes the aspects of strategic management of the enterprise in sphere of innovations. It is suggested to distinguish the innovative strategy as one of the function strategies and relate it with the basic strategy, turning innovation into a tool to achieve goals. The paper also highlighted the influence of the elements of the innovation activities of the company and consider changing the various groups of factors at the macro-, meso- and micro-levels of management. The influence of changes in the factors to the efficiency of innovations of the company is shown.

Введение. Важным аспектом управления инновационной деятельностью предприятия является планирование инноваций, которое позволяет не только прогнозировать перспективные результаты инновационной деятельности, но и привлекать дополнительные инвестиционные ресурсы, поскольку для инвестора одним из главных параметров является привлекательный и четко обоснованный инвестиционный план. В то же время возможность выбора проекта из альтернативных позволяет решать вопрос о наиболее рациональном использовании инвестиционных ресурсов, что является вопросом стратегического управления. Инновационная деятельность характеризуется длительным процессом внедрения инноваций и еще более длительными последствиями от их внедрения, поэтому стратегическое управление инновационной деятельностью является необходимым для успешного развития предприятия в долгосрочной перспективе.

Основная часть. Стратегия предприятия как экономическая категория рассматривается во многих трудах отечественных и зарубежных исследователей [1–6] и в общем виде может быть определена как комплекс действий и подходов в сфере управления, используемых для достижения поставленных целей и задач, и включает в себя несколько элементов. К примеру, Г. Мицберг [7] выделяет 5 элементов стратегии: план, позиция, прием, шаблон действий и перспектива.

Стратегия как план подразумевает реализацию функции планирования в преломлении к стратегическому управлению. Стратегическое планирование заключается в постановке укрупненных целей и наиболее общих направлений

деятельности ввиду ограниченности информации [8]. Стратегический план также обладает высокой степенью неопределенности, которая в случае с инновациями дополнительно возрастет ввиду особенностей инновационной деятельности. Стратегическое планирование инноваций должно ответить на вопрос о том, какое направление инновационной деятельности выбрать и как оно будет соответствовать базовой стратегии предприятия. Для формирования инновационной программы необходимо наличие множества альтернативных проектов, и чем больше их количество, тем больше возможностей у руководства при разработке инновационной стратегии.

Стратегия как позиция предполагает закрепление в целях предприятия желаемой позиции в будущем, т. е. его положение на рынке и в сознании потребителей относительно конкурентов. Различные стратегии позиционирования и их значимость широко рассмотрены в трудах Дж. Траута [9–11]. С точки зрения инновационной стратегии целесообразно сопровождать инновационные проекты обширными маркетинговыми мероприятиями с целью привлечения внимания потребителей к новой или значительно усовершенствованной продукции.

Стратегия как прием подразумевает ее направленность на получение определенных конкурентных преимуществ, т. е. разработанная стратегия, при достижении указанных в ней целей путем совершенствования рассмотренных в ней направлений деятельности, должна использовать слабые стороны конкурентов и сильные стороны предприятия для достижения высоких результатов в конкурентной борьбе.

Стратегия как шаблон действий может применяться в рамках различных условий.

Основной задачей менеджмента при данном подходе становится выявление *реальных* проблем, которые решаются посредством определенных действий, т. е. так называемого шаблона. Множество шаблонных стратегий описано в зарубежной литературе [6, 12], и авторство значительной их части принадлежит специалистам BCG [13]. Стратегическое управление инновациями должно быть направлено на решение возникающих проблем посредством внедрения групп, подходящих под ситуацию инновационных проектов, однако в данном случае у руководства предприятия должно быть множество альтернатив для выбора проектов.

Стратегия как перспектива рассматривается как концепция ведения бизнеса предприятия [7]. Одним из вариантов такой концепции может быть *развитие на основе непрерывного внедрения инноваций*.

Значительного внимания также заслуживает процесс стратегического управления [5, 8, 14, 15], которое призвано дополнять во всех функциях оперативное управление, однако с ориентацией на долгосрочные цели адаптации к изменениям во внешней среде. О. С. Виханский определяет стратегическое управление как «управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность организации выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей» [5]. Чаще всего процесс стратегического управления сводится к реализации следующих этапов [5, 15]: анализ внешней среды и доступных ресурсов; определение или постановка целей и миссии предприятия (функция планирования); формулирование стратегии для достижения целей (функция планирования); реализация стратегического плана (функция организации); оценка и контроль результатов реализации стратегии, внесение необходимых корректировок (функция контроля). Однако такой подход не учитывает все основные функции управления, оставляя вне сферы внимания функцию мотивации, которая, в свою очередь, является движущей силой для повторения успешных действий и отказа от неэффективных.

Экономический словарь дает следующее определение инновационной стратегии: «стратегия в менеджменте, представляющая набор правил для принятия решений, которым руководствуется организация в своей деятельности. Задачи инновационной стратегии: 1) обнаружение

самых ранних признаков технологического старения и альтернативных возможностей обновления производства; 2) определение смены фаз цикла спроса на рынке с целью пересмотра стратегии в изменяющихся условиях» [16]. В представленном определении основной упор делается на то, что стратегия является неким шаблоном действий, принимаемых в разных условиях, в частности при «обнаружении признаков технологического старения». Исходя из этого предположения можно сделать вывод, что стратегия строится из множества альтернативных решений (или идей), базирующихся на возникающих возможностях, т. е. предполагает использование так называемого менеджмента снизу вверх (*bottom-up management*), который, по мнению Дж. Траута является наиболее эффективной формой разработки стратегии [9]. В данных условиях для повышения качества стратегии целесообразно иметь в наличии множество инновационных идей и предложений для создания альтернатив в развитии и выбора наиболее подходящих из них к сложившимся рыночным условиям. При поступлении новых инновационных идей целесообразно осуществлять пересмотр сформировавшейся стратегии с целью поиска более эффективных путей развития.

Что касается стратегического управления в сфере инноваций, то основным отличием будет выступать только то, что инновационная деятельность выделяется в отдельное направление, которое ввиду своей комплексности требует разработки и реализации отдельной функциональной стратегии и увязки ее с базовой стратегией предприятия. М. Портер предлагает выделять следующие типы базисных стратегий [12]: стратегию дифференцирования и стратегию лидерства в издержках, а также стратегию фокусирования, которая может основываться на снижении издержек или дифференцировании.

Стратегия лидерства в издержках предполагает поиск возможных путей снижения себестоимости до уровня ниже, чем у конкурентов. В этом случае при использовании среднерыночных цен предприятие будет иметь большую единичную прибыль и, накопив определенную запас финансовых ресурсов, сможет снизить цены, тем самым переманивая потребителей у конкурентов, получая большую прибыль за счет увеличения доли рынка, а следовательно, и объемов реализации. При использовании данной стратегии целесообразно направить усилия на реализацию технологических и организационных инноваций, которые позволят более эффективно использовать имеющиеся ресурсы и, следовательно, снижать себестоимость.

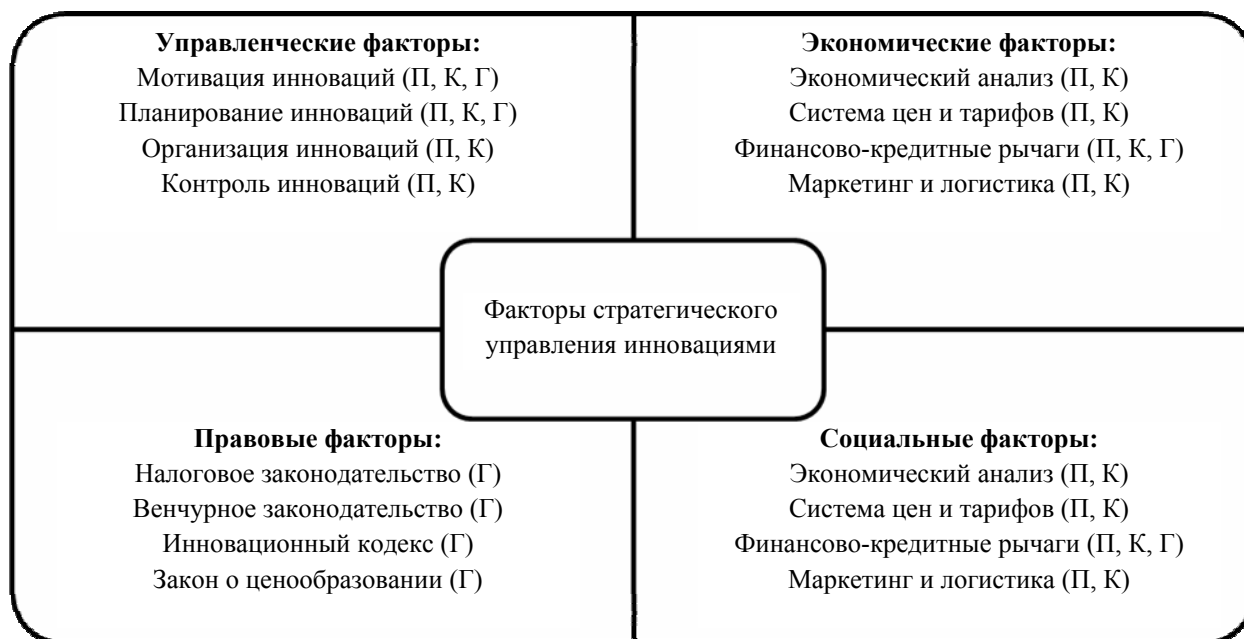
Стратегия дифференцирования подразумевает выделение ключевого, представляющего

интерес для потребителя преимущества продукта и *отличающего* его от продуктов конкурентов. Дифференцирующим преимуществом может быть любая эксплуатационная характеристика продукта от эргономичности до безопасности. Эффект от применения стратегии дифференцирования заключается в том, что товар, чье преимущество *кажется потребителю* очевидным, будет продаваться даже по ценам выше рыночных, и, несмотря на то, что издержки по производству и реализации таких продуктов будут выше, чем у конкурентов, единичная прибыль будет также выше. При использовании этой стратегии целесообразно постоянно внедрять продуктовые инновации, поскольку инновационный продукт изначально имеет отличия, и сопровождение выпуска на рынок нового товара обширной маркетинговой кампанией позволит привлечь значительное количество потребителей. Для инновационных предприятий стратегия дифференцирования наиболее распространена. Внедрив успешную инновацию и сопроводив ее дифференцирующей идеей, не следует останавливаться на достигнутом и совершенствовать продукт дальше, проводя так называемую *атаку на самого себя*, иначе конкуренты могут опередить предприятие [9].

Стратегия фокусирования направлена на поиск целевого сегмента, в котором присутствует незанятая рыночная ниша или позиции конкурентов слабы. Такая стратегия может основываться на одном из двух вариантов базовых стратегий. В случае фокусирования на основе лидерства в издержках предприятие достигает конкурентных преимуществ путем

экономии на транспортных издержках (при фокусировании на географическом сегменте рынка) или снижения затрат с использованием преимуществ узкой специализации. При использовании стратегии фокусирования на основе дифференцирования конкурентные преимущества в целевом сегменте достигаются выделением значимых для *ключевых* потребителей качеств продукта и узкой специализацией, которая сама по себе может выступать дифференцирующей идеей [10]. В данном случае внедрение инновационных проектов является обязательным условием выживания.

Стратегическое управление инновациями в рамках предприятий концерна «Беллесбумпром» реализуется на микро-, мезо- и макроуровнях, поскольку многие сферы деятельности регулируются на уровне концерна и в уставном фонде большинства предприятий наибольший удельный вес принадлежит государству. На каждом из уровней управления имеется возможность изменения определенных групп факторов, которые влияют на инновационную деятельность с позиции управления. Основной стратегической целью может выступать максимизация степени влияния тех факторов, которые оказывают положительное воздействие на инновационную деятельность предприятия, и минимизация тех из них, которые отрицательно на нее воздействуют. На наш взгляд, целесообразно выделить четыре взаимосвязанных блока элементов влияния, которые охватывают все сферы инновационной деятельности: экономические, управленческие, правовые и социальные, представленные на рисунке.



Группы факторов влияния на инновационную деятельность

Буквы «Г», «К» и «П» означают возможность влияния на факторы на уровнях государства, концерна и предприятия соответственно.

Экономические факторы представляют собой систему методов ценового и материального стимулирования внедрения инноваций, а также их информационного сопровождения. Совершенствование экономических элементов позволит увеличить привлекательность инновационных проектов, повысить их эффективность.

Совершенствование *управленческих факторов* подразумевает под собой улучшение стратегического управления инновационной деятельности в разрезе функций управления, однако имеет свою специфику в связи с особенностями инновационной деятельности, такими как высокая степень неопределенности и риска, потребность в больших объемах творческого труда и прочими.

Правовые элементы включают разработку и принятие нормативных документов на макроуровне. Для совершенствования инновационной деятельности необходимы изменения в налоговом законодательстве, разработка качественного инновационного кодекса, изменения в инвестиционном кодексе, а также разработка законодательства, позволяющего создание и функционирование венчурных компаний.

Социальные элементы включают в себя совершенствование системы подготовки кадров, способных вести разработку и внедрение инноваций, совершенствование и деbüroкратизацию науки с целью повышения эффективности вложений в исследования и разработки, а также пропаганду потребления инновационной ресурсосберегающей и экологически чистой продукции.

Заключение. Управление указанными элементами следует вести комплексно, в их взаимосвязи, причем как на макро- и мезоуровнях, так и на уровне отдельных предприятий концерна «Беллесбумпром». Совершенствование экономических элементов позволит увеличить привлекательность инновационных проектов, повысить их эффективность. Воздействие на экономические элементы осуществляется непосредственно предприятием, внедряющим инновации.

Развитие управленческих элементов позволит увеличить количество поступающих инновационных идей, ускорить процесс их внедрения без потери в качестве. Воздействие на управленческие элементы осуществляется через систему мотивации участников инновационной деятельности, оптимальное планирование инновационных проектов, менеджмент поступающих идей. Воздействие на правовые и социальные элементы осуществляется в основном на уровне государства и позволяет повысить заинтересованность в участии в инновационной деятельности.

Литература

1. Гольдштейн, Г. Я. Стратегический менеджмент: учеб. пособие / Г. Я. Гольдштейн. – Таганрог: ТРТУ, 2004. – 267 с.
2. Ефремов, В. С. Стратегическое планирование в бизнес-системах / В. С. Ефремов. – М.: Финнпресс, 2001. – 238 с.
3. Минцберг, Г. Стратегический процесс. Концепции, проблемы, решения: пер. с англ. / Г. Минцберг, Д. Б. Куинн, С. Гошал. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
4. Эффективность стратегии фирмы: учеб. пособие / А. П. Градов [и др.]; под общ. ред. А. П. Градова. – СПб.: Специальная литература, 2006. – 414 с.
5. Виханский, О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский. – М.: Экономистъ, 2006. – 293 с.
6. Траут, Дж. Сила простоты: руководство по успешным бизнес-стратегиям: пер. с англ. / Дж. Траут, С. Ривкин. – СПб.: Питер, 2007. – 240 с.
7. Mintzberg, H., The rise and fall of strategic planning: Reconceiving roles for planning, plans, planners. H. Mintzberg. – Toronto: Free Press, 1994. – 458 p.
8. Ляско, В. И. Стратегическое планирование развития предприятия: учеб. пособие для вузов / В. И. Ляско. – М.: Экзамен, 2005. – 288 с.
9. Траут, Дж. Траут о стратегии: пер. с англ. / Дж. Траут. – СПб.: Питер, 2006. – 192 с.
10. Траут, Дж. Дифференцируйся или умирай!: пер. с англ. / Дж. Траут. – СПб.: Питер, 2006. – 240 с.
11. Траут, Дж. Позиционирование. Битва за умы.: пер. с англ. / Дж. Траут, Эл Райс. – СПб.: Питер, 2007. – 320 с.
12. Porter, M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. M. Porter. – New York: The Free Press, 1998. – 592 p.
13. Стратегии, которые работают: Подход ВСГ: сб. ст. / пер. с англ.; под общ. ред. И. В. Лазуковой. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005. – 496 с.
14. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
15. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999 – 416 с.
16. Экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна, – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1152 с.

Поступила 10.09.2013

УДК 330.35

М. В. Рогова, ассистент (БГТУ);**С. А. Касперович**, кандидат экономических наук, доцент, проректор по учебной работе (БГТУ)**СИСТЕМА ФАКТОРОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ
ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Представлена система факторов, которая позволяет отразить специфические черты и провести качественный анализ устойчивости развития организаций химического комплекса. Дана качественная оценка институциональной и конкурентной среды предприятий химической промышленности, уровня внутриотраслевой кооперации, поставщиков и потребителей. Проведен анализ внутреннего потенциала химических предприятий, включая особенности производственных процессов, организационно-управленческие факторы, инновационную активность, маркетинговую, финансовую деятельность и др. Представленные факторы устойчивого развития предприятий необходимо учитывать при обосновании стратегии их развития.

The system of factors which allows to reflect specific features and to carry out the qualitative analysis of stability of development of the chemical complex organizations is presented. Quality assessment of the institutional and competitive environment of the enterprises of the chemical industry, level of intra-branch cooperation, suppliers and consumers is carried out. The analysis of internal capacity of the chemical companies, including features of productions, organizational and administrative factors, innovative activity, marketing, financial activity, etc. is carried out. The presented factors of sustainable development of the enterprises should be considered when justifying their development strategies.

Введение. Химическая промышленность Республики Беларусь, являясь одной из ведущих и базовых отраслей национальной экономики, обладает рядом присущих только ей особенностей, в том числе обусловленных геополитическим положением. Химический комплекс страны изначально был создан в качестве перерабатывающей базы с целью удовлетворения потребностей всей промышленности СССР в химической продукции. На сегодняшний день возможности поставки углеводородного сырья ограничены производственными мощностями, в большей степени нефтеперерабатывающих предприятий Российской Федерации. Данные особенности в значительной степени определяют факторы, влияющие на устойчивое развитие субъектов хозяйствования отрасли.

Основная часть. Главная цель предприятий заключается в «осуществлении деятельности по удовлетворению общественных потребностей и получении прибыли наиболее эффективным способом». В соответствии с этим под устойчивым развитием субъекта хозяйствования будем понимать его способность на протяжении всего жизненного цикла добиваться поставленных целей с учетом достижения социальной пользы и экологической безопасности, при этом под воздействием различных факторов сохранять состояние равновесия, адаптируясь к их воздействию посредством перехода из одного качественного состояния в другое [1].

Для эффективного управления любому субъекту хозяйствования в первую очередь не-

обходимо выявить факторы, оказывающие наибольшее воздействие на его устойчивое функционирование и потенциал развития с целью усиления наиболее уязвимых подсистем. Каждый фактор может способствовать или препятствовать устойчивому развитию экономической системы, что зависит от конкретных условий или ситуаций.

Поскольку в соответствии с современным подходом предприятие можно представить как множество взаимосвязанных элементов вместе с отношениями между ними и их атрибутами, при изучении факторов устойчивого развития предприятия предлагается в первую очередь их разделение на внешние и внутренние. При анализе внешней среды целесообразно выделить факторы, непосредственно влияющие на деятельность предприятия, т. е. факторы прямого воздействия. Классификацию факторов внутренней среды предлагается осуществлять исходя из функциональных зон, что позволяет отследить ключевые процессы и элементы организации, состояние которых в совокупности определяет тот потенциал и те возможности, которыми она располагает. На рисунке представлена система факторов, влияющих на устойчивое развитие субъекта хозяйствования, которая может быть использована для оценки его уровня в нефтехимическом комплексе Республики Беларусь.

Рассмотрим содержание и особенности факторов устойчивого развития субъектов хозяйствования химической промышленности Республики Беларусь.



Система факторов устойчивого развития предприятия

Институциональная среда. Хотя большинство химических предприятий являются акционерными обществами, однако в их уставных фондах доля государства преобладает, что обеспечивает государству контроль развития нефтехимического комплекса страны через органы управления концерна «Белнефтехим». Поэтому в виду того, что нефтехимическая отрасль является монополизированной на внутреннем рынке, барьеры вхождения в данную отрасль новых коммерческих предприятий достаточно высоки.

Важным элементом институциональной среды является регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий. Это обусловлено не только тем, что большая часть углеводородного сырья поставляется из-за рубежа, но и преобладающей долей производимой продукции, отгружаемой на экспорт. Порядок ценообразования и уровень цен на нефтехимическую продукцию строго регламентированы вышестоящими организациями и являются объектом контроля и отчетности.

Конкурентная среда. Для химической промышленности Республики Беларусь характерен отраслевой монополизм, при котором государство обладает исключительным правом на администрирование в лице соответствующих функциональных ведомств. Некоторые предприятия являются единственными в Республике Беларусь и крупнейшими в СНГ производителями продуктов нефтехимии. Неразвитая конкурентная среда на внутреннем рынке не требует от предприятий оперативной реакции на изменение конъюнктуры товарных рынков, снижает стимулы к активному поиску новых рыночных ниш, проведению активной маркетинговой деятельности.

Очевидным преимуществом отечественных предприятий является выгодное географиче-

ское положение, что позволяет относительно быстро поставить продукцию в необходимом количестве. Однако, несмотря на то, что емкость как внутренних, так и внешних рынков постоянно увеличивается, значительную угрозу представляют азиатские и российские производители, которые ввиду наличия доступной сырьевой базы и современного оборудования могут предлагать продукцию по более привлекательным ценам.

При этом сравнительный анализ конкурентных преимуществ предприятий по производству химической и нефтехимической продукции с ведущими мировыми производителями показал, что отечественные предприятия теряют свои позиции.

Так, на рынке химических волокон, производство которых в Беларуси осуществляют три предприятия: ОАО «Могилевхимволокно», ОАО «СветлогорскХимволокно», ПТК «Химволокно» ОАО «Гродно Азот», произошли существенные изменения в сфере применяемых технологий и изготавливаемых продуктов – появились волокна нового поколения, характеризующиеся высокими эксплуатационными свойствами, гигиеничностью, экологически безопасные, обладающие терапевтическими свойствами. Можно также констатировать существенный прорыв в сфере технологий и оборудования: выросли единичные мощности установок, резко снизилось их энергопотребление, усилилась экологическая защита.

Показательной является ситуация на российском рынке шин, который был и остается основным для отечественного производителя – ОАО «Белшина». Создание в Российской Федерации вертикально-интегрированных структур («Сибур», «Амтел», «Татнефть») позволило резко нарастить объемы производства шин в России. Это обстоятельство, а также импорт из

Украины и стран дальнего зарубежья значительно ограничили рыночную нишу для белорусских шин.

Одной из проблем развития нефтехимического комплекса Беларуси является то, что рынки сбыта предприятий отрасли захвачены и поделены корпорациями («Лукойл», «Сибур», «Амтел» и др.). Следовательно, отдельным даже крупным предприятиям трудно конкурировать с зарубежными производителями.

Характеризуя *ресурсное обеспечение* предприятий концерна «Белнефтехим», также нужно отметить проблему высокой зависимости отечественных предприятий от зарубежных поставщиков сырья, главным образом российских. Высокая материалоемкость и энергоемкость производства, а также многообразие применяемого сырья повышает зависимость предприятий отрасли от стабильности поставок, качества сырья и материала, цен на них. По отдельным предприятиям доля импортного сырья достигает 90%.

Для предприятий, производящих продукты переработки нефти, аммиак, карбамид, бензол, капролактан, искусственные и полиэфирные волокна и нити, шины и резинотехнические изделия, проблема обеспечения своих производств необходимыми импортными сырьевыми ресурсами является важнейшей.

Анализ поставщиков материальных и сырьевых ресурсов химических предприятий необходимо проводить в тесной связи с их *потребителями*. В химической отрасли промышленности создается достаточно широкий спектр продукции, предназначенной как для промежуточного, так и для конечного потребления. Характерной особенностью является то, что значительная часть производимого продукта по технологической цепочке поставляется предприятиям концерна, т. е. потребителями являются химические предприятия, производящие продукцию более высокого передела, или же сама организация, которая ее произвела.

Высокая степень внутриотраслевой кооперации предприятий химической отрасли обуславливает зависимость практически всех субъектов хозяйствования, входящих в состав концерна «Белнефтехим», от поставок сырья из-за рубежа.

Зачастую внутриотраслевые поставки продукции сопряжены с потерей части дохода поставщика в пользу предприятий-потребителей в связи с реализацией по более низким ценам по сравнению с поставками на зарубежные рынки или необходимостью дорогостоящей перенастройки оборудования для выполнения внутриотраслевых обязательств.

Потребителями продукции предприятий концерна также являются субъекты хозяйствования

других отраслей национальной экономики. Однако невысокая платежеспособность многих белорусских потребителей, в том числе предприятий концерна «Беллепром», является причиной наличия дебиторской задолженности, а значит, фактором снижения стабильности деятельности организаций в связи с риском невыполнения обязательств перед поставщиками, работниками, государством.

Одной из важнейших особенностей нефтехимической отрасли Республики Беларусь с точки зрения рынков сбыта является то, что для большинства предприятий основные потребители находятся за рубежом (на экспорт реализуется более 75% продукции). Поставки осуществляются в 10 стран СНГ и более чем в 100 стран дальнего зарубежья.

Таким образом, актуальной является проблема повышения эффективности внешнеэкономической деятельности, поскольку помимо того, что темпы роста емкости внутреннего рынка не столь интенсивны, отечественные потребители (по большей части промышленные организации) характеризуются невысокой платежеспособностью и тем самым негативно влияют на устойчивость химических предприятий.

Производственный процесс на химических предприятиях имеет ряд характерных особенностей, которые определяют специфику и направленность влияния внутренних и внешних факторов на устойчивость их функционирования. Особенностью предприятий отрасли является объединение на одной площадке в единый комплекс производств, связанных технологическим циклом, – от получения исходного сырья до выпуска готовой продукции, что позволяет организовать наиболее комплексное использование сырьевых и материальных ресурсов. Однако многообразие применяемого сырья и способов осуществления технологических процессов, а также необходимость учета воздействия химических процессов на окружающую среду при выборе рациональной схемы химического способа производства осложняют процесс оптимального производственного планирования.

Отличительной чертой химических производств является значительная продолжительность физико-химических превращений исходного сырья, что обуславливает большой объем и, соответственно, высокую стоимость незавершенного производства. Поскольку большая часть оборотных средств находится в малоликвидном состоянии, маневренность предприятия и его адаптивность к изменениям факторов внешней среды снижаются.

Среди прочих особенностей следует отметить высокий уровень механизации и автоматизации производственного процесса, что, с одной

стороны, позволяет снизить трудоемкость производства, а с другой, связано с увеличением издержек на обслуживание производства и необходимость повышения уровня профессионализма работников.

Таким образом, для химических производств характерны сложность оперативного планирования, высокий уровень издержек по управлению и обслуживанию производств, низкая гибкость производственных систем, высокий уровень экологических рисков.

Организационно-управленческие факторы. Нефтехимический комплекс Республики Беларусь представлен предприятиями концерна «Белнефтехим», который влияет на производственно-коммерческую деятельность входящих в него предприятий и осуществляет управленческий, финансовый и владельческий контроль (в случае, если у государства есть акции преобразованного акционерного общества). Концерн также определяет правила лицензирования и сертификации, контролирует отраслевые индексы роста цен, внешнеторговую деятельность и др.

Осуществление *маркетинговой деятельности* на предприятиях химической промышленности имеет особенности, которые, в первую очередь, обусловлены многообразием сфер использования выпускаемой продукции и характером промышленного производства. Широка ассортимента продукции и универсальность ее применения усложняет задачу проведения маркетинговых исследований, поскольку необходимо изучать и прогнозировать спрос в большом количестве направлений, требуются знания технологических процессов, применяемого сырья, техники, способов осуществления производственного процесса.

В качестве организационной формы присутствия на зарубежных рынках концерном «Белнефтехим» был выбран вариант открытия собственных зарубежных торговых организаций. Централизованный характер товаропроводящей сети концерна и возможность управления товарными потоками внутри самой товаропроводящей системы обеспечивают согласованность действий региональных субъектов товаропроводящей сети и возможность диверсификации поставок продукции при возникновении подобной необходимости.

Вместе с тем на уровне предприятия низкая гибкость в условиях непрерывности производственного процесса не позволяет быстро реагировать на изменения требований потребителей.

Для предприятий отрасли как объектов исследования *промышленной логистики* характерны следующие особенности [2]:

– быстрое изменение широкого ассортимента новых высококачественных материалов и

веществ в соответствии с требованиями покупателей;

– сложность оптимального календарного и оперативного планирования выпуска многоассортиментной химической продукции при изменении видов сырья и покупательского спроса;

– сложность организации упаковки, складирования и транспортирования химической продукции.

Выгодное географическое расположение некоторых предприятий концерна, разветвленная транспортная и трубопроводная сети создают предпосылки для минимизации затрат, связанных с движением материальных потоков, и активизации экспорта нефтепродуктов. Кроме того, повышение эффективности логистики и экспедирования при перевозке химической продукции возможно посредством товаропроводящей сети концерна.

Тем не менее следует отметить, что политика продвижения товаров нефтехимического комплекса на мировые и отечественные рынки не является целостной. Зачастую многие отечественные производители химической и нефтехимической продукции недополучают значительные средства из-за отсутствия прямой связи с потребителями и вынужденного обращения к посредническим организациям.

Развитие предприятия предполагает расширенное воспроизводство, которое невозможно без постоянного совершенствования производства и реализации *инноваций*. Современное химическое оборудование является весьма дорогостоящим, требует высокого уровня подготовки персонала, что увеличивает стоимость реализации инновационных проектов, особенно на химических предприятиях. К сожалению, несмотря на инновационный вектор развития предприятий, сроки реализации инвестиционных проектов постоянно затягиваются. Одной из причин является низкое качество планирования. Как результат, на предприятиях имеются существенные запасы объектов незавершенного строительства, законсервированного и неиспользуемого оборудования и транспортных средств. Все это увеличивает стоимость производства и негативно сказывается на конкурентоспособности предприятия.

Кроме того, принятие решений по реализации крупномасштабных инвестиционных проектов затруднено неопределенностью поставок и цен на сырьевые ресурсы из-за рубежа, удельный вес которых достигает 60% в себестоимости химической продукции.

Финансово-экономические факторы. Как правило, в химической отрасли для реализации инвестиционных проектов требуется наличие значительных финансовых ресурсов. Однако для предприятий отрасли характерен недостаток

собственных источников финансирования. В то же время одним из требований кредитных учреждений является собственное участие организаций в финансировании инвестиционных проектов, в особенности крупных. К тому же ставки по кредитам достаточно высоки и пользование кредитными ресурсами сопряжено со значительными издержками. Формирование условий для устойчивого развития в отрасли сдерживается также чрезвычайно слабым развитием акционерного капитала. Данная проблема носит преимущественно макроэкономический характер.

Таким образом, действующий механизм замены средств производства на большинстве предприятий отрасли и их финансирования не адекватен изменившемуся характеру управления, не обладает необходимыми свойствами для решения вопросов, связанных с обеспечением желаемого уровня качества выпускаемой продукции, не использует все экономические резервы и возможности.

Экологические факторы. В своей деятельности химические предприятия имеют дело с токсичными, агрессивными, пожаро- и взрывоопасными веществами и средами, что определяет высокую степень риска негативного воздействия на окружающую среду. Данный факт обуславливает необходимость предотвращения образования в химико-технологических процессах производства источников отходов и выбросов, оказывающих вредное воздействие на окружающую среду; необходимость обеспечения надежности и безопасности химико-технологических процессов, аппаратов и машин химических производств для предотвращения аварий и снижения уровня риска.

Следует отметить, что планирование инвестиций на реализацию эколого-ориентированных проектов не имеет систематического и комплексного характера, слабое внимание уделяется разработке и обоснованию альтернативных вариантов. Природоохранная деятельность организаций осуществляется в рамках установленных государственными органами управления требований. Несформированность и низкая эффективность экологического менеджмента объясняются экономической незаинтересованностью большинства организаций, для которых сложно оценить преимущества и выгоды в явном виде [3].

На предприятиях химической промышленности инструментарий формирования *организационной культуры* развит достаточно слабо. В настоящее время практически невозможно выделить ее отраслевые особенности и провести количественную оценку.

Заключение. Представленная система факторов позволяет провести качественный анализ

устойчивости развития организаций химического комплекса с учетом отраслевой специфики.

Современные условия хозяйствования, в которых функционируют предприятия химической промышленности, в значительной мере определены историческими факторами. Для организаций отрасли характерен высокий уровень внутриотраслевой кооперации. Непрерывное производство предъявляет высокие требования к бесперебойности и комплексности снабжения, а также к упаковке, хранению, транспортировке и реализации продукции, поскольку любые сбои могут привести к остановке производства, что повышает экологическую опасность загрязнения окружающей среды.

Важнейшей проблемой остается высокая импортозависимость. Техническая база белорусских предприятий достаточно изношена, что не дает возможности производить продукцию, в полной мере соответствующую современным требованиям к качеству и экологической безопасности. Инновационная активность большей части субъектов хозяйствования остается низкой, что не позволяет получить конкурентные преимущества перед зарубежными производителями. С учетом положения нынешних конкурентов на внешних рынках и активизации азиатских производителей следует отметить необходимость укрепления позиций предприятий концерна на внешних рынках.

Все же одними из важнейших преимуществ является выгодное географическое положение, наличие развитой инфраструктуры и собственной товаропроводящей сети.

Результаты качественного анализа факторов устойчивого развития предприятий химической отрасли необходимо учитывать при разработке системы показателей оценки деятельности организаций, которая является важнейшим инструментом обоснования приоритетных направлений деятельности и разработки стратегии развития.

Литература

1. Касперович, С. А. Устойчивое развитие предприятия как фактор интенсивного экономического роста / С. А. Касперович, М. В. Рогова // Труды БГТУ, 2011. – № 7: Экономика и управление. – С. 263–267.

2. Современные концепции логистики ресурсосбережения в нефтегазохимическом комплексе / В. П. Мешалкин // Энциклопедия инженера-химика: ежемес. науч.-практ. и справ.-информ. журн. – 2011. – № 8. – С. 40–51.

3. Рогова, М. В. Экологическое планирование на предприятиях химической промышленности / М. В. Рогова // Труды БГТУ, 2012. – № 7: Экономика и управление. – С. 220–222.

Поступила 15.03.2013

УДК 636.5

М. К. Сейдахметов, кандидат экономических наук, доцент,
декан факультета «Экономика и финансы» (ЮКГУ им. М. Ауезова, Республика Казахстан);

К. Б. Сатымбекова, кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой «Менеджмент» (ЮКГУ им. М. Ауезова, Республика Казахстан);

Т. А. Айдаров, кандидат экономических наук, доцент (ЮКГУ им. М. Ауезова, Республика Казахстан)

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ

Развитие агропромышленного комплекса (АПК) в условиях глобализации экономики и укрепления продовольственной безопасности становится основным показателем уровня развития страны. Членство в Таможенном союзе и жесткая конкуренция вынуждают сельхозтоваропроизводителей искать пути повышения эколого-экономической эффективности продукции. Данному вопросу посвящается статья, в которой рассматриваются факторы, направленные на повышение эколого-экономической эффективности.

In article ecology-economic efficiency factors are considered, influence of innovations on efficiency growth is studied. The ecological policy of development of agrarian and industrial complex with the developed purpose and tasks is offered. In article it is spoken about need increase of a role of the state in regulation of an ecological factor, elements of system of regulation of the ecological account are considered. The ecological policy is developed and recommendations for the successful solution of problems of protection of environment are made

Введение. Развитие агропромышленного комплекса в условиях глобализации рынков становится одним из показателей уровня развития страны. Повышение эффективности любой экономической системы – это основа ее конкурентоспособности. Членство в Таможенном союзе вынуждает сельхозтоваропроизводителей искать пути повышения эколого-экономической эффективности своей продукции. В статье рассматриваются факторы, оказывающие влияние на эколого-экономическую эффективность агропромышленного комплекса.

Экономическая эффективность – комплексный показатель, зависящий от многих факторов. Критерий эффективности выражает качественную сторону процесса или мероприятия, так как конечной целью производства является потребление. Критерий эффективности аграрного производства направлен на определение оптимальных объемов производства качественной продукции широкого ассортимента с учетом экологического фактора.

Основная часть. В экономической эффективности суммируются многие факторы и условия, влияющие как на результаты, так и на затраты производства, и отражается отношение полученного результата к произведенным издержкам. Изучение факторов эффективности позволило разделить их на группы, представленные на рис. 1.

Предлагаемая группировка факторов дает возможность всесторонне охарактеризовать экономическую эффективность ведения интенсивного сельского хозяйства.

При изучении эффективности важно определиться с системой взаимосвязанных показате-

телей эффективности использования производственного потенциала. В конечном итоге, чем лучше используется потенциал предприятия, тем выше эффективность, тем больше оно реализует продукции и больше получает прибыли, тем лучше будет его финансовое состояние и экономические результаты.

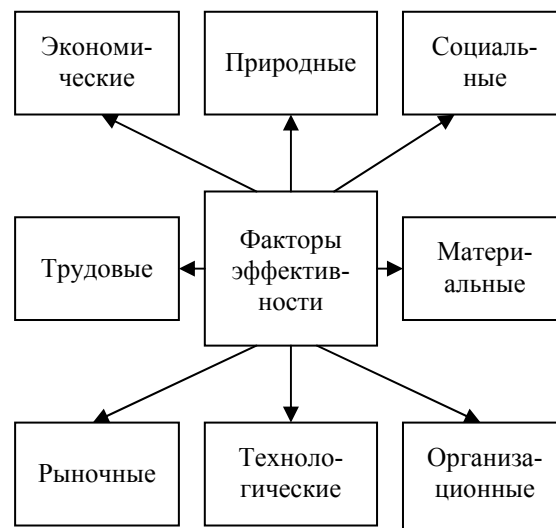


Рис. 1. Основные группы факторов эффективности

Развитие АПК в условиях рынка может быть успешным только на базе высокопроизводительного труда, так как его эффективность – единственный источник прироста объемов продукции. Конкуренция побуждает повышать производительность труда путем экономии не только живого, но и прошлого труда. При этом

эффективное использование ове­ществ­лен­ного труда достигается только тогда, когда на единицу затрат высвобождается наибольшее число единиц живого труда.

В последние годы важным показателем повышения эффективности АПК стал показатель использования новой техники. Научно-технический прогресс – основной базис экономического роста и повышения эффективности. В экологическом отношении для сельского хозяйства возросшие научный и производственный потенциалы являются единственным средством повышения эффективности, снижения влияния отходов производства на окружающую среду, повышения качества продукции.

Использование научно-технических разработок позволяет изменить сложившуюся ситуацию, (рис. 2).

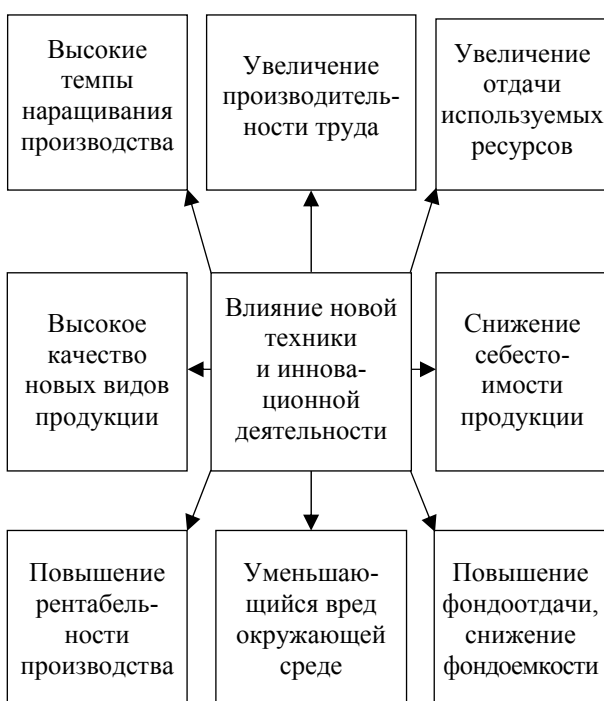


Рис. 2. Влияние новой техники и инновационной деятельности на повышение эффективности АПК

Незначительные изменения природной среды, первоначально ограниченные во времени, площади, масштабах, переросли в более серьезные и глобальные проблемы. Рост населения и развивающаяся стремительными темпами промышленность угрожают устойчивому существованию многих растительных, животных сообществ и человечеству.

Строгое соблюдение технологического процесса производства продукции, введение режима экономии на всех его участках – это резервы снижения себестоимости продукции. В последние годы основным источником повышения экономической эффективности становится улуч-

шение экологической обстановки в районе функционирования.

Экологическая политика формируется с учетом оценки техногенной нагрузки на окружающую среду и достигнутого уровня развития производственных сил и производственных отношений: минимизация негативных воздействий на ОС и персонал; предотвращение загрязнений путем снижения отходов и их утилизации; деятельность по достижению устойчивого развития и обмен опытом по охране ОС.

Системный подход к решению экологических проблем гарантирует возможность предвидеть изменения в управлении охраной окружающей среды, соответствовать национальным и международным требованиям и обуславливает достижение поставленных целей путем рационального размещения ресурсов.

В основе системы комплексного управления охраной окружающей среды лежат следующие принципы:

- управление качеством окружающей среды рассматривается как высший приоритет отрасли;
- оценка экологических характеристик и их соответствие политике, целям и задачам деятельности организации в области охраны окружающей среды;
- планирование соответствующих и достаточных ресурсов для достижения необходимого уровня экологической безопасности объединения;
- оценка процессов, необходимых для достижения требуемого уровня характеристик экологичности;
- планирование выпуска продукции с улучшенными экологическими свойствами;
- разработка соглашений по экологической и иной ответственности персонала;
- установление и поддержание связей с внутренними и внешними заинтересованными сторонами в области экологического обеспечения и качества окружающей среды.

Требования к интенсификации отрасли возрастают, и поэтому необходимо постоянно совершенствовать и обновлять ассортимент на основе внедрения научно-технических достижений.

Помимо снижения себестоимости производства, ресурсосберегающие технологии имеют цель – создание замкнутых технологических циклов с полным использованием поступающего сырья и отходов. Современное техногенное производство характеризуется незначительным выходом конечного продукта, большими отходами, требует огромных затрат сырья. Поэтому необходима трансформация традиционных технологий в малоотходные, позволяющая постепенно перейти от открытых производственных систем со свободным входом ресурсов и

выходом отходов к полукрытым, с частичным использованием извлекаемых материалов и очисткой отходов, а затем к системам закрытого типа с полной переработкой и утилизацией отходов, прекращением загрязнения окружающей среды.

Рациональное взаимодействие экологии и экономики имеет исключительно важное значение, что обуславливает необходимость создания эколого-экономических систем для управления качеством окружающей среды в процессе развития экономики. Это, в свою очередь, предполагает оценку природных ресурсов, то есть качественную и количественную их характеристики.

Сложившаяся ситуация вызвала необходимость поиска основных показателей эффективности производства и путей их повышения.

Зарубежный и отечественный опыт позволил выработать систему показателей эффективности аграрной отрасли (таблица).

Общим для всех показателей является определение максимально возможного выхода продукции при минимизации затрат труда, материальных и финансовых средств и уровня загрязнения окружающей среды.

Основные экологические и экономические показатели эффективности производства

Экономические показатели	Экологические показатели
Количество полученной продукции на душу населения	Глубокая переработка продукции
Относительная продуктивность, представляющая собой процентное отношение полученной продукции к количеству дней выращивания скота (растения)	Сбор и использование отходов производства
Выход продукции на единицу израсходованного сырья	Уровень очистки сточных вод
Количество скота и растений, выращенных на 1 м ² площади	Экологическая чистота в зоне функционирования
Средняя живая масса одной головы за период выращивания	Выход пометной массы у животных

АПК является одной из отраслей, в которой благодаря современному развитию техники и науки не должно быть отходов, а вторичные ресурсы могут использоваться в полном объеме.

В результате хозяйства будут иметь экономию в инвестициях; произойдет расширение сырьевой базы за счет вовлечения в переработку более дешевого, по сравнению с первичным ресурсом, вторичного сырья; будет наблюдаться повышение эффективности общественного

производства (уменьшение стоимости транспортировки, складирования, эксплуатации отвалов и свалок); переработка отходов производства позволит сократить затраты на охрану окружающей среды и улучшить ее состояние; предприятие получит дополнительные средства за счет использования вторичных ресурсов.

При определении направлений экологизации экономики необходимо установить ее экономическую эффективность. Разумеется, экономическая оценка экологических функций – чрезвычайно сложна и порой невозможна, однако в любом случае следует ограничить выбор между значительным количеством вариантов решений.

Для Казахстана наиболее приемлемым является следующая структура экономического механизма природопользования и охраны окружающей среды: прогнозирование и планирование на основе эколого-экономического анализа экономического развития с учетом охраны окружающей среды; экономическая ответственность за экологическую безопасность и стимулирование рационального природопользования; финансирование и кредитование экологических мероприятий; регулирование экологической среды; анализ и оценка результатов природоохранной деятельности.

Лучшим вариантом развития экономики является производством, обеспечивающее полное использование взятого у природы ресурса, то есть безотходное или малоотходное производство – «равновесное природопользование».

Экономической оценкой экологической программы служит величина предотвращенного экономического ущерба. Экономический ущерб должен включаться в производственный издержки или вычитаться из экономического результата.

Экономический эффект достигается на основе платного природопользования, а эколого-экономический – за счет использования программ рационального природопользования, направленных хозяйствующими субъектами собственности на природные объекты с целью улучшения экологической обстановки.

Рыночными рычагами, стимулирующими рациональное природопользование, являются плата за пользование природными ресурсами; политика компенсации; льготы по налогообложению; платежи за загрязнение окружающей среды, размещение отходов производства; налог на выпуск экологически опасной продукции и применение экологически опасных технологий; экологический лизинг; продажа квот на выброс вредных веществ; метод ускоренной амортизации природоохранного оборудования.

Для успешного решения проблем защиты природной среды, правильного, оперативного, своевременного предупреждения загрязнения, эффективного использования средств механизации, сокращения материально-технических, трудовых затрат при выполнении работ необходимы:

- контроль за прохождением сточных вод через очистные сооружения или специальные отстойники-накопители;
- складирование и хранение органических удобрений только в хранилищах наземного типа, без использования заглубленных емкостей;
- организация утилизации технических отходов;
- содержание транспортных средств и агрегатов для переработки отходов в рабочем состоянии;
- недопущение загрязнения почв, воды, растительности нефтепродуктами;
- осуществление контроля за состоянием и работой очистных сооружений;
- проведение санитарно-профилактических мероприятий в производственных зонах территории, а также на прилегающих соседних землях;
- изыскание и внедрение способов очистки воздуха производственных зон путем установ-

ления специальных фильтров в приточно-вытяжной вентиляции;

- проведение учета возмещенного ущерба от нарушения природопользования;
- определение эффективности расходования средств на утилизацию отходов с позиции экономического развития;
- осуществление финансирования проектов и строительных объектов с учетом экономического и природоохранного соответствия современным требованиям;
- использование побочных продуктов, их глубокая переработка;
- планирование природоохранных мероприятий в комплексе с другими основными показателями экономического развития;
- использование последних достижений науки и техники.

Заключение. Усугубление вышеперечисленных проблем требует пересмотра сложившейся в теории и на практике техногенной концепции развития отрасли. Необходим переход к устойчивому экологическому развитию аграрного сектора, главным принципом которого должна стать экологизация всех мероприятий по развитию АПК.

Поступила 15.03 2013

УДК 69.003

А. Н. Сидоров, кандидат экономических наук, доцент (БНТУ)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

Жилищное строительство в целом и строительство жилья в сельской местности в частности является важнейшей задачей экономики. В последнее время проявились отдельные негативные тенденции в выполнении этой задачи. Однако государство сохраняет высокий уровень требований и ставит непростые задачи в развитии этой подотрасли. Настоящая статья посвящена анализу развития государственной политики в области сельского строительства и оценке его перспектив в свете задач по повышению экологической и энергетической эффективности возводимого жилья.

Housing construction in general and housing in rural areas, in particular, is the most important task of the economy. Recently, some negative trends evident in implementation of this task. However, the state retains a high level of requirements and set intense tasks in the development of this sub-sector. This article analyzes the development of public policy on rural construction and evaluate of its prospects in light of the challenges to improve the environmental and energy efficiency of housing construction.

Введение. Жилищное строительство в Беларуси является одним из официально заявленных приоритетов социально-экономического развития. Развитию данной отрасли государство уделило и продолжает уделять значительное внимание, включая формирование активной государственной политики и выделение централизованных средств. Вместе с тем анализ современного состояния данной отрасли показывает необходимость внедрения новых технико-экономических решений, без которых дальнейшее развитие жилищного строительства, и особенно на селе, будет проблематичным.

Основная часть. В 2012 г. в сельской местности введено в эксплуатацию 962,8 тыс. м² жилья (37,4% от общего ввода по республике). Для сравнения, в 2008 г. эти показатели составили 1456,8 тыс. м² жилья и 28,3% соответственно. В 2008 г. индивидуальными застройщиками было введено 762,6 тыс. м² жилья на селе (52,3%), остальное было построено в сельхозорганизациях в рамках выполнения целевой программы развития жилищного строительства на селе. В 2012 г. индивидуальные застройщики профинансировали ввод в эксплуатацию 645,8 тыс. м² (67,1% от общей площади жилья, введенного на селе).

Сельские индивидуальные дома в подавляющем большинстве являются более качественными и просторными, чем строящиеся цен-

трализовано в сельхозорганизациях. Так, по данным за 2008 г., средняя площадь индивидуальных домов, введенных в сельской местности, составила 149,7 м², а домов в сельхозорганизациях – 81,2 м² (на 46% меньше). В 2012 г. эти показатели составили 159,7 м² и 77,8 м² соответственно. Таким образом, дифференциация уровней качества жилья, возводимого за счет собственных средств граждан и за счет средств сельхозорганизаций, еще более возросла.

Вместе с тем централизованное строительство домов в сельхозорганизациях все же заслуживает значительного внимания. Это обусловлено его большим влиянием на государственный бюджет и на экономическое состояние подрядных организаций, которые возводят основные объемы жилья в сельхозорганизациях (табл. 1).

Таким образом, анализ структуры финансирования строительства жилых домов в сельхозорганизациях показывает, что абсолютная доля средств поступает в форме льготных кредитов ОАО «Белагропромбанк». Это предопределяет более сложную ситуацию с финансированием с точки зрения рисков: ликвидности банка, возвратности кредитов, возможностей бюджета по компенсации процентов. Следует отметить, что указанное преобладание льготных кредитов ОАО «Белагропромбанк» в структуре финансирования жилищного строительства в сельхозорганизациях сохраняется уже долгое время.

Таблица 1

Структура финансирования строительства жилых домов в сельхозорганизациях в 2012 г.

Показатели	Объем инвестиций, млн. руб.	Структура, %
Инвестиции в основной капитал – всего	399 749	100
В том числе:		
средства местных бюджетов	3557	0,9
собственные средства сельскохозяйственных организаций	34 238	8,6
льготные кредиты ОАО «Белагропромбанк»	343 788	86,0
льготные кредиты ОАО АСБ «Беларусбанк»	11 341	2,8
собственные средства работников сельскохозяйственных организаций	6825	1,7

Подрядные организации, осуществляющие строительство жилых домов в сельской местности, также находятся в более сложных условиях по сравнению с организациями, строящими жилье и другие объекты в городах.

Программа строительства на селе характеризуется большой разбросанностью, а значит, возрастают транспортные расходы, снижается загруженность дорогостоящего оборудования, используемого при строительно-монтажных работах.

В этой связи к вопросам строительства жилья на селе всегда проявлялось особое внимание руководства страны и особая его требовательность в части вопросов стоимости и объемов. В течение последних 20 лет государственная политика в области строительства жилья на селе прошла несколько этапов.

Так, в 90-х годах сельским строителям была поставлена задача построить в каждом районе по 5 домов в стиле «евро» – с улучшенными потребительскими качествами. Такие дома обходились в 3 раза дороже, чем обычные. Это вызвало нарекания со стороны заказчиков. В результате политика резко поменялась.

Возникла новая задача – построить в каждом хозяйстве по 5 домов, при этом стоимость каждого дома не должна превышать 15–18 тыс. дол. США. С учетом существующей численности сельскохозяйственных организаций в стране ежегодно требовалось возводить около 9000 усадебных жилых домов.

В этих условиях строителям пришлось отказаться от сооружения добротных просторных домов с полным благоустройством близлежащих территорий – в такие дома после сдачи можно было сразу вселяться.

С установлением ограничения цены объема работ пришлось разделить: строителям осталось только возведение домов, а все остальное должны были делать заказчики в лице хозяйств или сами жильцы. Но оказалось, что ни у тех, ни у других нет средств для того, чтобы завершить строительство и навести порядок на прилегающей территории.

В стесненных финансовых условиях пришлось пойти на уменьшение общей площади домов – со 100 до 68 м². В результате работы сводились к тому, чтобы поставить небольшую «коробку», накрыть ее крышей, оштукатурить, смонтировать окна и двери, покрасить. На сантехнику, отделку денег не хватало, не говоря уже о возведении полноценных подсобных помещений, без которых немислима сельская жизнь. Средств на надворные постройки не хватало, после установления лимита из проектов и смет оказались исключены также погреб и печи.

Такие дома часто оказывались не приспособленными для жилья. Поэтому подрядные

организации значительную часть работ, не включенных в сметы, но обеспечивающих возможность эксплуатации домов, выполняли за счет собственных средств. Как следствие, у сельских строительных организаций образовались большие объемы дебиторской задолженности.

Накопившиеся проблемы потребовали принятия кардинальных мер. Одной из них стал Указ Президента Республики Беларусь от 30.08.2005 № 405 «О некоторых мерах по строительству жилых домов на селе». Нормы данного указа позволили уйти от ограничения стоимости домов в валютном эквиваленте (18 тыс. дол.), кроме того, указ позволил компенсировать за счет средств областных бюджетов (местных целевых бюджетных жилищно-инвестиционных фондов) выполненные, но не осмеченные работы.

Одновременно указ ввел ряд ограничительных мер, призванных ограничить рост стоимости строительства усадебных жилых домов: строительство жилья на селе должно осуществляться по наиболее экономичным типовым проектам, которые утверждены Министерством архитектуры и строительства; стоимость работ по строительству жилых домов в нормативный срок строительства индексируется по статистическим индексам изменения стоимости строительно-монтажных работ, утверждаемым Советом Министров Республики Беларусь (по всем иным видам строительства индексы для расчетов утверждаются Минстройархитектуры), и ряд других мер.

Норма по ограничению рентабельности вызвала наибольшие нарекания со стороны подрядных организаций. В результате ограничения рентабельности только за 2006 г. предприятиями объединения «Брестоблсельстрой» недополучено плановых накоплений в сумме около 5 млрд. руб. При этом на долю сельского строительства приходится около 30% от всего объема работ объединения. Рентабельность работ по сельскому жилищному строительству в 2006–2007 гг. составила только 0,07%, тогда как по всему объему работ 6,7%. Аналогичные результаты имели и другие строительные организации, занятые в программе строительства на селе.

С учетом постоянных обоснованных нареканий со стороны подрядных организаций норма об ограничении рентабельности с июня 2008 г. отменена.

В дальнейшем были отменены также и нормы о госзаказе на стройматериалы и утверждение Правительством статистических индексов для корректировки стоимости работ в период строительства. Эта задача возложена на Минстройархитектуры по согласованию с Министерством экономики.

Однако не все диспропорции, сложившиеся в жилищном строительстве, и особенно на селе, решены.

В 2012 г. строительный комплекс Республики Беларусь развивался в сложных условиях и показал весьма скромные результаты. По итогам 2012 г. объемы подрядных работ сократились на 13% в сравнении с соответствующим периодом прошлого года, ввод жилья в эксплуатацию – на 18%, в том числе жилья в сельских населенных пунктах и малых городских поселениях – на 23%. Экономика в целом также отстает от намеченных параметров, в том числе по таким показателям, как привлечение иностранных инвестиций и энергоёмкость ВВП.

Вместе с тем на 2013 г. уже установлены новые очень непростые параметры: при увеличении ВВП на 8,5% добиться снижения его энергоёмкости на 7%, привлечь 4,5 млрд. руб. прямых иностранных инвестиций и ввести в эксплуатацию 6,5 млн. м² жилья. Для решения этих задач необходима разработка совершенно новых механизмов развития каждой из подотраслей экономики. При этом конечной целью является, безусловно, не только выполнение заданий 2013 г., но и создание устойчивой тенденции развития экономики на многие годы вперед.

Одним из решений, которые обеспечивают комплексное решение большинства указанных задач, является внедрение инновационных конструктивных систем возведения малоэтажных жилых и общественных зданий на основе деревянных каркасных и модульных систем. Преимуществами этих систем являются: максимальное использование местных материалов, в частности дерева (что особенно актуально в связи с поручениями Главы государства, данными в 2012 г. в части развития деревообрабатывающей промышленности), и энергоэффективность возводимых зданий (сопротивление теплопередаче составляет более 4,0 Вт/м²·°С, при нормативе для Беларуси 3,2). Указанные конструктивные решения широко апробированы в странах Скандинавии, где, как известно, установлены весьма жесткие нормативы энергоэффективности (коэффициент сопротивления теплопередаче установлен от 5,0 в Дании до 5,88 в Финляндии).

Технология, предусматривающая выполнение значительной части работ в цехах (сборку стен и перекрытий – при каркасном строительстве, сборку модулей – при модульном), дает возможность существенно сократить сроки (до 3 месяцев) и стоимость строительства, которая на зарубежных рынках является конкурентоспособной по сравнению с домами из мелкоштучных элементов.

При этом технология позволяет возводить жилые и общественные здания до 4 этажей, что значительно расширяет возможности применения их как для строительства жилья, так и для возведения различных административных и общественных зданий (гостиниц, детских садов, небольших офисных помещений и т. п.).

Таким образом, экономическая эффективность данной технологии представляется достаточно очевидной, но требует решения вопроса привлечения зарубежных компаний, обладающих такой технологией, для строительства завода по изготовлению указанных конструкций в нашей стране. В частности, данной технологией обладает крупная польская компания UNIBEP, которая в последние годы предприняла значительные усилия по продвижению на рынки России, Украины, Беларуси в качестве подрядчика. Существуют и другие производители подобных конструкций, способных прийти на рынок Беларуси.

Общие инвестиционные условия Беларуси не вызывают значительных опасений у инвесторов, напротив, условия привлечения иностранного капитала, созданные Декретом Президента Республики Беларусь от 06.08.2009 № 10, представляются весьма привлекательными. Наличие единого таможенного пространства с Россией также является положительным фактором. Но для принятия инвестором решения о размещении своего производства именно в Беларуси, по нашему мнению, могут потребоваться некоторые решения органов власти в части дополнительной поддержки предлагаемой технологии, например, путем ее включения в государственные программы развития инфраструктуры.

Еще одной проблемой, которая требует решения в сельском жилищном строительстве, является поиск баланса между объемами нового строительства и реконструкцией существующего жилого фонда.

В последние годы основные усилия были направлены на новое строительство. В результате обеспеченность жильем жителей сельских населенных пунктов оказалась выше, чем в городах (табл. 2).

Таблица 2
Динамика обеспеченности населения республики жильем (на конец года; квадратных метров общей площади на 1 жителя)

Тип местности	2000 г.	2007 г.	2012 г.
В городах и поселках городского типа	19,2	20,7	22,5
В сельских населенных пунктах	25,9	29,2	33

Для сравнения, в Российской Федерации размер и динамика аналогичных показателей имеет другое соотношение: в 2000 г. общая площадь жилых помещений, приходящаяся на одного жителя, составляла 18,9 м² в городах и 19,9 м² – в сельской местности, в 2006 г. показатели составили 20,8 м² и 21,9 м² соответственно. Сопоставление этих цифр отражает значение, которое уделяется сельскому жилищному строительству в нашей стране.

Следует отметить, что российские исследования оценки населением комфортности проживания показали: люди на первое место по значимости ставят развитие социальной инфраструктуры и лишь вторым по значимости является состояние окружающей среды. Эта тенденция приобрела четкое направление развития в форме строительства агрогородков.

Развитие производства позволяет обеспечить людей заработком, который, в свою очередь, дает возможность взять на себя обязательства по кредитам на строительство жилых домов и получить эти дома в собственность.

Эта возможность предоставлена Указом Президента Республики Беларусь от 30.08.2005 № 405, однако фактически ее можно широко использовать работникам только наиболее крепких хозяйств, которые сумели развить сельскохозяйственное производство на основе современных технологий.

Заключение. В развитии сельского строительства Беларусь в последние годы осуществила радикальные меры, большей частью направленные на экономию средств инвестора при строительстве. Однако, возможно, упущены из виду технические аспекты, поиск новых, неординарных решений, обеспечивающих кардинальное сокращение стоимости строительства, повышение энергетической эффективности и экологичности жилья.

Как показывает мировой опыт, деревянное домостроение является одной из самых гибких, типологически многообразных и экологичных строительных систем. Для его развития требуется наладить массовый выпуск промышленных элементов на базе открытой архитектурно-строительной системы, то есть совершить переход к унифицированным конструкциям для различного типа зданий.

Таким образом, в области жилищного строительства в сельской местности основным перспективным направлением развития является внедрение более современных технологий возведения и конструктивных систем зданий, систем инженерного обеспечения, которые обеспечивают повышение экологических, энергосберегающих, эксплуатационных качеств, при сохранении существующей структуры индивидуальной жилой застройки.

Поступила 28.02.2013

УДК657/659:330.34

А. С. Трафимова, аспирант (БГТУ);**С. А. Касперович**, кандидат экономических наук, доцент, проректор по учебной работе (БГТУ)**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Статья посвящена анализу развития мировой фармацевтической отрасли, в частности ее инновационной составляющей. Сформировано проблемное поле фармацевтических инноваций и инновационной деятельности в отрасли, выявлены особенности инновационной сферы и ее изменения за последние 10 лет. Дана оценка наметившейся тенденции перехода на новую модель развития, которая будет соответствовать современным условиям экономики.

This article is devoted to analysis of development of global pharmaceutical industry, particularly its innovative component. Problem field of pharmaceutical innovation and innovative activity are generated. The features of innovation field and its overpaching in the last ten years are identified. assessment of planned trend of transition to new development model, which will be fit the economic situation, are given.

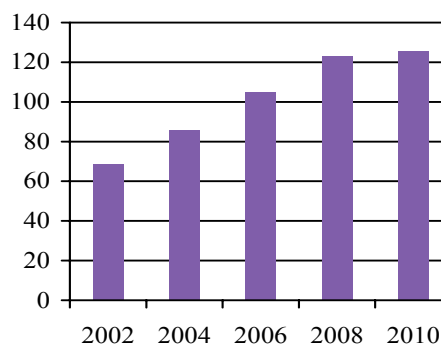
Введение. В настоящее время в мире только и говорят об инновациях и инновационном развитии. Это в первую очередь объясняется тем, что инновационная деятельность затрагивает все отрасли экономики. Однако нелегко найти отрасль, зависящую от инноваций в большей степени, чем фармацевтическая промышленность. Инновации в фармацевтической отрасли играют уникальную роль. Именно научные открытия и разработки являются движущей силой развития и основой для ее существования. Научно-исследовательские работы в сфере фармацевтики нацелены на профилактику и лечение общих, сложных и «забытых» заболеваний, а также на улучшение существующих лекарственных препаратов и методов лечения, а также повышение качества жизни пациентов. Однако «феномен эволюции болезней» вынуждает исследовательский процесс быть непрерывным и постоянно совершенствующимся. С данной точки зрения инновационное развитие фармацевтической отрасли является крайне перспективным направлением.

Основная часть. Для фармацевтической промышленности особое значение приобретают продуктовые инновации, поскольку именно сами лекарственные средства являются жизненно необходимым продуктом для населения страны, но при этом продуктовые инновации важны и для предприятий. Они позволяют фирме максимизировать прибыль за счет повышения по отношению к себестоимости цены реализации единицы нового продукта, а также новых модификаций и модернизаций предыдущей формы лекарственного средства [1].

Согласно международной статистике, фармацевтическая промышленность является наиболее наукоемким и инновационным сектором мировой экономики: здесь самые высокие показатели условно-чистой продукции на одного занятого и отношение затрат на НИОКР к объемам продаж.

Одним из наиболее значимых факторов в последнее время становится то, что создание действительно инновационных препаратов – дорогостоящий и трудоемкий процесс. Поэтому основная сложность, связанная с инновационным развитием фармацевтических предприятий, заключается в нехватке финансовых ресурсов для освоения продуктовых и процессных инноваций [2].

Это подтверждается статистическими исследованиями, которые показывают, что затраты отрасли на исследования и развитие производства составляют сегодня более 100 млрд. дол. США (рисунок), что на 10% превышает аналогичные расходы в аэрокосмической и оборонной промышленности, в 3,75 раза – в химической промышленности и в 2,50 раза – в компьютерной отрасли [3, 4]. Ежегодно объем средств, затрачиваемых на здравоохранение, возрастает в мире в среднем на 3–5%, опережая совокупный рост мировой экономики [5].



Расходы на НИОКР в фармацевтической отрасли, млрд. дол. США

Разумеется, собственные разработки могут себе позволить лишь немногие фирмы, причем западный рынок отличается высокой концентрацией затрат фирм на НИОКР. Некоторые страны имеют возможность получить доступ

к инновациям путем приобретения их на рынке. Однако такой путь обрекает их на так называемое догоняющее развитие, так как в коммерческий оборот, как правило, поступают не самые передовые новинки. Такому приобретению способствует трансфер технологий. Но даже такой выход из ситуации может помочь не всем, поскольку процесс трансфера технологии может быть не отлажен или совсем не развит.

Следует отметить, что рост затрат на НИОКР является закономерным явлением для всей промышленности, но фармацевтический сектор имеет свои особенности, состоящие в том, что они являются более рискованными инвестициями по сравнению с прочими высокотехнологичными отраслями. С одной стороны, рентабельность отрасли является одной из самых высоких, с другой – данный факт не обеспечивает успешность всех разработок. Для того чтобы найти новое лекарственное вещество, требуется предварительно синтезировать, по разным оценкам, от 3 до 10 тыс. новых соединений. Более 90% синтетических препаратов, появившихся за последние 20 лет, созданы на средства частных фармацевтических компаний и лишь около 2% разработаны благодаря государственному финансированию. Чтобы вернуть затраченные деньги, компания-разработчик должна обладать монополией на производство и продажу данного лекарства [6].

По статистике, только один из десяти лекарственных средств (далее – ЛС) будет выведен на рынок, и только два из пяти обеспечат возврат инвестиций [7].

По причине высоких рисков, увеличения расходов на длительные клинические испытания и растущих затрат на получение разрешений от регуляторных органов происходит замедление создания принципиально новых лекарственных препаратов, выводимых на рынок, и сокращение их количества.

Ежегодно в мире регистрируется всего 30–40 новых оригинальных лекарственных средств [8]. Динамика количества новых ЛС на мировом рынке в зависимости от страновой принадлежности компании отображена в таблице.

Количество новых лекарственных средств химического или биологического происхождения на мировом рынке (1991–2010 гг., по национальной принадлежности штаб-квартиры компании)

Страна	1991–1995 гг.	1996–2000 гг.	2001–2005 гг.	2006–2010 гг.
Европа	78	94	51	49
США	54	83	61	72
Япония	73	31	23	19
Другие	6	3	14	11

Также можно проследить другие значительные изменения в отрасли, а конкретно сдвиг в сторону воспроизведенных лекарственных препаратов – генериков. Они менее подвержены конкуренции и одновременно очень привлекательны с коммерческой точки зрения. Рост данного производства вызван несколькими причинами, среди которых: упрощенная схема регистрации, более низкие цены по сравнению с оригинальными препаратами, что крайне важно для бюджетного финансирования и страховых выплат по лекарственному обеспечению. В связи с данным фактором многие национальные системы здравоохранения стимулировали рост генерикового сектора мировой фармацевтики путем изменения структуры потребления ЛС за счет бюджетного финансирования с оригинальных лекарственных препаратов на более доступные. По прогнозам аналитиков, общий объем мирового рынка генериков к 2015 г. достигнет 135–150 млрд. дол. США [9].

Росту генерикового рынка способствовало и увеличение количества стратегических альянсов между производителями оригинальных ЛС и генериков, направленных на получение эксклюзивных прав на продажу генериковых аналогов известных брендов [10].

В целом современный этап развития фармацевтического рынка характеризуется процессами всесторонней интеграции. Некоторые аналитики полагают, что горизонтальная интеграция может со временем перерасти в глобальное разделение труда, когда за развитыми странами Северной Америки, Западной Европы, а также Японией, Австралией и некоторыми странами окончательно закрепится статус «мозговых центров» производства [11].

Кроме периодически возникающих слияний и поглощений, в отрасли отмечается формирование сетевых образований, которые объединяют предприятия и организации разной отраслевой принадлежности. Ими могут быть промышленные фирмы, банки, информационные и исследовательские центры, предприятия торговли и услуг. Такие компании не идут на полное слияние, а создают механизм взаимодействия, позволяющий им сохранить статус юридического лица и при этом сотрудничать с другими предприятиями. Такие группы взаимодействующих предприятий часто называются кластерами. В кластерах формируется сложная комбинация конкуренции и кооперации, особенно в инновационных процессах.

Фармацевтические кластеры существуют в таких странах, как Германия, Дания, США, Франция, Нидерланды, Португалия, Шотландия, Швеция, Австрия, Китай, Канада, Индия, Россия, Армения. Республика Беларусь старается

не отставать от ведущих направлений развития отрасли, и в 2012 г. было принято решение о создании фармацевтического кластера, направленного на формирование конкурентоспособного на внешнем рынке фармацевтического производства на основе кооперации с иностранными компаниями, не имеющими своих производств в государствах – участниках СНГ, и научно-исследовательскими организациями, осуществляющими разработки в области производства современных лекарственных средств. Планируется, что работа кластера будет ориентирована на рынок Таможенного союза.

Несмотря на такое распространение явления кластеризации в отрасли, тремя главными фармацевтическими регионами планеты по-прежнему остаются США, Европа и Япония, на них приходится около 80% всего рынка лекарственных препаратов. Таким образом, пространственное размещение фармацевтических производств свидетельствует о территориальном дисбалансе.

Между тем основной географической тенденцией современного фармацевтического рынка является смещение географического баланса из США в страны с формирующейся экономикой, где ВВП на душу населения не превышает 20 тыс. дол., такие как Китай, Индия, Бразилия и Турция. На них сегодня приходится 20% мирового фармацевтического рынка. Круг населения, охваченного системой местного здравоохранения, постоянно расширяется, тем самым повышается спрос на лекарственные препараты в целом [12].

Несмотря на некоторое смещение акцентов, фармацевтический рынок США, превысивший в 2010 г. 300 млрд. дол. США, по-прежнему остается крупнейшим в мире [13].

Между тем финансовые проблемы не являются единственными проблемами развития. Сегодня во всем мире актуальна и кадровая проблема: дефицит или даже отсутствие подготовленных кадров для всех этапов организации производства, начиная от проектирования завода до маркировки и упаковки лекарственных препаратов.

Страны, которые в свое время придали большое значение наличию квалифицированных кадров, тем самым способствовали ускоренному развитию отрасли. Иногда на создание действующего механизма обеспечения квалифицированными кадрами промышленности могут уйти годы и даже десятилетия. Однако без этого невозможно осуществление успешной деятельности отрасли.

Следует отметить, что главная проблема заключается, прежде всего, в отсутствии системы подготовки кадров для работы именно на этом

рынке. Ни фармацевтическое, ни медицинское базовое образование не может в полной мере предоставить людям знания и навыки, необходимые для успешного продвижения продуктов фармацевтических компаний. Но в то же время в силу образовательного ценза приток в фармацевтику людей со стороны ограничен. Поэтому глобальная задача заключается в привлечении в фармацевтический бизнес профессиональных менеджеров.

Также следует отметить, что фармацевтическая отрасль больше других зависима от политики государства. Исследования показывают, что в некоторых странах отсутствует качественное правовое регулирование, стимулирующее развитие отрасли. Причиной является недостаточно налаженное взаимодействие органов власти с остальными ведомствами и участниками фармацевтического рынка. Все это приводит к тому, что из-за отсутствия согласия между ведомствами многие нормативные документы прописаны весьма неконкретно и противоречиво. Развитие фармацевтической промышленности по инновационному сценарию должно опираться на всю инновационную цепочку – от научных разработок до распространения полученных лекарственных средств.

Таким образом, чтобы процесс развития фармацевтической промышленности по инновационному пути был эффективным, необходимо: обеспечить реальное взаимодействие между профильными, смежными ведомствами, между государственными организациями и бизнесом; четко определить условия по правам на интеллектуальную собственность и нематериальные активы в сфере фармакологии; решить вопрос с критериями оценки действий ведомств, системой отчетности по выполнению проектов целевых программ. Также инновационный процесс развития фармацевтической промышленности не будет эффективным без создания внутреннего рынка, на котором обращались бы результаты деятельности малых компаний [14].

Фармацевтической отрасли Республики Беларусь характерны те же проблемы, что и мировой отрасли: высокие затраты на исследования, низкие показатели собственных разработок, кадровые проблемы.

Однако проявляются и некоторые особенности: импортозависимость сырьевой базы, отсутствие четкой координации и регулирования рынка, устаревание материально-технической базы для разработки и производства наукоемкой продукции.

Республика Беларусь ставит инновационный путь развития одной из приоритетных задач социально-экономического развития страны.

Он нацелен на создание благоприятных правовых, экономических и социальных условий для развития науки, постоянного повышения технологического уровня производства и конкурентоспособности продукции, уровня и качества жизни населения, укрепления национальной безопасности страны [15].

Заключение. Мировой опыт свидетельствует, что увеличение роли инноваций ведет к обеспечению динамичного развития и устойчивого положения предприятий на рынках выпускаемой продукции, повышению конкурентоспособности продукции, производств и экономики в целом.

По всему миру фармацевтическая и медицинская промышленность переходит на инновационную модель развития, которая должна отвечать современным социально-экономическим условиям и задачам на перспективу. Именно инновации стоят за наиболее выдающимися достижениями в фармацевтической индустрии. Благодаря развитию фармацевтической отрасли увеличилась длительность жизни населения, качество медицинского обслуживания, что в целом благотворно сказывается на состоянии общества.

Инновационное развитие отрасли имеет такие характерные особенности, как высокая капиталоемкость, значительный период окупаемости инвестиций, высокая степень риска ее осуществления.

Несмотря на определенные проблемы, дальнейшее инновационное развитие фармацевтической отрасли просто необходимо. Развитие отрасли стимулирует экономический рост, потому как фармацевтические инновации создают рабочие места, подталкивают развитие технологий и являются важным источником дохода. К сожалению, доступ к передовым медицинским достижениям ограничен. Огромная диспропорция благосостояния в мире и бедность некоторых стран означают, что для многих людей даже простейшая медицинская помощь является недоступной. Решение этих проблем представляет собой комплексную задачу, которая потребует долгосрочных усилий от правительств, гражданского сообщества и частного сектора.

Литература

1. Клунок, Н. С. Актуальные вопросы стратегического управления инновациями в фармацевтической отрасли РФ / Н. С. Клунок // Мир современной науки. – 2011. – № 4. – С. 45–51.
2. Колосова, Т. В. Управление инновационным развитием предприятия и проблемы конкурентоспособности / Т. В. Колосова. // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2. – С. 46–50.

3. Фармацевтическая промышленность и глобальное здравоохранение: факты и цифры / Исследование AIPM. – М., 2012.

4. European Commission. 2010. «EC Joint Research Centre's 2010 Scoreboard presentation from 17/11/2010», slide 15–16. – Режим доступа: http://iri.jrc.ec.europa.eu/research/docs/2010/SB_2010_BXL_17-11-2010.pdf. – Дата доступа: 25.02.2013.

5. Apinis, Pēteris. Глобализация и негосударственные структуры – общества или камеры врачей / Pēteris Apinis [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://apinis.lv>. – Дата доступа: 25.02.2013.

6. Арифиллина, З. А. Дженирики – реальная альтернатива оригинальным лекарственным препаратам / З. А. Арифиллина, Н. Д. Бунятян, А. С. Кузнецова // Фармация. – 2000. – № 1. – С. 25–28.

7. Drivers of Pharmaceutical Industry Investment Understanding Australia's Competitive Position, Final Report to Medicines Australia and Research Australia / The Allen Consulting Group. – 2006. – September.

8. Василенко, И. А. Это сладкое слово «инновация» / И. А. Василенко, М. И. Харченко // Фармацевтическая промышленность. – 2011. – № 2. – С. 83–85.

9. Арасланова, А. Свободные патенты изменяют фармацевтику / А. Арасланова // Экономические известия. – № 148 (1608).

10. Дугин, И. Объем мирового рынка дженериков достигнет 231 млрд. дол. США к 2017 г. / И. Дугин // Фармвестник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pharmvestnik.ru/publs/lenta/v-mire/28679.html>. – Дата доступа: 15.01.2012.

11. Управление и экономика фармации. В 4 т. Т. 1. Фармацевтическая деятельность. Организация и регулирование: учебник / [И. В. Косова и др.]; под ред. Е. Е. Лоскутовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Академия, 2008. – 400 с.

12. Глумсков, В. Мировой фармацевтический рынок: состояние и тенденции / В. Глумсков // Эксперт Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expertonline.kz/a6417>. – Дата доступа: 15.01.2012.

13. IMS Institute for Healthcare Informatics, The Global Use Medicines: Outlook Through 2015. – 2011. – May.

14. Новоселова, И. И. Роль фармацевтической промышленности в инновационном развитии экономики / И. И. Новоселова // Проблемы и перспективы управления экономикой и маркетингом в организации: науч.-метод. журн. – 2010. – Спецвыпуск 2010 г.

15. Головачев, А. С. Экономика предприятия: учеб. пособие: в 2 ч. / А. С. Головачев. – Минск: Выш. шк., 2008. – Ч. 2. – 464 с.

Поступила 29.03.2013

УДК 659.442

П. В. Ястремская, кандидат экономических наук, доцент (БГТУ)**ПРОДВИЖЕНИЕ БИЗНЕСА
НА ОСНОВЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

В статье охарактеризованы инструменты маркетингового продвижения, которые используются либо могут эффективно использоваться для формирования благоприятного отношения целевой аудитории к белорусскому предприятию, реализующему концепцию экологического маркетинга. Проанализированы результаты исследования отношения потребителей к экологически безопасной продукции. Указаны перспективные направления, по которым фирма может работать с целевой аудиторией для ее информирования об экологической ответственности. Затронуты вопросы экологической маркировки. Приведены подходы к повышению экологической безопасности самой деятельности по продвижению.

The article described marketing promotion tools that are used or can be used effectively to create a favorable attitude of the target audience to the Belarusian enterprises implementing the concept of environmental marketing. The results of the study consumer attitudes toward environmentally friendly products are analyzed. Promising ways in which a company can work with the target audience for its awareness of its environmental responsibilities set. The issues of environmental labeling set. Approaches to improving the environmental safety of the activity itself to advance presented.

Введение. Одна из областей социальной ответственности бизнеса – это ответственность перед будущими поколениями за качество окружающей природной среды. Этот вид ответственности выражается в таких действиях фирм, как переход на эколого-ориентированные технологии, снижение ресурсо- и энергоемкости продукции, использование экологичной упаковки, дальнейшее развитие экологической сертификации производств и продукции, поддержание научных исследований в области экологизации производства, постоянное отслеживание состояния окружающей среды и соответствующая корректировка развития предприятия [1].

Деятельность по удовлетворению потребностей клиентов, которая учитывает экологические последствия принимаемых решений, носит название «экологический (зеленый) маркетинг». По сути, это одно из направлений развития социально-этичного маркетинга.

Также под зеленым маркетингом понимают собственно продвижение марки на основе и за счет экологичности производства и продукции [2].

Основная часть. Наблюдения показывают, что белорусский бизнес проявляет определенную активность во внедрении принципов экологического маркетинга. В частности, 02.11.2011 подписан меморандум о выработке механизмов взаимодействия предпринимательских структур и Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды, организован бизнес-клуб «Бизнес и экология», который будет собираться на базе РУП «БелНИЦ «Экология» [3]. Партнерство ориентировано на оказание содействия развитию рынка природных (в том числе экологических) и вторичных ресурсов, экологических услуг, проведению научных исследований в области устойчивого природопользования.

Однако активность эта, согласно анализу, проведенному Минприроды Беларуси, является пока недостаточной [4]. Белорусский бизнес, не закладывая экологические критерии эффективности в свою деятельность, отдаляет от страны западные рынки сбыта, для которых важно соответствие продукции высоким экологическим стандартам. В стране не развивается экорейтинг, позволяющий завоевывать доверие и обретать влияние на рынке.

Между тем в соседней Российской Федерации уже с 2003 реализуется проект «Экологические рейтинги предприятий лесопромышленного комплекса России». Факт присвоения экорейтинга будет освещаться в журнале «Эксперт» и в бизнес-справочнике «Лесопромышленный комплекс России». Высокий рейтинг экологической ответственности получил, например, Архангельский ЦБК: на нем разработана экологическая политика, в рамках которой развернута работа по сертификации древесины; вкладываются инвестиции в эколого-ориентированные проекты, сокращаются выбросы и сбросы загрязняющих веществ [5].

На основании изложенного представляется, что получение высокого экорейтинга по силам и нашим отечественным предприятиям. А положительное влияние на известность, имидж предприятия и на количество заключаемых контрактов сделает эти усилия экономически эффективными.

В настоящее время белорусские предприятия могут заявить о своей экологической ответственности, участвуя в конкурсе «Брэнд года», в рамках которого в 2005 г. учреждена номинация «Социально ответственный брэнд», а с 2009 г. победа в этой номинации присуждается по категориям, одна из которых «Защита окружающей среды». По этой категории награждаются

компания, демонстрирующие не только выполнение норм законодательства международных стандартов, но и активную позицию в области защиты окружающей среды. Среди возможностей номинантов – развитие имиджа и известности фирмы как социально ответственной, включение информации о ней в национальные отчеты, эксклюзивное право использования знаков победителей конкурса, консультации специалистов в сфере корпоративной социальной ответственности [6]. В 2009 г. из 17 победителей в номинации «Социально ответственный брэнд» два завоевали победу по категории «Защита окружающей среды» (ОАО «Белтрубопроводстрой» и ИП «Кока-Кола Бевриджиз Белоруссия»). В 2010 г. – четыре из 24 (ИП «Кока-Кола Бевриджиз Белоруссия», ОАО «Савушкин продукт», ООО «Экологическая Альтернатива», СП ООО «Санта Бремор»), в 2011 г. – один из 19 (ООО НПГ «Экологическая Альтернатива»), в 2012 г. – ни одного из 16 победителей в номинации «Социально ответственный брэнд». Означает ли снижение количества победителей снижение интереса компаний к добровольному участию в защите окружающей среды – будет видно при анализе более длительного периода времени.

Чтобы оценить экономическую целесообразность продвижения фирмы на основе ее экологической ответственности, грамотно подобрать средство продвижения и сформировать маркетинговое сообщение, необходимо изучить отношение потребителей к вопросам экологической ответственности. Основными характеристиками отношения можно назвать направленность (положительное, отрицательное, нейтральное), интенсивность (сила), устойчивость (изменчивость). Но даже изучив все параметры отношения, нельзя однозначно судить о том, выразится ли оно в покупке товара или отказе от него. Поэтому необходимо изучить и влияние отношения потребителей на их покупки.

В процессе принятия решения о покупке потребителя может интересовать прежде всего экологическая безопасность товара. В современном обиходе под экологической безопасностью потребительских товаров понимается:

- отсутствие в продукте ненатуральных и других веществ, отрицательно влияющих на человеческий организм;
- безопасность использования ресурсов для человека и окружающей среды;
- минимум негативного воздействия на окружающую среду на всех этапах производства;
- безвредная утилизация отходов [7].

Конечно, не все потребители правильно трактуют понятие экологической безопасности и все ее аспекты.

В 2005 г. в Санкт-Петербурге проводилось социологическое исследование знаний и

отношения потребителей к экологической маркировке продукции: 55% опрошенных связывают понятие «экологически безопасная продукция» с безопасностью для здоровья человека, и лишь 12% – с минимизацией негативного воздействия на окружающую среду. Наличие экомаркировки назвали важным фактором выбора продукции 81% опрошенных, 41% покупателей считают, что наличие на упаковке экологической маркировки позволяет им сделать вывод о высоком качестве продукции. Больше платить за экологичную продукцию на 10% согласны 85% граждан, на 20% – 49% опрошенных, и на 30% – 28% покупателей [7].

Согласно же опросу жителей российских городов в 2012 г., за экологически чистые продукты платить больше согласны 58% покупателей (с возрастом респондентов доля таких ответов уменьшается, а с ростом уровня дохода – увеличивается). 84% респондентов назвали отсутствие искусственных добавок и консервантов непременным атрибутом качественных продуктов [8].

Разницу в готовности покупателей переплачивать за экологичность продукции можно объяснить либо некоторым снижением воспринимаемой остроты данной проблемы (5–10 лет назад вопросы экологической чистоты продуктов чаще поднимались в СМИ), либо разницей в методах проведения интервью и формулировке задаваемых вопросов.

Опрос белорусских граждан, проведенный в 2010 г., показал, что термин «устойчивое потребление» белорусы трактуют по-разному, и лишь немногие – правильно. Четверть респондентов знакомы с термином, 14% в качестве его главного принципа назвали потребление только безвредных для здоровья продуктов, 11% – безвредных для окружающей среды. При этом 71,4% респондентов были готовы больше платить за экологическую чистоту продукта. Не находят таких продуктов в магазинах – 10,9%, не видят смысла тратиться на них – 8,5%, не имеют на это лишних денег – 7,4%. Некоторая часть потребителей при покупке обращает внимание на атрибуты экологичных товаров: на отсутствие добавок (14,9%), экологическую чистоту и натуральность (9,2%), отсутствие генно-модифицированных организмов (6,2%), на то, что это упаковка является экологически чистой (менее процента респондентов). 52,4% покупателей знают, как выглядит маркировка «натуральный продукт» [9].

Как видно, продвижение экологичной продукции на многих рынках будет экономически оправдано. Затраты на эколого-ориентированные инвестиции в перспективе можно окупить за счет продаж экологически чистой продукции по цене выше средней; достижения устойчивого сбыта на основе повышения лояльности потребителей; экономии природных ресурсов.

Можно рассмотреть следующие инструменты маркетинговых коммуникаций, которые являются наиболее перспективными для продвижения эколого-ответственных производителей.

Во-первых, это участие в выставках: как специальных, ориентированных на демонстрацию технологий эколого-ориентированного, ресурсосберегающего и безотходного производства («Энергоресурсосберегающие технологии, оборудование и материалы», «Белорусский энергетический и экологический конгресс», «Человек. Экология. Экопродукция и технологии» и т. п. [10]), так и прочих, ориентированных на экспозицию различных товаров производственного и потребительского назначения (например, «Белорусский дом», «Мебельный форум», «Мир упаковки» и др. [10]).

Во-вторых, безусловно, это коммерческая пропаганда. Здесь будет достигаться социальная цель деятельности предприятий [11]: обучение покупателей разумному потреблению и правилам утилизации отходов, формирование экологически полезных привычек.

В-третьих, упоминание об экологической чистоте продукции все чаще встречается в рекламе. Необходимо отметить, что в законодательстве Республики Беларусь нет официальных определений слов «натуральный», «эко-», «био-» или «органический продукт». Ликвидация данного пробела, безусловно, послужит достижению большей адекватности и информативности рекламных сообщений, хотя на первых порах может и отпугнуть часть экологически ответственных рекламодателей.

В-четвертых, продвижению товара служит и его упаковка, в том числе информация, размещаемая на ней. Фирма, которая прошла специальную экспертизу и доказала экологическую безопасность своей продукции, имеет право размещать на упаковке экологическую маркировку. В мире существует более 30 экознаков. В Беларуси с 2008 г. введена маркировка пищевой продукции знаком «Натуральный продукт». Знак наносится на продукцию, изготовленную из натурального сырья без применения методов генной инженерии и искусственных пищевых добавок. В стране действует 231 сертификат на право маркировки продукции знаком «Натуральный продукт» [12].

В-пятых, распространению информации об экологической ответственности фирмы среди заинтересованных лиц (не только покупателей товара) служит деятельность под общим названием «связи с общественностью». За последние десятилетия возросли требования общественности к соблюдению системой бизнеса морально-этических и экологических норм, выражаемые и в СМИ, и в поведении каждого отдельного потребителя. С развитием глобализации данные

требования распространяются все шире (как и само негативное влияние классического маркетинга). Данное давление на предпринимателей приводит к тому, что учет нравственных ценностей при принятии хозяйственных решений становится все более выгодным.

Также перспективным средством продвижения социальной и экологической ответственности фирм является спонсорская деятельность. Фирмы могут оказывать поддержку некоммерческим экологическим проектам, организовывать экологически полезные мероприятия.

Можно отметить, что многих представителей белорусского бизнеса отпугивает наличие многочисленных правил и ограничений, установленных в республике нормативными актами об оказании благотворительной помощи.

Такой инструмент, как стимулирование сбыта, также может быть полезным. Кроме скидки или подарка, потребителя может заинтересовать участие в экологически полезной деятельности и в результате – повышение личного статуса и самооценки. Среди фирм распространяется практика организации приема отработавших изделий, тары или других отходов от потребления товара в обмен на новый товар или иной подарок.

Личная продажа является одновременно инструментом коммуникаций и методом сбыта. В процессе продажи опытный продавец может легко выяснить основные потребности клиента и, если экологическая ответственность для того важна, – должным образом это использовать.

На рынке организаций целесообразно обращать внимание покупателей на сокращение его издержек и укрепление имиджа в результате эколого-ориентированных инвестиций.

На рынке конечных потребителей личная продажа традиционна и эффективно работает в отношении таких товаров, как продукция ремесленничества, огородничества, пчеловодства и т. п.

Применение такого инструмента коммуникаций, как продукт-плейсмент (легальная скрытая реклама), может работать за счет привлечения знаменитых реальных и вымышленных личностей, которые придерживаются экологически дружественного образа потребления. Однако экономический эффект такого способа продвижения представляется невысоким и значительно растянутым во времени.

Современные фирмы, которые заботятся о своем имидже, должны отслеживать и стихийное распространение информации о них. Незапланированные утечки информации (в том числе поведение персонала, внешний вид транспорта и зданий), обмен мнениями среди потребителей может как улучшить, так и ухудшить отношение к производителю.

Кроме сказанного, предприятиям также полезно обратить внимание на методы экологизации

самого процесса продвижения. Наибольшие резервы ресурсосбережения заложены в объемах используемых печатных материалов.

Сторонники рассылки и раздачи печатных материалов обращают внимание на такие преимущества, как гарантированный выход на целевую аудиторию и большой процент потребительских откликов. Однако затраты на один такой рекламный контакт остаются достаточно большими, а доля откликов зависит от характера рынка. В результате образуется значительное количество бумажного мусора.

Сократить и экологические, и экономические издержки можно, если использовать другие, более технологичные способы рекламы, задействовав в первую очередь возможности сети Интернет и мобильной связи. Основными статьями расходов становятся покупка необходимой базы электронных адресов (или номеров телефонов) и составление грамотного рекламного текста. Происходит экономия расходов на печать рекламной продукции и ее доставку традиционной почтой. Основным недостатком данного подхода является возможность ослабления имиджа фирмы, если для аудитории показателем солидности компании является именно обилие красочной и дорогой полиграфии. В то же время забота об окружающей среде, инновационные способы продвижения, основанные на использовании средств мультимедиа прямо в местах продажи (экраны в торговых центрах, интерактивные витрины и ценники), будут служить на пользу общественному мнению о фирме [13].

Заключение. Таким образом, продвижение бизнеса на основе экологической ответственности на определенных рынках может принести ощутимую экономическую выгоду. Наиболее распространенными средствами такого продвижения являются выставки, коммерческая пропаганда, реклама, информация на упаковках, связи с общественностью. Перспективными средствами продвижения экологически ответственных фирм являются также спонсорство, стимулирование сбыта и личная продажа.

Литература

1. Ястремская, П. В. Социальная ответственность предприятий лесного комплекса в социально ориентированной рыночной экономике Беларуси / П. В. Ястремская // Труды БГТУ. – 2010. – № 7: Экономика и управление. – С. 140–142.
2. Так что же такое зелёный маркетинг? // Копирайтер Мария Быстрова [Электронный ресурс]. – 2008–2011. – Режим доступа: <http://mariabystrova.ru/blog/tak-chto-zhe-takoe-zelenyi-marketing>. – Дата доступа: 05.02.2013.
3. Белявская, О. Меморандум о выработке механизмов взаимодействия бизнес-структур и Минприроды подписан в Минске / О. Белявская //

Новости Беларуси [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/allnews/society/Memorandum-o-vyrobotke-mexanizmov-vzaimodejstvija-biznes-struktur-i-Minprirody-pod-pisan-v-Minske_i_580452.html. – Дата доступа: 04.02.2013.

4. Ключенович, В. И. «Зеленая» экономика: о перспективах и векторах движения для Республики Беларусь / В. И. Ключенович, И. А. Залыгина, К. Ю. Подворская // Экологический вестник. – 2012. – № 3 (21). – С. 10–17.

5. Архангельскому ЦБК присвоен рейтинг экологической ответственности // Информационное агентство REGNUM [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.regnum.ru/allnews/178036.html>. – Дата доступа: 03.02.2013.

6. Победители номинации «Социально ответственный брэнд» // Профессиональный конкурс «БРЭНД ГОДА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bestbrand.by/sobbrand>. – Дата доступа: 02.02.2013.

7. Анисимова, И. В. Экологическая маркировка как инструмент современного маркетинга / И. В. Анисимова, С. М. Гордышевский, Н. Д. Сорокин. – СПб.: Санкт-Петербургский Экологический союз, 2006. – 56 с.

8. ...А сало русское едят // Исследовательский холдинг Ромир [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://romir.ru/studies/413_1354132800. – Дата доступа: 01.02.2013.

9. Некрашевич, Н. Сколько готовы переплачивать белорусы за свое здоровье и экологию / Н. Некрашевич // Новости белорусского маркетинга, статьи, обзоры [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://marketing.by/main/market/analytics/0044289/>. – Дата доступа: 01.02.2013.

10. Национальный календарь выставок (ярмарок), организуемых в Республике Беларусь // Сайт Министерства торговли Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2005–2009. – Режим доступа: http://www.mintorg.gov.by/index.php?option=com_content&task=view&id=171&Itemid=170. – Дата доступа: 01.02.2013.

11. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер [и др.]; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000. – 1152 с.

12. Реестр сертификатов «Натуральный продукт» // Государственный комитет по стандартизации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.bio.gosstandart.gov.by/reestr.php?PHPSESSID=d6ee95424dbdb98d614b891122cfc59a>. – Дата доступа: 01.02.2013.

13. Есть контакт. Экологичная реклама сэкономит затраты на продвижение // Энергоэкономика [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://energy.dsnews.ua/trends-in-the-world/113-est-kontakt-ekologichnaya-reklama-se-konomit-zatraty-na-prodvigienie>. – Дата доступа: 01.02.2013.

Поступила 25.03.2013

УДК 330.11:332.13

Ю. Н. Андросик, аспирант (БГТУ)

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ГРАНИЦ И ИДЕНТИФИКАЦИИ КЛАСТЕРОВ

Статья посвящена изучению феномена экономических границ социально-экономических систем, в частности кластеров. Теоретико-методологический подход позволяет идентифицировать кластеры и определять уровень кластеризованности экономической активности на конкретной территории. Результатом исследования явилась разработка методики идентификации кластеров.

The paper studies the phenomenon of economic frontiers of social-economic systems, in particular clusters. Theoretical and methodological groundwork enables to identify clusters and determine the clustering level of economic activity on specific territory. The result of the study was the development of methods for cluster identification.

Введение. Методы идентификации кластеров представлены в научных исследованиях достаточно широко как два обобщенных направления. Первый подход можно охарактеризовать как качественный, подводящий исследование под категорию компаративного анализа признаков, свойственных кластеру, действительно присутствующих пулу предприятий, организаций и институтов в конкретном регионе.

Преобладание количественной составляющей идентификации процессов кластеризации региона свойственно второму подходу. Базируясь на статистических проявлениях признаков кластерных образований, сюда обычно причисляют методы экспертных оценок, исследование коэффициентов локализации и превышения, анализ межотраслевых продуктовых и инновационных балансов, сетевой анализ. Вместе с тем идентификация кластера в комплексе с задачей установления его экономических границ является методологически не разработанной проблемой.

Основная часть. Категория экономических границ проходит становление одновременно в двух направлениях: генезис по линии искусственного установления экономических границ в неразрывной связи с административно-территориальным делением страны и по линии самоорганизации границ ввиду естественного развития экономического пространства.

Собственно феномен экономических границ зиждется на постулате: граница по содержанию несет в себе двойственность функционирования, состоящую в явлениях барьерности и контактности, упорядоченности и структурности.

Барьерность выражается в способности регулировать и контролировать процессы взаимодействия с внешней средой экономическими и административными методами. Контактность соотно-

сится с частотой взаимодействия и проницаемостью границы при ее пересечении. Упорядоченность свидетельствует о взаимосвязанности субъектов внутри границы, что приводит к формированию определенной структуры объектов. В этом случае «если некая совокупность взаимосвязанных феноменов проявляет достаточно определенную упорядоченность и стабильность во времени, мы можем сказать, что эта совокупность обладает структурой и что было бы полезно трактовать ее как систему. Понятие границы выражает лишь тот факт, что теоретически и эмпирически значимое различие между структурами и процессами, внутренними по отношению к данной системе, и структурами и процессами, внешними по отношению к ней, существуют и имеют тенденцию к сохранению» [1, с. 558]. В силу этого термин «экономическая граница» может пониматься и представлять в двух ипостасях:

1) в самом широком смысле экономическая граница представляет предел экономической власти социально-экономической системы в экономическом пространстве, что обуславливает методологический подход к ее исследованию в рамках макроэкономического и микроэкономического анализа, теории отраслевых рынков, тектологии и синергетической парадигмы;

2) в узком смысле – линия раздела, проведенная по экономическим основаниям, что предопределяет методологию исследования в русле экономической географии, теорий пространственного развития, размещения и организации производства, регионального роста.

В связи с этим целесообразно провести мысленное разграничение на искусственную и естественную экономическую границу ввиду двух онтологических базисов: экономической территории и экономического пространства.

Это значит, что необходимо различать экономическую границу, оформленную административно в пределах географической местности, и экономическую границу, которая присуща экономическому пространству социально-экономической системы. Ввиду того, что искусственная экономическая граница устанавливается в «принудительном порядке», наибольший интерес представляет естественная экономическая граница, которая может как совпадать, так и отличаться от административного территориального деления. Поэтому при апеллировании к термину «экономическая граница» будем придерживаться ее базиса в виде экономического пространства.

Экономическое пространство является динамическим конструктом и видоизменяется во времени, трансформируясь и эволюционируя. Его динамика обуславливается стохастической природой экономических процессов, вероятностным взаимодействием экономических субъектов. Под экономическим пространством будем понимать отношение между экономическими процессами субъектов хозяйствования по формированию возможных результатов экономической деятельности [2].

Стоит отметить, что в некоторых работах по исследованию границ палому первенства в порождении феномена отдают только конкуренции, причем несовершенной [3]. Экономическое пространство отождествляется с конкретной географической территорией, однако экономическая граница экономического пространства отлична от экономической границы территории формально установленной, всегда виртуальна и носит временный характер.

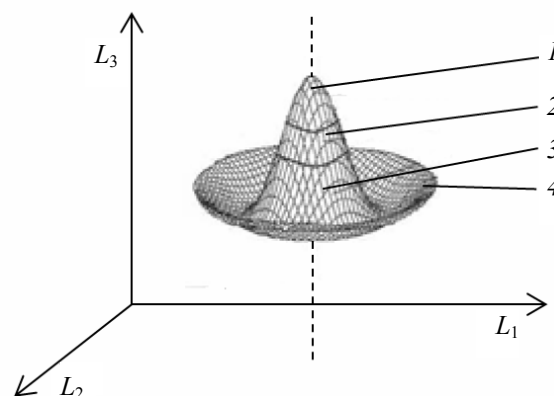
Граница свойственна всем социально-экономическим системам. Любая система обладает структурой, а значит, определенной моделью своих связей и отношений. Взаимосвязи такого рода создают спектр возможных организационных форм взаимодействий. В итоге формируются неаддитивные паттерны функционирования систем, накапливающие организационно-специфические ресурсы, которые в свою очередь не могут быть эффективно распределены рынком, транслироваться в иную институциональную среду (или систему) и обуславливают отличительные динамические способности социально-экономических структур.

Данный механизм распространяется наподобие экстерналий на различные по масштабу системы – от микроэкономических (предприятие, организация, фирма) до макроэкономических (регион, государство). Промежуточные формы в виде мезоэкономических систем являются органичным продолжением и тех, и других, выступая в виде сетей бизнеса, инновационных сетей, стратегических альянсов, кла-

стеров и иных интеграционных и квазиинтеграционных образований.

В силу кумулятивного характера экономического развития специфические ресурсы (активы, управленческие и координационные структуры и траектории развития систем) приобретают тенденцию к концентрации и локализации в конкретной точке физического пространства, трансформируя экономическое пространство. Продуктом таких преобразований является кластер – конституированная сетевая организация части динамической социально-экономической системы, в которой наиболее активные элементы (эгрессивные центры) при взаимодействии друг с другом создают локализованную микросистему, по характеристикам схожую либо превышающую характеристики исходного целого и генерирующую новые качества и свойства, эмерджентные по сути и организационно-специфические по содержанию.

В силу этого экономическая граница кластера и ее конфигурация может быть представлена в геометрической интерпретации (рисунок).



Геометрическая интерпретация экономических границ кластера:

L_1 – уровень развития агломерационных процессов;
 L_2 – уровень развития локализационных процессов;
 L_3 – уровень накопления совокупного капитала;
 точки: 1 – высший уровень формирования институциональной среды; 2 – средний уровень;
 3 – низкий уровень; 4 – институциональная среда, препятствующая локализации совокупного капитала

Судя по рисунку, можно сделать как минимум два вывода. Первый – выделение экономических границ кластера позволяет его идентифицировать, главным образом, по точке локализации. Второй – величина накопленного совокупного капитала позволяет определить уровень кластеризованности экономической активности на конкретной территории. Также не лишено смысла суждение о том, что институциональная среда является движущей силой кластеризации, являясь одновременно катализатором и ингибитором для различных социально-экономических процессов.

В силу этого целесообразно применить картографирование процессов кластерообразования. Графическая визуализация фундируется на основных свойствах кластеров – эффектах локализации и урбанизации (агломерации). Выливаясь в виде экстерналий, они не полностью поглощаются фирмами, их создающими, аккумулируясь в экономическом пространстве в различных формах капитала, генерируя особые свойства социально-экономической системы.

Указанные эффекты рассматриваются в качестве отдельных типов концентрации. В основе эффекта локализации лежат четыре главные причины: эффект масштаба производства промежуточных факторов производства и их специализация; формирование единого рынка; перелив знаний. Эффект урбанизации отличается от эффекта локализации только в тех отношениях, что эффект урбанизации появляется в результате роста масштаба экономики города, а не отрасли, и несет выгоды всем организациям внутри и за его пределами. В результате этого возникают множественные эффекты взаимовлияния экономических факторов.

Предварительный этап исследования и идентификации кластеров заключается в нахождении потенциального региона, на территории которого формируется кластер. Для этого следует скомбинировать расчеты коэффициентов локализации и превышения, плотности производства с концентрационным анализом промышленности по областям республики.

Анализ концентрации производства показывает тенденции к локализации предприятий в конкретном географическом регионе. Уровень концентрации предприятий отражает интенсивность конкуренции, тенденции и смещение конкурентной борьбы в сторону ее увеличения либо снижения, а также уровень рыночной власти. Это связано с тем, что концентрированное экономическое пространство работает как аттрактор для остальных фирм, желающих получить норму прибыли выше средней. В качестве показателей отраслевой концентрации (конкурентной ситуации в отрасли) могут выступать индексы концентрации, показатели Херфиндаля – Хиршмана, дисперсия рыночных долей, коэффициент Джини, индекс Холла – Тайдмана, коэффициент относительной концентрации, индекс Ротшильда, индекс Ханна – Кэя, индекс Линда, индексы энтропии.

Особый интерес вызывает соотношение между концентрацией на рынке и результативностью рынка продукта. Теория и эмпирика свидетельствуют о наличии причинно-следственной связи между концентрацией производителей на рынке и результативностью отрасли: чем выше степень концентрации – чем больше значение индекса концентрации, тем больше доля прибыли в отраслевом объеме продаж.

С этой целью рассчитываются показатели плотности промышленного производства на единицу территории по формуле

$$D_{ij} = \frac{\sum_j q_{ij}}{S_j}, \quad (1)$$

где D_{ij} – плотность i -го промышленного производства j -го региона (области); q_{ij} – объем промышленного производства i -й отрасли в j -м регионе; S_j – территориальная площадь j -го региона (области). Плотность промышленного производства, превышающая среднереспубликанский уровень, говорит о возможности существования кластера и является руководством к проведению последующих этапов анализа.

Расчет показателей локализации и превышения служит для идентификации кластеров по конкретным характеристикам региона (области). В их качестве используют показатели занятости, прибыли, выручки, инвестиций, количества предприятий и др., а также их средние значения:

$$C_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_i x_{ij}} \cdot \frac{\sum_j x_{ij}}{\sum_{ij} x_{ij}}, \quad (2)$$

где C_{ij} – коэффициент локализации по характеристике; x_{ij} – характеристика i -й отрасли в j -м регионе. Коэффициент показывает отношение удельного веса данной отрасли в структуре производства региона к удельному весу той же отрасли в стране. В случае, если показатель больше единицы, делают вывод, что производство локализовано в данном регионе.

Показатели превышения рассчитываются сходным образом, но только с использованием средних значений характеристик:

$$E_{ij} = \frac{x_{ij}}{\bar{x}_i^{ij}} \cdot \frac{\bar{x}_j^{ij}}{\bar{x}_{i,j}^{ij}}, \quad (3)$$

где E_{ij} – показатель превышения по характеристике x ; \bar{x}_i^{ij} – среднее значение анализируемой характеристики среди изучаемых групп i в разных регионах; \bar{x}_j^{ij} – среднее значение анализируемой характеристики среди различных изучаемых групп в регионе j . Данный коэффициент показывает «место», где исследуемая величина выше средних уровней как по группе характеристик в регионе, так и по регионам в целом. Далее производится детализация областей до городов и районов, где производимый товар является ключевым, и такой же расчет коэффициентов локализации и превышения.

Дальнейшим этапом исследования и идентификации кластеров является корреляционно-

регрессионный анализ коэффициентов локализации и превышения по городам и районам, для которых товар является ключевым. Здесь важно ответить на вопрос: приводит ли географическая локализация производства к повышению уровня концентрации промышленного производства и результативности региона. Для этого целесообразно определить силу связи и меру зависимости коэффициента превышения по характеристикам от показателей локализации промышленных производств.

При анализе должна наблюдаться положительная корреляционная зависимость между показателями географической локализации и превышения. В этом случае показатели превышения можно рассматривать как наличие синергетического эффекта, когда в исследуемой группе характеристика выше средней по всем исследуемым объектам как в выбранном регионе, так и их совокупности.

На основании коэффициентов локализации и плотности промышленного производства рассчитываем индекс потенциальной кластеризованности региона по формуле

$$C_{Iij} = \frac{\sum_j C_{ij}^i \cdot C_{ij}^j \cdot D_{ij}^j}{D_{ij}^{j\max}}, \quad (4)$$

где C_{Iij} – показатель потенциальной кластеризованности j -го региона (области) i -й отрасли; C_{ij}^i – коэффициент локализации i -й отрасли профильного города (района) j -го региона; C_{ij}^j – коэффициент локализации i -й отрасли j -го региона; D_{ij}^j – плотность промышленного производства i -й отрасли в j -м регионе; $D_{ij}^{j\max}$ – максимально возможная плотность промышленного производства i -й отрасли j -го региона. При этом учитываются структурные сдвиги в производстве продукции, выражающиеся в стремлении региона к максимальной плотности промышленного производства за счет привязки коэффициентов локализации к физическим характеристикам территорий (площади). Пороговое значение индекса потенциальной кластеризованности должно быть выше единицы.

Дальнейшим инструментом анализа является расчет коэффициента урбанизации экономического пространства. В качестве уровня урбанизации обычно принимают показатель доли городского населения, а для характеристики ее возможностей генерировать агломерационные эффекты используется показатель среднего размера города. Ввиду того, что регионы различаются по масштабам и экономической активности, чтобы исключить корреляцию масштабов и обеспечить сопоставимость, для оценки используются показатели валового регионального продукта. На этом основании рас-

чет уровня урбанизации (агломерации) региона проводится по следующей формуле:

$$U_{ij} = \frac{G_{ij} \cdot GRP_{ij}}{\sum_j GRP_{ij}}, \quad (5)$$

где U_{ij} – показатель урбанизации j -го региона (области) i -го населенного пункта (района); G_{ij} – доля городского населения i -го профильного города (района) j -го региона; GRP_{ij} – валовой региональный продукт i -го населенного пункта j -го региона.

Стремление показателя к единице свидетельствует о росте агломерационного потенциала экономического пространства. Данная формула может также дополняться критериями агломерированности регионов.

На основании индекса потенциальной кластеризованности и коэффициента урбанизации экономического пространства рассчитывается интегральный индекс кластеризованности региона:

$$KI_{ij} = C_{Iij} \cdot U_{ij}, \quad (6)$$

где KI_{ij} – интегральный индекс кластеризованности j -го региона (области) i -й отрасли; C_{Iij} – индекс потенциальной кластеризованности i -й отрасли профильного города (района) j -го региона; U_{ij} – показатель урбанизации j -го региона (области) i -го населенного пункта (района). Чем выше показатель, тем выше вероятность существования процессов кластеризации в экономическом пространстве. Значение индекса выше единицы свидетельствует о наличии кластера в экономическом пространстве.

Заключение. Исследование экономических границ социально-экономических систем, в частности кластеров, позволяет создать теоретико-методологический подход в отношении методов и инструментов их идентификации, определять уровень кластеризованности конкретных регионов, судить о степени развития институциональной среды, что также может выступать диагностическим и прогностическим инструментом анализа уровня пространственного развития экономики региона.

Литература

1. Парсонс, Т. О социальных системах / под ред. В. Ф. Чесноковой и С. А. Белановского. – М.: Академический проект, 2002. – 832 с.
2. Бияков, О. А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты / О. А. Бияков. – Томск: Томский ун-т, 2004. – 151 с.
3. Зобова, Л. Л. Феномен экономической границы / Л. Л. Зобова // Современные проблемы науки и образования. – 2009. – № 3. – С. 88–91.

Поступила 25.03.2013

УДК 336.6

Е. О. Дайнеко, аспирант (БГЭУ);
Н. В. Суденкова, ассистент (БГТУ)

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ, ДЕЙСТВУЮЩИХ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

В статье исследованы методологические основы формирования и распределения финансовых потоков: экономическая сущность категории, в том числе с точки зрения различных авторов, параметры и требования, предъявляемые к ним, определяющие факторы, характеристики, виды, основополагающие элементы, инструменты и методы управления. Выделены этапы осуществления предварительной работы по построению финансовых потоков на предприятии, результатом которой является эффективное создание и использование финансовых потоков. Приведенные теоретические положения могут быть использованы в качестве базового элемента в процессе создания у конкретного субъекта хозяйствования системы сбалансированных потоков и управления ими в условиях усложнения финансовых процессов.

The article investigates the methodological foundations of the formation and distribution of financial flows: the economic essence of the category, including from the point of view of different authors, the parameters and requirements for them, determinants, characteristics, types, basic elements, tools and management techniques. Stages of the preliminary work for the construction of financial flows in the enterprise, which results in the effective creation and use of financial flows. These theoretical statements can be used as a basic element in the creation of a particular entity of the balanced flow and management complexity in financial processes.

Введение. Современное состояние экономики характеризуется как нестабильное, подверженное влиянию кризисных явлений, усложнению всех фаз производственного цикла, что вызывает определенные трудности при осуществлении процесса управления финансами хозяйствующего субъекта. Весьма актуальной становится задача обеспечения и поддержания слаженной и ритмичной работы всех структурных подразделений хозяйствующего субъекта, повышения качества управления ресурсами, мотивации деятельности коллектива, поиска и улучшения взаимоотношений с поставщиками и покупателями. Одним из направлений по решению данной задачи является работа по достижению оптимизации и сбалансированности финансовых потоков.

Для реализации данного направления необходимо, в первую очередь, иметь четкое представление о том, что же такое финансовый поток как экономическая категория, определить его свойства, факторы, характеристики, виды. Крайне важно выделить элементы входного и выходного потоков с целью определения дальнейших направлений управленческих воздействий.

Основная часть. Анализ существующей информационной базы по вопросу сущности экономической категории «финансовый поток» позволяет выделить две группы мнений авторов:

– авторы отождествляют финансовый и денежный потоки, не приводя между ними отличий (Е. Стоянова, Е. Сорокин, Дж. К. Ван Хорн, В.В. Ковалев). При этом финансовый поток оп-

ределяется в узком плане. Отождествление финансового и денежного потоков производится также исходя из зарубежного перевода понятия cash flow. Однако следует учитывать тот факт, что в зарубежной литературе не встречается понятие «финансовый поток» как таковое;

– авторы выделяют из совокупности денежных потоков специфическую форму, связанную с формированием и использованием финансовых ресурсов, фондов денежных средств – финансовый поток (Ю. И. Любимцев, В. А. Дудкин).

Наиболее обоснованной представляется трактовка, приведенная второй группой авторов, согласно которой под финансовым потоком понимается более содержательное (емкое) понятие, чем денежный поток. Так, денежный поток обусловлен движением денежных средств при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности, а также включает их остаток, который находит отражение в финансовой (бухгалтерской) отчетности. Что же касается финансового потока, то он отражает движение всех имеющихся ресурсов (денежных, материальных, трудовых, информационных) – ресурсный поток, а также включает внешние и внутренние финансовые взаимоотношения по различным направлениям, сущность финансового потока [1].

Таким образом, *финансовый поток* – это направленное движение финансовых ресурсов, связанное с движением материальных, информационных и иных ресурсных потоков как в границах предприятия (внутренняя среда), так и за его пределами (внешняя среда).

Финансовый поток, таким образом, категория, определяющая возникновение, движение и перераспределение материальных, трудовых и финансовых ресурсов и отражает всю совокупность взаимоотношений предприятия с акционерами, другими предприятиями и организациями, работниками и органами государственного управления.

Финансовые потоки не возникают ниоткуда и не уходят в никуда. Они, участвуя в воспроизводственном процессе, пронизывают все виды деятельности субъектов хозяйствования: инвестиционную, финансовую, текущую и, по результатам каждого из них, образуются финансовые показатели, которые увеличивают (уменьшают) величину потока.

К основным функциям финансовых потоков, смежным с функциями финансов, относятся мера стоимости, средство обращения и платежа, средство накопления и сбережения. В качестве специфической функции выделяют поддержание структуры системы. Представляется, что именно данная функция указывает на особую значимость процесса управления финансовыми потоками для поддержания слаженной и эффективной работы субъекта хозяйствования, его функционирования во внешней и внутренней среде.

Финансовые потоки можно классифицировать по различным признакам. И. А. Бланк выделил 19 классификационных признаков, Е. М. Сорокина – 12, Л. С. Васильева – 7 и т. д. Дополнив и обобщив существующие классификации, можно выделить основные виды потоков по 22 признакам: направленность движения, виды хозяйственной деятельности, масштаб хозяйственных процессов, метод исчисления объема финансовых потоков, время приведения, непрерывность формирования, форма денежных средств, вид используемой валюты, степень интенсивности, период и т. д. [2].

Как любая категория, поток имеет параметры, которые его характеризуют: начальный и конечный пункты, траектория, мера траектории, скорость и время движения, промежуточные пункты, интенсивность. Необходимо также выделить такие параметры, характерные для финансовых потоков, как общая сумма выплат, срок платежа, периодичность оплаты, равномерность оплаты по платежным периодам, процентная ставка на привлеченные средства, размер выплачиваемого основного долга и т. д.

Параметры финансовых потоков также служат индикаторами благополучия и устойчивости предприятий, свидетельствуют об эффективности деятельности, необходимы при планировании и организации взаимоотношений с контрагентами. Они во многом определяют

экономическую жизнеспособность предприятий, устойчивость на рынке, прочность связей с поставщиками и потребителями.

Основные требования, предъявляемые к параметрам финансовых потоков, можно свести к следующему:

- достаточность (финансовые ресурсы должны быть в наличии в требуемом объеме и в срок возникновения потребности в них);
- надежность источников ресурсов и эффективность привлечения финансов;
- оптимизация;
- согласованность ресурсных потоков;
- оперативность (схемы движения потоков должны гибко и оперативно меняться при изменении сложившихся условий) [3].

Следует обратить внимание на тот факт, что чем масштабнее хозяйствующий субъект, система, тем сложнее схемы движения финансовых потоков. Для повышения прозрачности потоковых процессов необходимо иметь четкое представление о характеристиках потоков.

Можно выделить две группы характеристик финансового потока:

1) количественные (выражающие объем и значения отдельных структурных элементов потока): финансовые поступления (денежные авансы, кредиты, целевые, безвозмездные и прочие поступления), финансовые оттоки (расходы, связанные с обеспечением функционирования экономической системы, оплатой труда, обязательные платежи и перечисления, прочие).

2) качественные: чистый финансовый поток, ликвидность, ритмичность, остаток финансовых средств на начало и конец операционного цикла, стоимость финансового потока и др.

При формировании финансовых потоков важным видится изучение всех элементов, их определяющих, для выявления в дальнейшем основных рычагов воздействия на финансовые потоки с целью их оптимизации.

При рассмотрении потоков в низовых звеньях хозяйствования следует выделять входные (поступления) и выходные (выплаты) потоки. Элементами входного потока являются: поток от реализации продукции, поток средств от реализации имущества предприятия, поток средств, получаемых при действии предприятия на финансовом рынке, внереализационные доходы, финансовый поток привлекаемых или занимаемых финансовых средств.

Элементами выходного потока являются текущие расходы, поток, связанный с оплатой труда работников, налоговыми платежами, выплатами собственникам предприятия, обслуживанием займов, инвестиционной деятельностью, безвозмездным расходованием средств и др.

Так, возможными направлениями действий при управлении входным финансовым потоком могут служить разработка и реализация политики доходов субъекта экономики (разработка бизнес-плана, ведение дополнительных видов деятельности), политика управления ценными бумагами, кредитная политика. Результатом эффективного управления входными финансовыми потоками является обеспечение финансовой устойчивости предприятия и объема финансовых ресурсов, необходимых для его нормального функционирования.

Для целей управления выходными финансовыми потоками субъектам хозяйствования необходимо проводить политику снижения затрат, расчетов с контрагентами (оптимизация графиков расчетов), инвестиционную, налоговую (выбор режима налогообложения; получение налоговых льгот, оптимизация структуры налоговых платежей), социальную политику, политику заработной платы. В рамках реализации данных положений появляется возможность решить задачи по оптимизации распределения во времени финансовых платежей субъекта хозяйствования.

Результатом эффективного создания и использования финансовых потоков является:

- сокращение текущих потребностей предприятия в финансовых ресурсах на основе увеличения оборачиваемости денежных активов и дебиторской задолженности, а также выбора рациональной структуры финансовых потоков;
- эффективное использование временно свободных денежных средств путем осуществления финансовых инвестиций предприятия;
- обеспечение профицита денежных средств и необходимой платежеспособности предприятия в текущем периоде путем синхронизации положительного и отрицательного потока в разрезе каждого временного интервала;
- улучшение оперативного управления, повышение ликвидности организации и т. д. [4].

Построению финансовых потоков на предприятии должна предшествовать предварительная работа, которая может включать следующие этапы:

- планирование потоков: определение потребности в финансовых ресурсах, возможных источников финансирования, характеристика финансового окружения, оценка рисков и вероятности изменения параметров потоков;
- организация процессов, которая осуществляется путем применения организационных, юридических, маркетинговых и иных инструментов для воздействия на ресурсопотоки. На данном этапе выбираются формы и методы расчетов между участниками хозяйственных отношений, способы оплаты за оказанные услуги и реализованную продукцию, привлекаются

те или иные банковские и финансовые инструменты;

– контроль нарушений в потоковых процессах, несоответствий в параметрах финансовых и материальных потоков. Задачами управления потоками на данной стадии являются: мониторинг конъюнктуры финансовых рынков, оценка изменения стоимости и риска, выявление возможных проблем с привлечением ресурсов, корректировка последовательности включения источников финансирования.

Перед началом работы необходимо осуществить выбор требуемых инструментов и методов управления финансовыми потоками (финансовое обеспечение, составление смет расходов, анализ финансово-хозяйственной деятельности, страхование от рисков, методы мотивации, реклама и взаимодействие с общественностью, управление контрактами, финансовое и сетевое планирование, прогнозирование, метод центров финансовой ответственности). Выбрав инструменты и методы управления, можно, комбинируя их, управлять потоками.

Заключение. Исследование основ формирования и распределения финансовых потоков субъектов хозяйствования представляется необходимым условием при постановке задачи устойчивого развития предприятия в текущий период, достижения финансового успеха на долгую перспективу.

Рассмотрение элементов финансового потока и на этой основе разработка управленческих воздействий позволяют оптимизировать и структурировать финансовые потоки.

Теоретические основы – отправная точка, запускающая весь механизм преобразования финансовых отношений субъекта хозяйствования. Владея исходными положениями формирования и распределения финансовых потоков в низовых звеньях хозяйствования, возможно разработать индивидуальные схемы движения потоков, учитывая специфику деятельности предприятия, организационную структуру, ресурсный потенциал, ожидаемые результаты и т. д.

Литература

1. Зайков В. П. Теория и методология управления финансовыми потоками / В. П. Зайков. – Санкт-Петербург, 2008. – 35 с.
2. Барыкин, С. Е. Логистическая система управления финансами корпоративных структур / С. Е. Барыкин. – М.: Инфра-М, 2011. – 173 с.
3. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент. Теория и практика / В. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2013. – 1024 с.
4. Селезнев, А. З. Контроль финансовых потоков / А. З. Селезнев. – М.: Инфра-М, 2010. – 304 с.

Поступила 25.03.2013

УДК 332.62:347.27

А. Н. Долгих, аспирант (БГТУ)

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ЛИКВИДАЦИОННОЙ СТОИМОСТИ ИМУЩЕСТВА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ЗАЛОГА

В данной статье рассматриваются проблемы оценки ликвидационной стоимости имущества для целей залогового кредитования. Проведенный анализ международного опыта определения ликвидационной стоимости показывает, что в настоящее время в отношении определения последней существуют две различные точки зрения. Проанализированы методы определения ликвидационной стоимости и факторы, лежащие в ее основе.

In the article there is information about problems of valuation of liquidation value for purposes of collateral lending. Analysis of international experience in determining liquidation value shows that there are two different points of view on definition of liquidation value. In the article also analyzed the existing methods for valuation of liquidation value and factors that determining it.

Введение. На сегодняшний день некоторые белорусские банки (ОАО «Белинвестбанк», ЗАО «Банк ВТБ» (Беларусь) и др.) требуют от исполнителей оценки при проведении оценки для целей залога кроме рыночной стоимости имущества указывать ликвидационную стоимость. Между тем методы определения ликвидационной стоимости и ее взаимосвязь с рыночной стоимостью в технических нормативно-правовых актах Беларуси практически отсутствуют.

В связи с тем, что в настоящее время нет единого подхода к определению ликвидационной стоимости, а существующие методы ее расчета несовершенны, определение ликвидационной стоимости для целей залога представляет собой актуальную проблему. В настоящей статье выполнен анализ методов определения ликвидационной стоимости в международной теории и практике оценочной деятельности.

Основная часть. Ликвидационная стоимость – стоимость объекта оценки, определяемая при вынужденном отчуждении, когда срок продажи объекта оценки меньше среднего срока реализации объектов-аналогов по рыночной стоимости [1]. Определение ликвидационной стоимости необходимо для обоснования нижней границы кредита, обеспечением которого является заложенное имущество, причем речь не идет о фактической реализации объекта оценки. Однако для предоставления кредитных средств кредитору необходимо знать, по какой стоимости можно будет реализовать предмет залога в сжатые сроки в случае неисполнения обязательств кредитополучателем по выданному кредиту.

Обобщив международную практику, можно сказать, что ликвидационная стоимость – наиболее вероятная цена совершения сделки с объектом с учетом ограничений, существующих у продавца [2, с. 10]. При определении ликвидационной стоимости оценщик (банковский работник) должен исходить из следующих принципов:

– срок экспозиции объекта на рынке меньше типичного, что на практике означает четко определенный срок экспозиции, в отличие от неопределенного типичного срока экспозиции при установлении рыночной стоимости [3, с. 31–32];

– покупатель не обязан совершать сделку, продавец вынужден совершить сделку, как следствие – покупатели могут иметь нетипичную мотивацию к покупке и устанавливать свои предложения ниже типичного уровня [3, с. 32];

– покупатель совершает сделку после адекватного маркетинга, продавец совершает сделку после маркетинга, возможного в условиях меньшего срока экспозиции [2, с. 10].

В мировой практике существует две точки зрения в отношении ликвидационной стоимости. Согласно одной из них, ликвидационная стоимость является самостоятельной базой оценки. При этом ликвидационная стоимость отличается от рыночной сокращенным сроком экспозиции (по сравнению с типичным) и вынужденным характером действий продавца. Данная точка зрения отражена в европейских стандартах оценки (в редакции 2009 г.), стандартах оценки Беларуси, федеральных стандартах оценки Российской Федерации. Так, согласно европейским стандартам оценки, известным как «Голубая книга», а именно п. 9.1 ЕСО 2 «Базы оценки, отличные от рыночной стоимости», стоимость при вынужденной продаже рассчитывается в ситуации, когда определенный продавец в силу тех или иных причин имеет вынужденные условия по срокам реализации имущества [4, с. 45].

Другая позиция в отношении ликвидационной стоимости сводится к тому, что ликвидационная стоимость не выделяет в отдельную базу стоимости, а должна относиться или к справедливой, либо к инвестиционной, либо к рыночной. К примеру, в стандартах оценки RICS (The Royal Institution of Chartered Surveyors –

Королевский институт чартерных сюрвейеров), известных как «Красная книга», в требованиях, обязательных при проведении оценки (ТПО 2.3), прописано, что оценщик может оказать помощь продавцу в определении цены, которую следует принять в условиях вынужденной продажи, но это будет коммерческим суждением, отражающим ценность объекта для данного конкретного продавца. Любое соответствие цены, полученной в результате вынужденной продажи, рыночной стоимости будет случайным; такую оценку заранее провести невозможно. Поэтому термин «вынужденная продажа» не следует использовать [5, с. 61]. Международный комитет по стандартам оценки полагает, что когда период экспозиции ограничен и это точно будет сказываться на достижимой цене, речь идет об инвестиционной стоимости, т. к. ограничение по периоду экспозиции – это сугубо индивидуальное ограничение сторон в сделке [3, с. 32]. Таким образом, ликвидационная стоимость не выделяется в отдельную базу оценки и не отделяется от рыночной стоимости, а срок экспозиции является ограничительным условием конкретной рыночной сделки.

Выделяют два группы методов определения ликвидационной стоимости: прямые и косвенные. Прямые методы расчета ликвидационной стоимости основаны на сравнении объекта оценки с объектами-аналогами, которые предлагаются на продажу продавцами в условиях вынужденной и ограниченной по срокам продажи [2, с. 11]. В рамках прямых методов выделяют метод прямого сравнения и метод статистических наблюдений [3, с. 34].

Метод прямого сравнения заключается в прямом сопоставлении объекта с аналогичными объектами, реализованными в идентичных условиях ликвидационных продаж. Теоретически этот метод наиболее приемлем, но получение данных о сопоставимых продажах практически не представляется возможным. Кроме того, мало вероятно, что этот метод применим для объектов, продажи которых в обычных условиях носят единичный характер. Получить же достоверные данные об условиях их ликвидационной продажи вдвойне сложно, если они вообще осуществляются.

Метод статистических наблюдений позволяет определить типичный размер скидки за вынужденность продажи на основании систематических наблюдений за рынком объектов, на котором вынужденные продажи носят регулярный характер.

Прямые методы расчета ликвидационной стоимости в условиях Беларуси в настоящее время практически не применимы.

Косвенные методы расчета ликвидационной стоимости основаны на методе опроса потенциальных покупателей относительно цены, которую они готовы немедленно заплатить за объект, либо на установлении рыночной стоимости и применении коэффициентов (дисконтов) к определенной рыночной стоимости [2, с. 11], либо на прямом расчете ликвидационной стоимости без привязки к рыночной стоимости [3, с. 34–35].

Методы опроса предполагают определение ликвидационной стоимости объекта посредством опроса потенциальных покупателей относительно цены, которую они готовы немедленно заплатить за объект. Этот метод также является наиболее приемлемым для определения ликвидационной стоимости, однако для его реализации необходимо знать потенциальных покупателей, а также их финансовые возможности в данный момент [3, с. 35].

Группа методов расчета ликвидационной стоимости на основе рыночной стоимости является наиболее крупной группой. Все методики, входящие в эту группу, основаны на том, что ликвидационная стоимость составляет некоторую долю от рыночной стоимости.

Многие специалисты сходятся во мнении, что применение таких методик является чрезвычайно спорным.

Однако методы этой группы используются подавляющим большинством оценщиков при расчете ликвидационной стоимости для целей залога, несмотря на отсутствие практических подтверждений их действительности.

Большинство методик данной группы основано на сопоставлении рыночной стоимости при типичном сроке экспозиции объекта на рынке с ликвидационной стоимостью при сокращенном сроке. Однако типичный срок экспозиции может быть определен более-менее точно только в условиях стабильного или растущего рынка и только в виде некоего среднего значения. В условиях спада на рынке говорить о среднем значении типичного срока экспозиции невозможно.

Ряд методик оперирует понятием ценовой эластичности спроса, однако фактические данные, подтверждающие наличие ценовой эластичности спроса, попросту отсутствуют, что вынуждает определять ее экспертно [3, с. 36]. В основе этих методик лежат исследования эластичности спроса по цене, выполненные для однородных товаров. Гипотеза же о применимости результатов, полученных на рынке однородных товаров потребительской группы, к рынку гетерогенных объектов инвестиционного класса (недвижимость), средств производства (оборудование), по мнению кандидата технических

наук А. А. Слуцкого [3, с. 37], не выдерживает никакой критики.

Другие методики основаны на требуемой для покупателя спекулятивной доходности, которая, как правило, определяется экспертно.

Автор статьи [3, с. 37] приводит результат сопоставления расчета ликвидационных скидок по двадцать одной методике для шести объектов: недвижимости (офис и квартира), оборудования (токарный станок и технологический комплекс) и автомобилей (две марки).

Было получено, что вне зависимости от объекта и его экспертной ликвидности значения ликвидационных скидок в зависимости от используемой методики получаются от близких к нулю до близких к единице. Таким образом, в зависимости от выбранной методики можно получить практически любое значение ликвидационной скидки.

В настоящее время большинство оценщиков при проведении оценки для целей залога процесс расчета ликвидационной стоимости сводят к расчету значения понижающего коэффициента (коэффициентов) или дисконта, который применяется к рыночной стоимости:

$$ЛС = РС \cdot K_{ликв}, \quad (1)$$

где ЛС – ликвидационная стоимость предмета залога; РС – рыночная стоимость предмета залога; $K_{ликв}$ – ликвидационный коэффициент, определяющий величину снижения стоимости предмета залога вследствие нетипичных условий его реализации.

Нетипичность условий реализации предмета залога в общем случае обусловлена двумя основными факторами [6, с. 101]:

- фактором ограниченности времени продажи;
- фактором вынужденности продажи – психологического аспекта, воздействующего на инициативу покупателей.

В этих условиях ликвидационный коэффициент определится следующим образом:

$$K_{ликв} = K_{врем} \cdot K_{вын}, \quad (2)$$

где $K_{врем}$ – коэффициент, учитывающий фактор ограниченности времени продажи; $K_{вын}$ – коэффициент, учитывающий влияние фактора вынужденности продажи на ликвидационную стоимость объекта.

Автором одного из наиболее часто используемых методов расчета ликвидационной стоимости выделены основные факторы, лежащие в основе ликвидационной стоимости, по которым проводится расчет скидки [7, с. 94]:

- срок экспозиции имущества, являющийся основополагающим фактором, существенно влияет на все остальные факторы;

- инвестиционная привлекательность – фактор, основывающийся на индивидуальных характеристиках имущества;

- факторы выделения, заключающиеся в том, что многие объекты имущественного комплекса могут представлять ценность только в рамках ликвидируемого предприятия;

- абсолютная величина рыночной стоимости, которая оказывает противоположное воздействие на уровень ликвидности. Чем выше стоимость объекта, тем меньше на него платежеспособный спрос;

- конъюнктура рынка. Чем дольше ликвидационный период, тем больше у предприятия возможностей проанализировать ситуацию на рынке и выбрать наиболее оптимальный вариант действий в сложившихся обстоятельствах;

- эффективность маркетинга. Эффективность значительно осложняется в связи с сокращенными сроками периода, отведенного для проведения соответствующих мероприятий;

- субъективные факторы, которые отражают специфику каждого конкретного предприятия. Так, оценка основных фондов ликвидируемых предприятий почти всегда затруднена из-за неудовлетворительного бухгалтерского учета, отсутствия правоустанавливающих документов, технической документации. Также к субъективным факторам относятся транзакционные издержки, связанные с предпродажной подготовкой и процедурой проведения торгов. Таким образом, субъективные факторы учитывают расходы, связанные с подготовкой к реализации и реализацией активов в режиме ликвидации предприятия.

По мнению В. Ю. Рослова и О. Н. Щербаковой [8, с. 104], существующие методы оценки ликвидационной стоимости, как правило, основаны на построении теоретических моделей, в той или иной степени отражающих субъективные представления авторов о величине необходимых скидок.

Прямой расчет ликвидационной стоимости (без привязки к рыночной) предложен кандидатом технических наук А. А. Слуцким [9, с. 64–65]. Указанная методика основана на существующем потенциале получения дохода от объекта и действующих процентных ставках и сроках кредитов на приобретение аналогичных объектов. Данная методика прямо ориентирована на объекты коммерческой недвижимости, генерирующие определенный доход и при некоторых допущениях она может быть использована для квартир.

Методика основана на общеизвестном факте, что при рассмотрении цены покупателя ориентируются прежде всего на доходность объекта в текущий период. Автором предлагается

определение ликвидационной стоимости объекта коммерческой недвижимости проводить при помощи метода прямой капитализации, приняв в качестве величины чистого денежного потока тот поток, который имеет место в момент оценки, без учета его возможного потенциального роста в период после даты оценки. В случае снижения чистого денежного потока от объекта следует принимать его величину, равную минимальному денежному потоку из прогнозируемых в будущем.

Используя хорошо известную формулу для размера ежемесячного аннуитетного платежа при заданном сроке кредита и процентной ставке, формулу для ликвидационной стоимости можно записать в следующем виде:

$$ЛС = S_{кр} = (k \cdot NOI_m) \cdot \frac{1 - \left[1 + \frac{r}{12}\right]^{-(12 \cdot n) - 1}}{\frac{r}{12}}, \quad (3)$$

где ЛС – ликвидационная стоимость объекта недвижимости; $S_{кр}$ – объем кредита, который можно выдать заемщику на покупку объекта; k – коэффициент, определяющий долю от ежемесячного чистого денежного потока от объекта недвижимости, остающегося в распоряжении заемщика, не направляемого на погашение кредита, $0 < k \leq 1$; NOI_m – ежемесячный чистый денежный поток от объекта недвижимости; r – ставка кредитования; n – срок кредита, лет.

В формуле (3) ключевое место в расчете ликвидационной стоимости полностью отведено кредитору посредством включения в формулу ставки и срока кредитования. Особенностью расчета данной ликвидационной стоимости также является отсутствие ее взаимосвязи с продавцом (залогодателем), т. е. в расчете не учитываются требования продавца. Такая сделка полностью отвечает условию вынужденности со стороны продавца. Следует отметить, что ставка капитализации не определяется методом сравнительного анализа продаж.

Таким образом, метод прямой капитализации с использованием техники групп инвестиций приводит к заниженным результатам оценки по отношению к иным методам расчета стоимости в рамках доходного метода оценки [3, с. 42]. Однако это соответствует цели оценки – определение стоимости, по которой может быть реализован предмет залога в случае обращения взыскания на него.

Заключение. Для того чтобы повысить эффективность залога, как инструмента обеспечения исполнения обязательств кредитополучателя в случае неисполнения его обязательств, представляется целесообразным и актуальным разработать единые методические рекомендации по определению ликвидационной стоимости.

Также целесообразно при определении возможной величины кредита, выдаваемого под залоговое обеспечение, использовать два вида стоимости: рыночную (для целей залога) и ликвидационную (для целей реализации).

Литература

1. Оценка стоимости объектов гражданских прав. Термины и определения: СТБ 52.0.02-2011. – Введ. 01.03.2011. – Режим доступа: <https://www.google.by>. – Дата доступа: 03.01.2013.
2. Стоимость имущества и срок его реализации / С. Г. Ермаченков. – М.: Общерос. общественная организация «Российское общество оценщиков», 2010. – 140 с.
3. Слуцкий, А. А. Методика определения ликвидационной стоимости предмета залога / А. Слуцкий // Банковское кредитование. – 2010. – № 4. – С. 31–51.
4. Европейские стандарты оценки 2009 / пер. с англ. А. И. Артеменкова, И. Л. Артеменкова; под ред. И. Л. Артеменкова. – 6-е изд. – М.: Саморегулируемая общерос. общественная организация «Российское общество оценщиков», 2010. – 125 с.
5. Стандарты оценки RICS / пер. с англ. – М.: Альпина Паблшерз, 2011. – 188 с.
6. Слуцкий, А. А. Банковские залого: неочевидные операционные риски / А. Слуцкий // Банковское кредитование. – 2007. – № 6. – С. 96–115.
7. Болотских, В. В. Практика расчета ликвидационной стоимости / В. В. Болотских // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2005. – № 2. – С. 93–96.
8. Рослов, В. Ю. Роль залога и залоговой стоимости в кредитной сделке / В. Ю. Рослов, О. Н. Щербакова // Банковское кредитование. – 2005. – № 2. – С. 101–114.
9. Карпенко, В. П. Оценка залогов при кредитовании: некоторые проблемы и пути их решения / В. П. Карпенко, А. А. Слуцкий // Деньги и кредит. – 2012. – № 1. – С. 58–67.

Поступила 13.03.2013

УДК 630*613

В. А. Дюбанов, ведущий инженер (РУП «Белгослес»)**МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
ВОЗРАСТНОЙ СТРУКТУРЫ ЛЕСОВ В СИСТЕМЕ
УСТОЙЧИВОГО ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЯ**

Возрастная структура лесов оказывает существенное влияние на размер лесопользования в настоящем и предопределяет ее размер на далекую перспективу. В связи с этим раскрытие вопроса, касающегося методических аспектов совершенствования возрастной структуры лесов, является актуальным и имеет высокую прикладную значимость. Методологической основой совершенствования возрастной структуры лесов является теория нормального леса, которая в последнее время дополняется концепцией устойчивого лесопользования.

This article analyses the age structure of forest resources. The age structure of forest has essential impact on the amount of forest exploitation in the present and predetermines its size on far prospect. On the general background of increase of volumes of forest exploitation it is important to pay attention to ecology-economic preconditions of increase of qualitative level of prepared wood raw materials for the purpose of growth of the total economic income from realization of the prepared wood.

Введение. На сегодняшний день ни в одной стране не удается достичь полной оптимальной возрастной структуры лесов. Величины, определяющие этот показатель, могут меняться в зависимости от принятого возраста или оборота рубки и эколого-экономических условий ведения лесного хозяйства.

Целью работы является выработка методического подхода к обоснованию рациональной возрастной структуры лесного фонда. Для достижения цели необходимо решить следующие задачи: определить оптимальную возрастную структуру лесов при действующем возрасте рубки; обосновать «точечный» возраст рубки, основанный на экологической и экономической спелостях; выявить зависимость возрастной структуры лесов от изменения возраста рубки.

Основная часть. Теоретической моделью леса, где лесное хозяйство организовано рационально, признан *нормальный лес*, который, имея равномерное распределение насаждений по классам возраста, способен предоставлять ежегодно, т. е. постоянно, в пользование определенное количество древесины и стабильный доход при ее реализации.

Во времена советской критики теории нормального леса В. В. Антонайтис теоретическую модель нормального леса называл целевым лесом [1], Н. А. Моисеев – непрерывно-продуцирующим лесом [2], Н. И. Кожухов – программно целевым лесом [3]. При всем многообразии понятий они повторяли суть и содержание теории нормального леса.

Вопросам теории нормального леса и оптимизации возрастной структуры лесов посвятили свои исследования А. Д. Янушко, О. А. Атрощенко, В. П. Зорин, В. Ф. Багинский, Л. Д. Есимчик, А. В. Неверов, О. В. Лапицкая и другие.

Профессор О. А. Атрощенко при нахождении оптимального возрастного состава лесов в качестве объекта исследования избрал распределение площадей и запасов насаждений по группам возраста с использованием данных государственного учета лесов и при прогнозе возрастной структуры лесов предусмотрел установление расчетной лесосеки по периодам прогноза до 2050 г. Оптимизация возрастной структуры лесов характеризуется индексом равномерности, который при достижении оптимальной возрастной структуры равен единице [4, с. 8–9].

Член-корреспондент НАН Беларуси, профессор Багинский В. Ф. также признает необходимость руководствоваться теорией нормального леса для расчета оптимальной возрастной структуры древостоев. По его мнению, усредненная (по породам и группам лесов) оптимальная возрастная структура лесов Беларуси выглядит следующим образом: молодняки – 33%, средневозрастные – 32%, приспевающие – 18%, спелые – 17%. Ученый предлагает при расчете оптимальной возрастной структуры ориентироваться на показатель возраста рубки, расположенный *в конце класса возраста* [5, с. 19].

По мнению В. П. Зорина, оптимальная возрастная структура лесов должна составлять: молодняки – 23,4%, средневозрастные – 31,3%, приспевающие – 26,6%, спелые и перестойные – 18,7% [6, с. 13]. Имеются и другие подходы к оптимизации возрастной структуры лесов.

В последнее время теория нормального леса усиливается концепцией устойчивого лесопользования и возрастающей средообразующей ролью леса (А. В. Неверов, В. Ф. Багинский) [7, 8], что откладывает свой отпечаток на методологию исследования данной проблемы. На возраст

спелости и рубки одновременно влияют многие биологические и экономические факторы: целевое назначение лесов, биологические свойства древесных пород, географический и экономический район, условия произрастания, особенности динамики древостоев, режим ухода, антропогенные факторы, структура потребления древесины [8, с. 199].

От обоснования оборота (возраста) рубки и принятой величины зависит размер ежегодного пользования, а также уровень эффективности ведения лесного хозяйства [9, с. 15].

Н. П. Анучин, А. Д. Янушко, В. Е. Ермаков считают, что возраст рубки должен учитывать кроме древесной породы также класс бонитета, группу лесов и другие показатели.

Проанализировав работы В. Ф. Багинского, О. В. Лапицкой, А. В. Неверова по обоснованию использования конкретных спелостей леса с учетом эколого-экономического значения лесов и спелости леса в системе устойчивого природопользования [10, 11, с. 211], предлагаем для расчета возрастной структуры лесов использовать *экономическую (хозяйственную) спелость для лесов II группы и экологическую спелость для лесов I группы, а также увязать их с возрастом рубки*. Это связано с необходимостью максимизации произведения среднего прироста основного сортимента или группы ведущих сортиментов на стоимость (обезличенного) кубометра древесины в эксплуатационных лесах.

Важным представляется, на наш взгляд, учитывать мнение Н. П. Анучина по возрасту рубки, который должен иметь одно измерение (90 лет), а не распространяться на целый класс возраста (81–100 лет).

Назовем такой возраст *«точечным» возрастом рубки*, он указывает на конкретный год спелого насаждения из диапазона возраста рубки главного пользования. Исходя из анализа и сопоставления разных спелостей, рассчитанных А. Д. Янушко, Ф. П. Моисеенко, В. Ф. Багинским, А. В. Неверовым, О. В. Лапиц-

кой, предлагаем «точечные» возрасты рубок леса, основанные на возрасте экономической спелости для эксплуатационных лесов и возрасте экологической спелости для лесов I группы (табл. 1).

Идея о «точечном» возрасте рубки и об увязке числа лет в обороте рубки с возрастным распределением древостоев не нова – она излагается в отечественных и зарубежных курсах лесоустройства, ее многократно высказывали профессоры М. М. Орлов, В. Ф. Багинский. Нет необходимости стремиться ввести эту величину в практику ведения лесного хозяйства, но нужно твердо понимать, что каждому «точечному» возрасту рубки соответствует строго определенное только для этого возраста рубки распределение в хозяйстве древостоев по возрасту.

Расчет оптимальной возрастной структуры лесного фонда нами был произведен на основании следующих факторов:

- положения о теории нормального леса;
- возрасты рубок леса, утвержденные постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 6 декабря 2001 г. № 1765;
- возраст рубки, основанный на экологической спелости для лесов I группы;
- возраст рубки, основанный на хозяйственной спелости для лесов II группы.

Расчеты проведены для древостоев шести преобладающих древесных пород (сосна, ель, дуб, береза, осина и ольха черная), площадь которых составляет 97,1% покрытых лесом земель.

Также строго соблюдено требование теории нормального леса о равном распределении площадей насаждений по классам возраста. Группы возраста зависят от количества классов возраста древесной породы в каждой группе возраста.

С учетом вышеизложенного и согласно нашим расчетам, равномерное возрастное распределение насаждений по классам возраста приводит к их классификации по группам возраста, представленным в табл. 2.

Таблица 1

Сравнение различных видов спелостей по группам лесов

Наименование пород	Возраста рубок леса (лет и более)		Экономическая спелость [12, с. 11]	Экономическая спелость [11, с. 211]	Хозяйственная спелость	Экологическая спелость [11, с. 215]	Предлагаемые «точечные» возраста рубок леса (лет и более)	
	I	II					I	II
Группа леса	I	II	II	II	II	II	I	II
Сосна	101	81	95	70	80	90	111	91
Ель	101	81	95	100	80	110	111	91
Дуб	121	101	105	120	110	105	131	111
Береза	71	61	53				76	66
Осина	41	41	50				41	41
Ольха черная	61	51	60				66	56

Таблица 2

Рациональная возрастная структура лесов в зависимости от «точечного» возраста рубки

Порода	Группа леса	«Точечный» возраст рубки														
		Спелые														
		в начале класса возраста					в середине класса возраста					в конце класса возраста				
		мол. I кл.	мол. II кл.	ср.воз.	приспев.	спелые	мол. I кл.	мол. II кл.	ср.воз.	приспев.	спелые	мол. I кл.	мол. II кл.	ср.воз.	приспев.	спелые
<i>В среднем по всем породам</i>																
I группа лесов		18,2	18,2	44,1	18,2	1,3	16,7	16,7	40,5	16,7	9,4	15,6	15,6	37,9	15,6	15,3
II группа лесов		22,1	22,1	32,4	22,1	1,3	19,8	19,8	29,4	19,8	11,2	18,2	18,2	27,2	18,2	18,2
<i>Всего I + II группа лесов</i>																
Сосна	I+II	22,4	22,4	31,8	22,4	1,0	20,1	20,1	28,6	20,1	11,1	18,4	18,4	26,3	18,4	18,5
Дуб	I+II	18,2	18,2	44,3	18,2	1,1	16,7	16,7	40,6	16,7	9,3	15,6	15,6	37,8	15,6	15,4
Береза	I+II	15,4	15,4	52,2	15,4	1,6	14,4	14,4	48,5	14,4	8,3	13,5	13,5	45,9	13,5	13,6
<i>В среднем по всем породам</i>																
I + II группа лесов		20,3	20,3	37,9	20,3	1,2	18,4	18,4	34,5	18,4	10,3	16,9	16,9	32,1	16,9	17,2

Кроме того, при равномерном распределении насаждений по классам возраста считаем необходимым учитывать показатель гибели насаждений [13, с. 190–191].

Учитывая формулу для расчета равномерной возрастной структуры лесов (проф. В. Ф. Багинский) и коэффициент, отражающий возможную гибель насаждений до возраста рубки (коэффициент выбытия из возрастного ряда насаждений), можно определить рациональные площади насаждений по классам возраста.

При рациональном возрастном распределении ежегодная площадь насаждений, поступающих в рубку на протяжении всех периодов расчета, остается величиной постоянной, а возраст таких спелых насаждений равен обороту рубки. Такое распределение предусматривает:

$$S^p_1 = S^p_2 = \dots = S^p_{np} = \frac{US_{\text{общ}}}{T_{\text{рубки}}}, \quad (1)$$

где $S^p_1, S^p_2, \dots, S^p_{np}$ – площади насаждений при рациональном распределении первого, второго классов возраста и приспевающих насаждений; U – продолжительность класса возраста древесной породы; $S_{\text{общ}}$ – покрытая лесом площадь древесной породы; $T_{\text{рубки}}$ – «точечный» возраст рубки древесной породы.

Площади спелых насаждений, как правило, будут меньше рассчитанных площадей для предшествующих классов возраста, и тем меньше, чем ближе «точечный» возраст рубки находится к началу первого класса возраста спелых насаждений.

$$S^p_{\text{сп}} = S^p_{\text{пр}} \frac{T_{\text{рубки}} - (T_{\text{сп1}} - 1)}{U}, \quad (2)$$

где $S^p_{\text{сп}}$ – площадь спелых насаждений; $T_{\text{сп1}}$ – первый год спелых насаждений.

Коэффициент, отражающий возможную гибель насаждений до возраста рубки (коэффициент выбытия из возрастного ряда насаждений) определяем следующим образом:

$$K_v = \frac{S_{\text{общ}}}{S_v}, \quad (3)$$

где K_v – коэффициент выбытия из возрастного ряда насаждений; S_v – средняя ежегодная площадь, планируемая к выбытию из возрастного ряда насаждений до возраста рубки.

Таким образом, площадь насаждений при рациональном распределении насаждений в i -м классе возраста с учетом коэффициента выбытия из возрастного ряда насаждений будет определяться следующим образом:

$$S^p_{\text{в}i} = S^p_1 (1 + K_v) \left((x - i)U + \frac{U}{2} + \frac{T_{\text{рубки}} - Ux}{2} \right), \quad (4)$$

при условии что $i < x$.

Здесь $S^p_{\text{в}i}$ – площадь насаждений при рациональном распределении насаждений в i -м классе возраста с учетом коэффициента выбытия из возрастного ряда насаждений; x – число классов возраста до первого класса возраста спелых насаждений, включая i -й класс возраста; i – порядковый номер класса возраста.

Например, для сосны II группы лесов площадь молодняков первого класса возраста должна быть увеличена на 3,1% по сравнению с равномерным распределением, молодняков второго класса возраста – на 2,5%, средневозрастных – на 1,2%, приспевающих – на 0,6%.

Заключение. Методологической основой совершенствования возрастной структуры лесов является теория нормального леса, которая в последнее время дополняется концепцией устойчивого лесопользования. Для оптимизации возрастной структуры лесов требуется системный подход, учитывающий: современный возраст рубки; возраст хозяйственной спелости; возраст экологической спелости.

Методическая схема совершенствования возрастной структуры лесов в системе устойчивого лесопользования состоит:

- в определении рационального возрастного распределения насаждений по классам возраста на основе эколого-экономических факторов;
- уточнении фактической возрастной структуры лесного фонда;
- выявлении различий между рациональной и фактической возрастной структурой;
- разработке и реализации решений по сближению фактической и рациональной возрастных структур лесного фонда, в том числе путем реконструкции малоценных и низкополнотных древостоев.

Литература

1. Антанайтис, В. В. Теоретические основы организации лесного хозяйства / В. В. Антанайтис // Лесное хозяйство, 1983. – № 3. – С. 39–42.
2. Моисеев, Н. А. Воспроизводство лесных ресурсов (вопросы экономики, планирования и организации) / Н. А. Моисеев. – М.: Лесная пром-сть, 1980. – 264 с.
3. Кожухов, Н. И. Экономика воспроизводства лесных ресурсов / Н. И. Кожухов. – М.: Лесная пром-сть, 1988. – 264 с.
4. Атрощенко, О. А. Оптимизация возрастной структуры лесов лесохозяйственных учреждений / О. А. Атрощенко, Н. П. Демид, С. Ю. Лещинский // Труды БГТУ. – 2011. – № 1: Лесное хозяйство. – С. 7–10.
5. Багинский, В. Ф. Определение оптимальной возрастной структуры лесного фонда Республики Беларусь / В. Ф. Багинский // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2007. – № 6 (45). – С. 12–20.
6. Зорин, В. П. Прогноз динамики породного состава лесов и возрастной структуры лесов / В. П. Зорин // Труды БГТУ. – 2012. – № 1: Лесное хоз-во. – С. 11–14.
7. Неверов, А. В. Эколого-экономическая концепция устойчивого лесопользования / А. В. Неверов // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 2006. – Вып. XIV. – С. 103–108.
8. Багинский, В. Ф. Лесопользование в Беларуси: история, современное состояние, проблемы и перспективы / В. Ф. Багинский, Л. Д. Есимчик. – Минск: Беларуская навука, 1996. – 367 с.
9. Янушко, А. Д. Лесные ресурсы Беларуси и основы их рационального использования и воспроизводства в условиях рыночной экономики: автореф. дис. ... д-ра с.-х. наук: 06.03.02 / АН Беларуси, Институт леса. – Минск, 1993. – 51 с.
10. Неверов А. В. Спелость леса как эколого-экономическая категория / А. В. Неверов, О. В. Лапицкая // Проблемы лесоведения и лесоводства: сб. науч. тр. Института леса Национальной академии наук Беларуси. – 2001. – Вып. 53. – С. 383–387.
11. Неверов, А. В. Спелость леса в системе устойчивого природопользования / А. В. Неверов, В. Ф. Багинский, О. В. Лапицкая // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 2002. – Вып. VII. – С. 207–216.
12. Янушко, А. Д. Экономическая спелость и оборот рубки в эксплуатационных лесах / А. Д. Янушко // Лесное и охотничье хозяйство. – 2000. – № 2. – С. 8–11.
13. Охрана окружающей среды в Республике Беларусь: стат. сб. – Минск: Белстат, 2011. – 238 с.

Поступила 25.03.2013

УДК 330.322.1

И. А. Корсак, аспирант (БГТУ)

МИРОВОЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

В статье рассматриваются основные механизмы государственного стимулирования инновационной деятельности передовых зарубежных стран. Особое внимание уделяется методам поддержки инновационных разработок в промышленности, анализируется опыт США, Германии, Финляндии, Испании, Канады, Японии, Великобритании, Канады, Франции, Израиля. Развитие инновационной деятельности во многих странах с рыночной экономикой основано на эффективном сочетании государственных, административных и экономических мер поддержки инноваций. Рассматриваются особенности практического применения таких механизмов. Указывается на необходимость применения зарубежного опыта для развития отечественной экономики.

The article examines the basic mechanisms of government support of innovative activities in advanced foreign countries. Particular attention is paid to support of innovation in the sphere of industry, analyses of the experience of the USA, Germany, Finland, Spain, Canada, Japan, United Kingdom, Canada, France, Israel. The development of innovation in many countries with a market economy is based on the efficient combination of governmental, administrative and economic measures to support innovation. The article gives an overview of features of the practical application of such mechanisms and stresses the necessity of the use of foreign experience for the development of the domestic economy.

Введение. Мировой опыт показывает, что создание благоприятных условий для развития и повышения эффективности научно-инновационной деятельности является приоритетной задачей государственной инновационной политики инновационно развитых стран.

В рамках инновационных политик различных стран формируются национальные инновационные системы, особенности которых проявляются в формах и способах взаимодействия государства и бизнеса как в сфере фундаментальной науки, прикладных исследований и разработок, так и наукоемкого производства, в формировании в той или иной стране инновационной инфраструктуры различной степени комплексности и т. д.

Основная часть. Существует множество механизмов, с помощью которых государство может участвовать в создании благоприятного инновационного климата, стимулировании малых инновационных предприятий, внедрении технологий в производство. По видам воздействия на объект методы стимулирования подразделяются на прямые и косвенные.

К прямым методам стимулирования, осуществляемым государством и активно используемым зарубежными странами, можно отнести бюджетное финансирование НИОКР, кредитование, субсидирование части процентных ставок по кредитам на НИОКР, предоставление в пользование государственных площадей (земель) на льготных или долевых условиях для осуществления научно-инновационной деятельности, а также государственные заказы.

В качестве прямых методов используются методы административно-ведомственного и программно-целевого регулирования.

Административно-ведомственный метод осуществляется предоставлением дотаций и финансовой помощи инновационному бизнесу.

Программно-целевая форма государственного регулирования инноваций предполагает непосредственное финансирование путем создания государственных целевых программ поддержки нововведений; систему государственных контрактов на приобретение тех или иных товаров и услуг; предоставление кредитных льгот для осуществления нововведений.

Особый интерес представляет опыт таких стран, как США, Германия, Финляндия, Испания, Канада, Япония, Великобритания, Канада, Франция, Израиль, правительства которых отводят центральное место НИОКР и внедрению новейших технологий.

В качестве примера приведем закон *США* о финансировании НИОКР малых предприятий, обязывающий представителей местной власти каждый год осуществлять финансирование в определенных размерах малого инновационного бизнеса.

Серьезную поддержку государство оказывает передовым наукоемким производствам в *Канаде*, когда дело касается перспективных разработок. На территории страны действует программа, направленная на развитие стратегических технологий. Предприятиям, работающим над созданием новых технологий в микроэлектронике, возвращают около половины всех затрат на НИОКР.

Для *Германии* характерно распределение государственных субсидий на фундаментальные, прикладные исследования и опытно-конструкторские разработки в размере соответственно 100, 50 и 25% от потребностей. Привлечение

организациями недостающей части средств осуществляется за счет грантов.

Финляндия эффективно использует финансовые возможности Европейского союза для проведения собственных исследований, получая средства, которые превышают объемы ее целевых взносов. В качестве ключевых общеевропейских организаций, регулирующих выделение средств, выступают Европейский исследовательский совет и Европейский научный фонд.

Среди прямых мер государственной поддержки малого и среднего инновационного бизнеса – создание и развитие технопарков – своеобразных «бизнес-инкубаторов».

В **Америке** и **Европе** в 1980-х гг. создано множество подобных структур, чьей целью являлось: формирование таких условий, в которых инновационный бизнес будет развиваться наиболее эффективно; оказание всесторонней помощи в развитии малой инновационной деятельности.

Большинство зарубежных «бизнес-инкубаторов» созданы на базе крупнейших учебных заведений и научно-исследовательских институтов и функционируют под их руководством.

За три-пять лет «бизнес-инкубатор» за рубежом может вырастить до десяти новых предприятий инновационного бизнеса. Поддержка оказывается и в предоставлении оборудования в выгодный лизинг (электронно-вычислительное оборудование, транспортные средства, другое оборудование и помещения и т. д.).

На территории **Испании** создают большое количество технопарков. Их открытие одно из приоритетных направлений в поддержке инновационного предпринимательства. В данный момент в стране восемь технопарков, принадлежащих к разным регионам. Они объединены в единую сеть – Испанскую ассоциацию технопарков, входящую в Международную сеть технологических парков.

Косвенные методы стимулирования в современных условиях приобретают все большее распространение в зарубежной практике.

К ним можно отнести формирование законодательно-правовой базы в сфере науки и инноваций, налоговое и кредитное стимулирование, ценовое регулирование, развитие системы венчурного финансирования, формирование государственной инновационной инфраструктуры и развитие рынка научно-технической продукции, формирование инновационных кластеров. Наиболее значительными косвенными методами являются кредитная и налоговая политика. Льготные кредиты выдают через венчурные фонды или научно-технические фонды. Их деятельность направлена на прямую поддержку

важнейших научных исследований, проведения НИОКР и создание новых технологий (Италия, Япония, Франция, США). Льготный кредит может быть предоставлен на срок от 10 до 15 лет. Сроки погашения и процентные ставки по таким кредитам гораздо более мягкие, чем по обычным кредитам.

Среди косвенных методов стимулирования следует выделить активное применение определенных налоговых режимов.

Впервые налоговое стимулирование в сфере науки и инноваций было применено в 1967 г. в Японии в виде налоговых кредитов национальным компаниям с целью увеличения их финансирования НИОКР.

В США они были введены в 1981 г., а в 80-начале 90 гг. система налоговых стимулов появилась в большинстве развитых и новых стран.

Главный принцип западной системы состоит в том, что налоговые льготы предоставляются не научным организациям, а предприятиям и инвесторам. Льготы плюс конкуренция обеспечивают высокий спрос на исследования и инновации.

Наиболее распространенными видами налоговых льгот (налоговых скидок) являются налоговые кредиты (tax credit) и налоговые вычеты (tax deductions, allowance).

Налоговый кредит – наиболее популярный вид налогового стимулирования инновационной деятельности. Суть его состоит в том, что он позволяет промышленным фирмам уменьшать уже начисленный налог на некоторую величину, зависящую от величины понесенных затрат на ИР. В одних странах (Канада, Норвегия) эта величина пропорциональна объему затрат на ИР, в других (США, Франция) – приросту этих затрат за определенный, законодательно установленный отрезок времени (в США – за три предыдущих года).

Налоговые вычеты, в отличие от налоговых кредитов, представляют собой сумму, вычитаемую из налогооблагаемого дохода, установленную в процентах от объема расходов на ИР. Налоговые вычеты применяются в Австралии, Великобритании, Австрии, Китае, Индии и составляют, как правило, 100 и более процентов расходов на ИР.

В США налоговая скидка предполагает возможность вычета затрат на НИОКР, связанных с основной производственной и торговой деятельностью налогоплательщика, из суммы облагаемого налогом дохода. До 1985 г. она составляла 25%, в настоящее время – 20%.

Так, в США компаниям разрешается уменьшать свою налогооблагаемую базу на величину стоимости научного оборудования, переданного на безвозмездной основе университетам

или некоммерческим научно-исследовательским организациям.

Примечательно, что в США сумма недополученных в виде налогов средств примерно соответствует вкладам фирм в инновационный процесс. А в ряде стран стимулы превышают инвестиции. Например, в Австралии налоговая льгота составляет 150% инвестиций, в Бельгии – 110%. В большинстве же стран (Канаде, США, Японии, Франции, Италии и др.) предусматривается 100%-ное исключение из облагаемого налогом дохода затрат на инновации.

Правительство Германии разрешает уменьшать налогооблагаемую прибыль организаций, осуществляющих научно-инновационную деятельность, на полную величину расходов на НИОКР. В Швеции и Финляндии также действует специальная система вычетов расходов на НИОКР, осуществленных в частном секторе.

Налоговые льготы также могут предоставляться определенной категории налогоплательщиков. Так, например, в Великобритании от уплаты корпоративного налога освобождены научно-исследовательские организации.

В Японии объемы налоговых льгот приближаются к объемам прямого государственного финансирования, сумма таких налоговых льгот составляет более 60%, а в Нидерландах и Канаде – более 90% суммы бюджетных ассигнований. В отличие от прямого государственного финансирования, налоговые льготы предполагают меньшее вмешательство в дела субъекта и поощряют уже овеществленные действия. Кроме того, для стран с традиционно низким уровнем бюджетного финансирования именно налоговые льготы могут стать ключевым стимулом.

Корейское правительство использует различные налоговые стимулы и преференции. Для расширения инвестиций в инновационные технологии был снижен налог для малых, средних и начинающих предприятий, действующих в этой сфере. С целью улучшения инвестиционного

климата для руководства и персонала иностранных компаний был уменьшен подоходный налог.

Заключение. Таким образом, анализ практики стимулирования научно-инновационной деятельности в зарубежных странах позволяет сделать некоторые предложения относительно совершенствования этих процессов в Беларуси. Ключевыми моментами для развития национальной системы организации научно-инновационной деятельности Беларуси в современных условиях могут стать:

1) повышение ориентации инновационной деятельности на запросы рынка за счет постепенного перевода научно-инновационных учреждений на систему самостоятельного поиска источников финансирования;

2) обеспечение условий для развития государственно-частного партнерства в научно-инновационной сфере;

3) адаптация нового подхода к распределению финансовых средств (в первую очередь бюджетных) в зависимости от результатов научно-инновационной деятельности;

4) применение различных схем налогового стимулирования научно-инновационных учреждений и способов повышения заинтересованности в результатах труда основных субъектов научной и инновационной деятельности (научных сотрудников);

5) построение адекватной инновационной инфраструктуры, позволяющей установить связь не только с субъектами, непосредственно осуществляющими научно-инновационную деятельность, но и субъектами, осуществляющими функции медиаторов (в частности, развитие маркетинговых и консалтинговых центров);

6) создание благоприятных административных и правовых условий для формирования белорусского рынка венчурных инвестиций, а также непосредственное участие государства в венчурных фондах.

УДК 005.6:378

С. А. Куликовский, аспирант (БГТУ)

**ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ЦЕЛЕЙ И МОНИТОРИНГА
В РАМКАХ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ**

В работе рассмотрен процесс построения системы целей организации в области качества для соответствующих функций и на соответствующих уровнях, предложен набор критических точек мониторинга и измерения установленных целей в рамках системы менеджмента качества.

In the article was considered in the process of construction of the system of objectives of the organization in the field of quality for the relevant functions and at the appropriate levels, proposed a set of critical points of monitoring and measuring objectives set in the framework of the quality management system.

Введение. Создание единого мирового экономического пространства, глобализация рисков и межстрановая интеграция, уменьшение количества ресурсов и повышение их стоимости превратили проблему конкурентоспособности продукции и услуг в одну из наиболее актуальных для мирового сообщества, в том числе и для Республики Беларусь. В условиях сегодняшней конкуренции организациям, независимо от отрасли экономики, принадлежности и численности, для достижения успеха требуется быть гибкими, быстро адаптироваться к изменениям, ориентироваться на современные достижения в области качества и эффективного менеджмента, а также постоянно заниматься внедрением инноваций. Теоретики в области менеджмента разработали стратегии развития и модели, направленные на удовлетворение этих требований: всеобщее управление качеством, проектный и процессный подходы, реинжиниринг и т. д. При эффективном использовании этих подходов организация может стать лидером в своей отрасли.

Появление международных и государственных стандартов, устанавливающих требования к системам менеджмента и относящихся к различным направлениям деятельности организации, в том числе и к качеству, способствует принятию руководством решений по внедрению данных стандартов с целью создания условий для эффективного менеджмента и устойчивого развития организации в конкурентной среде.

В качестве повсеместно используемого инструмента гарантии качества оказываемых услуг и результативности управленческой системы, а следовательно, повышения конкурентоспособности организации, выступает система менеджмента качества (СМК), одним из непременных условий функционирования которой является определение четких и понятных целей в области качества и применение соответствующих методов для их мониторинга.

В статье рассматривается процесс построения системы целей организации в области

качества и предлагается набор критических точек для соответствующего мониторинга.

Основная часть. Одним из обязательных положений стандарта СТБ ISO 9001-2009, устанавливающего требования к СМК, является наличие целей в области качества для соответствующих функций и на соответствующих уровнях организации. При этом цели в обязательном порядке должны быть измеримы и согласованы с политикой организации в области качества.

Цели в области качества, ровно как и политика, устанавливаются, чтобы служить ориентиром для организации. Они определяют желаемые результаты и способствуют выбору организацией ресурсов для достижения этих результатов. Достижение целей в области качества может оказать позитивное воздействие на качество продукции или услуг, эффективность работы и финансовые показатели и, следовательно, на удовлетворенность и уверенность заинтересованных сторон.

Отсюда вытекают две основные задачи, связанные с целями в области качества для любой организации:

– необходимость развертывания целей в области качества для всех соответствующих уровней организации;

– обязательная оценка степени выполнения целей в области качества.

Единство целей в области качества и задач, стоящих перед организацией, должны обеспечивать лидеры, высшее руководство. Их деятельность должна быть направлена на создание и поддержание внутренней среды, в которой персонал организации может быть полностью вовлечен в процесс достижения установленных целей.

Применение одного из принципов менеджмента качества – лидерство руководителя – способствует установлению ясного видения будущего организации, перспективных целей и задач, обеспечению персонала требуемыми ресурсами, его подготовке и возможности

выбора действий, ответственности и подотчетности, стимулированию, поощрению и признанию вклада персонала и т. д.

Однако без полного вовлечения персонала, который на всех уровнях составляет основу организации, руководство не способно достичь поставленных целей и задач, а также устойчивого успеха. Необходимо, чтобы персонал понимал важность своего вклада и своей роли в организации, самостоятельно выявлял ограничения в своей деятельности, признавал свои проблемы и свою ответственность за их решения, оценивал деятельность в соответствии с личными целями и задачами и т. д. Это возможно за счет того, что поставленные высшим руководством цели и задачи в области качества будут реализовывать конкретные исполнители, т. е. цели организации в области качества должны преобразовываться в цели отдельных работников.

Четкое структурирование системы для достижения целей организации наиболее эффективным и результативным способом является одной из важнейших задач современных организаций.

В общем случае можно выделить четыре уровня постановки целей в области качества: цели организации в области качества; цели процессов в области качества; цели структур-

ных подразделений в области качества; цели работников в области качества (рисунок).

Тем не менее в зависимости от специфики деятельности и размеров организации количество уровней может меняться. Так, если структурные подразделения организации представляют собой управления, в состав которых входят отдельные отделы или секторы, то между целями управления как структурного подразделения и целями работников появляется дополнительный уровень – цели отделов или секторов в области качества. Если же организация представляет собой, например, холдинговую компанию, состоящую из отдельных дочерних организаций, то отдельно устанавливаются цели компании в области качества и цели ее дочерних организаций. При этом в зависимости от специфики деятельности компании и решения руководства дополнительный уровень может появиться как до уровня, на котором устанавливаются цели процессов в области качества, так и после него.

Любая цель организации, и не только в области качества, должна доходить до конкретного исполнителя. Это возможно при наличии четких процессов или процедур, дающих возможность преобразовывать цели организации и цели процессов в индивидуальные рабочие цели с последующей разработкой планов по их достижению.



Иерархия целей организации в области качества

Таблица 2

Сводная информация о степени достижения целей процесса в области качества

Название цели организации в области качества	Коэффициент весомости	Плановое значение	Достигнутое значение	Достигнутое значение в пределах планового	Относительная оценка
Цель организации 1					
...					
Цель организации <i>n</i>					
<i>Итого</i>					

Ответственность за своевременное составление сводной информации о степени достижения целей в области качества всеми работниками структурного подразделения возлагается на руководителя соответствующего структурного подразделения.

Такой подход, т. е. доведение всех целей до непосредственных исполнителей, позволяет в полной мере реализовать один из принципов менеджмента качества – вовлечение персонала. Обеспечивая прозрачность в постановке и оценке степени достижения целей в области качества, организация тем самым мотивирует работников на осознание значимости и важности его обязанностей и деятельности для создания ценности и предоставления ее потребителям и другим заинтересованным сторонам, а также достижения целей в области качества соответствующего структурного подразделения, процессов и организации в целом. Работники самостоятельно могут оценить свою деятельность в соответствии с поставленными личными целями и задачами. Они начинают признавать свои проблемы и свою ответственность за их решение, а следовательно, включаются в активный поиск возможностей для повышения своей компетентности, знаний и опыта, в свободный обмен этими знаниями и опытом, в открытое обсуждение имеющихся проблем и нерешенных вопросов.

В случае оценки степени достижения целей структурного подразделения в области качества не просто по фактическому значению, а по фактическому значению в пределах планового задания, рассчитанного как сумма соответствующих фактических значений в пределах планового задания по каждому работнику, персонал организации становится ответственным за свою деятельность, стремиться участвовать и вносить вклад в постоянные улучшения. Ведь при таком подходе отдельному работнику становится сложно переложить свою работу, свои цели и задачи на другого человека.

Далее полученная сводная информация о степени достижения целей структурных подразделений в области качества передается всем владельцам процессов, в которых принимает участие данное структурное подразделение.

Владельцы процессов, получив сводную информацию от структурных подразделений, составляют сводные таблицы о степени достижения целей соответствующих процессов в области качества (табл. 2).

В табл. 2 отражается информация о степени достижения структурными подразделениями целей в области качества в рамках отдельного процесса (результативность работы структурных подразделений в рамках отдельного процесса), а также общая степень достижения целей соответствующего процесса (результативность процесса).

Относительная оценка степени достижения *i*-й цели процесса в области качества определяется по формулам (1) и (2), а степень достижения целей процесса в области качества в целом (или результативность процесса) – по формуле (3).

Заключительным этапом является определение степени достижения целей организации в области качества. Для этого составляется сводная таблица, содержащая информацию о степени достижения целей организации в области качества. Вид такой таблицы аналогичен виду табл. 1.

Данные таблицы могут быть использованы для постоянного мониторинга степени достижения целей в области качества на соответствующих уровнях.

Кроме того, сводная информация о степени достижения целей структурных подразделений в области качества может поступать не владельцам соответствующих процессов, а в единую службу, отвечающую за функционирование СМК организации. Специалисты данной службы, получив информацию от структурных подразделений, составляют сводную информацию о степени достижения целей процессов в области качества и передают ее соответствующим владельцам процессов для последующего анализа и разработки корректирующих и предупреждающих мероприятий, а также предложений по повышению результативности процессов.

Для принятия эффективных управленческих решений, а также признания и вознаграждения работников при необходимости владелец процесса может запросить у службы, отвечающей за функционирование СМК организации, информацию о степени достижения отдельными

работниками целей в области качества в рамках соответствующего процесса.

Выводы. В работе рассмотрен процесс построения системы целей организации в области качества для соответствующих функций и на соответствующих уровнях, а также предложен набор критических точек мониторинга установленных целей в области качества.

В соответствии с СТБ ИСО 9000-2006 политика и цели в области качества устанавливаются, чтобы служить ориентиром для организации. Они определяют желаемые результаты и способствуют применению организацией ресурсов для достижения этих результатов. Поли-

тика в области качества обеспечивает основу для разработки и анализа целей. Цели, в свою очередь, необходимо согласовывать с политикой и приверженностью к постоянному улучшению. При этом для непрерывного мониторинга и в конечном итоге определения степени достижения цели в области качества должны быть измеримыми.

Достижение целей в области качества способствует повышению качества продукции, услуг и эффективности работы, а также улучшению финансовых показателей и, следовательно, повышению удовлетворенности заинтересованных сторон.

Поступила 15.03.2013

УДК 339.924(476+4+4/5)

О. П. Минчукова, аспирант (Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации)

БЕЛАРУСЬ: СОВМЕЩЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО И ЕВРАЗИЙСКОГО ВЕКТОРОВ ИНТЕГРАЦИИ

В статье рассматриваются возможные направления и векторы внешнеэкономической политики Республики Беларусь, их влияние на инвестиционные и приватизационные процессы в стране. Приведен анализ существующих моделей приватизации, обосновывается их применение в республике.

The author analyzes existing trends and vectors of foreign economic politics of the Republic of Belarus and their influence on privatization and investment processes taking place at the moment. Existing privatization models are discussed and analyzed; those more suitable for the country are suggested.

Введение. Для Республики Беларусь принципиально нет никакого повода не развивать конструктивные дружественные отношения с каким-либо из государств на этой планете, и тем более это касается ее непосредственных соседей. В интересах белорусов налаживание взаимовыгодного сотрудничества со всеми без исключения странами, с которыми Беларусь имеет границу: Польшей, Украиной, Россией, Латвией и Литвой. В интересах белорусов поддерживать сложившиеся культурные, экономические, человеческие связи с Россией и русскоязычным пространством, где с советских времен многие люди испытывают к Беларуси искренние теплые чувства.

Основная часть. Отношения с одной страной не должны строиться в ущерб отношениям с другой. Тем не менее в условиях глобализирующегося мира, когда изоляция страны неизбежно ведет к ее деградации, стоит вопрос о выборе внешнеполитического цивилизационного ориентира, выбора приоритета для сотрудничества и международной интеграции. В случае с Беларусью история, география и здравый смысл дают единственно верный ответ на этот вопрос: в долгосрочной перспективе для страны нет альтернативы сближению со странами Запада и интеграции в евроатлантическое сообщество.

Белорусы являются представителями европейской культуры и цивилизации. Чтобы убедиться в этом, достаточно сравнить антропологические, культурные, языковые данные белорусов с данными европейцев. Беларусь – европейская страна, белорусы – европейский народ, в своей массе исповедующий христианство, причем нередко западного (католического, протестантского) обряда. Почти всю свою историю предки нынешних белорусов жили в едином, насколько можно об этом говорить применительно к тому времени, культурном, духовном, информационном пространстве с Западной Европой.

Как для страны с гораздо большей, чем, скажем, Греция или Болгария, латинской куль-

турной компонентой, для Беларуси возвращение на Запад, расширение кооперации и коммуникации со странами Западной Европы – закономерный и неизбежный процесс. Почти все наши соседи и наиболее исторически связанные с нами страны уже «на Западе» (Польша, Литва, Латвия) либо взяли достаточно уверенный курс на европейскую интеграцию (Украина). Беларусь и Россия – единственные в своем роде исключения в регионе, и можно утверждать, что как минимум в случае с Беларусью этот статус обусловлен искусственными политическими причинами, которые могут быть преодолены [1].

Белорусская продукция способна находить сбыт и в странах Запада, и за последние годы объем торгового оборота Беларуси с Западной Европой уверенно растет, что позволяет выравнивать дисбаланс в структуре внешней торговли, сложившийся за годы строительства так называемого «союзного государства» с Россией.

Что касается привлечения иностранных инвестиций, западные инвесторы в значительно большей степени, чем российские, способны принести в Беларусь прогрессивные управленческие и технологические ноу-хау, поэтому и в экономическом отношении сотрудничество с Западом как минимум не менее перспективно, чем сотрудничество с Россией. При этом надо понимать, что странам Балтии, Финляндии, Польше и многим другим странам нашего региона общая ориентация на Запад не мешает развивать конструктивное экономическое сотрудничество с Россией. Следовательно, не нужно рассматривать интеграцию Беларуси на Запад как дискриминацию российского бизнеса и установку «железного занавеса» на белорусско-российской границе. Трансграничный поток товаров и инвестиций должен быть естественно диверсифицирован в соответствии с естественным балансом спроса и предложения. Беларусь имеет что предложить и России, и Европе.

Следует понимать, что политический, экономический, инновационный и идейный потенциал современной России уже недостаточен для того, чтобы быть центром, альтернативным Западу или даже Китаю. По сути все, что осталось от российской экономики, – это добыча полезных ископаемых и статус сырьевого придатка Европы и в обозримом будущем того же Китая. На данном этапе и в обозримом будущем Россия скорее будет реципиентом западных технологий и ноу-хау, чем их источником. Передовая наука, передовые управленческие технологии, передовая экономика – все это Запад. Евроатлантическое сообщество – цивилизационный авангард планеты, на который Беларуси следует равняться и к чьим стандартам следует стремиться. Следовательно, односторонняя ориентация на Россию в данном контексте означает для Беларуси, что передовые идеи будут приходиться в страну через третьи руки, а не напрямую [2].

Но для того чтобы взаимодействие с Европой было эффективным, с точки зрения автора, необходимо:

а) деполитизировать внешнеэкономическую торговлю;

б) перенести внимание на взаимодействие в сфере торговли и привлечение инвестиций с малым и средним европейским бизнесом (это представляется менее рискованной стратегией);

в) обозначенная стратегия более приемлема и потому, что в условиях кризиса ментальность белорусов скорее найдет отклик у предпринимателей не самого высокого статуса;

г) переориентация на взаимодействие с МСП возможно при условии всесторонней либерализации собственного предпринимательского сектора;

д) взаимодействие предпринимателей в рамках всех моделей интернационализации бизнеса, в отличие от взаимодействия государства и крупного европейского бизнеса, способно обойти такие вещи, как коррупция, лоббирование, финансовые пузыри, спекуляция и пр., что сегодня делает контакты неэффективными;

е) в рамках программы либерализации белорусского бизнеса необходимо провести приватизацию госсобственности. Как инвестор, так и хозяйственный контрагент предпочитают дело иметь с хозяином собственности, своим кошельком отвечающим по обязательствам. В этом смысле мировой опыт предполагает несколько возможностей, отраженных данными таблицы [3].

С точки зрения автора, для современной Беларуси в отличие от «ползучей» приватизации российским бизнесом, эффективнее было бы сочетание двух моделей.

География моделей приватизации

Модель приватизации	Страны (наиболее широкое применение модели)
Массовая приватизация	Россия, Чехословакия, Литва, Монголия, Албания, Армения, Грузия, Казахстан, Молдова, Словения, Румыния, Узбекистан, Украина
Модель инсайдеров	Россия, Грузия
Модель единовременного мажоритарного контроля	Венгрия, Эстония, ГДР
Модель смешанного (частно-государственного) контроля	Венгрия, Чехия, Македония, Словения, Хорватия
Модель «социально-ориентированной» собственности	Хорватия, Македония, Словения
Модель «case-by-case»	Великобритания, Чили

Модель единовременного мажоритарного контроля. Основана на единовременном или, по крайней мере, не растянутом по времени установлении мажоритарного контроля над предприятием со стороны «внешнего» собственника (имеющего свыше 50% голосующих акций). Такая практика была характерной для относительно небольшой группы восточноевропейских стран.

Массовая приватизация и белорусские инсайдеры свое уже получили, но воспользоваться профессионально не сумели. Поэтому, хотя это наиболее медленный способ приватизации, преимущества мажоритарного контроля для эффективного корпоративного управления достаточно очевидны. Западным аналогом для этой модели является хорошо опробованный в Великобритании и Чили метод «case-by-case».

Эта наиболее простая с точки зрения корпоративного управления модель получила широкое распространение лишь в Венгрии и Эстонии.

Чаще всего она осуществляется через аукцион, конкурс или прямую продажу, где предпочтением получает, как правило, «внешний» инвестор, зачастую как-либо связанный с предприятием. Особой разновидностью этого метода (которая лимитируется состоянием фондового рынка) является публичное предложение акций на рынке, включая биржу.

Наиболее интересным аспектом данной модели в практике стран Центральной и Восточной Европы является прямая продажа приватизируемых предприятий иностранным инвесторам (поскольку собственную капитализацию не провели) на определенных условиях: осуществления капиталовложений, частичной оплаты покупки поставками современного технологического оборудования, последующе-

го роста экспорта, сохранения минимального уровня занятости, требований экологии, достойной оплаты труда. Тем более в тех случаях, когда речь идет о крупных корпорациях, как российских, так и европейских, осуществляющих стратегию освоения всего региона Центральной и Восточной Европы.

Модель «социально-ориентированной» собственности. Эта специфическая модель приватизации характерна для некоторых стран, образовавшихся в результате распада Югославии (Хорватия, Македония и Словения). В Хорватии приватизация проводилась в такой последовательности: частное размещение акций для работающих на предприятии – открытые торги – передача непроданных акций в социальные фонды (надо же бюджетникам что-то получить).

Все доходы от проданной собственности должны быть направлены в аналог норвежского Пенсионного Фонда, дивиденды из которого получают все граждане страны в виде адресного использования как пенсионного фонда, в котором наравне с индивидуализированными пенсионными отчислениями граждан будут работать и средства от приватизации. Использовать

средства предлагается только по целевому назначению. В целом же средства Фонда могут стать работающими как инвестиции в создание новых производств.

Выводы. Совмещение двух указанных моделей приватизации позволит, по мнению автора, оптимизировать процесс привлечения иностранных инвестиций в страну и будет способствовать дальнейшей модернизации экономики.

Литература

1. Герасименко, А. Беларусь на пути вступления во всемирную торговую организацию. Международно-правовой аспект регулирования защиты иностранных инвестиций // Вестник Высшего Хозяйственного суда Республики Беларусь. – 2010. – № 8/1. – С 31–43.
2. Ракова, Е. Ю. Приватизация в РБ: цели, методы, результаты // Белорусский экономический журнал. – 2011. – № 3. – 410 с.
3. Олиневич, В. М. Приватизация государственной собственности: опыт некоторых стран / В. М. Олиневич // Проблемы управления. – 2012. – № 2. – 220 с.

Поступила 02.04.2013

УДК [339.138+330.34]:332.1

М. М. Мистейко, магистрант (БГТУ)**МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ**

Статья посвящена изучению условий обеспечения устойчивого развития туристической отрасли и особо охраняемых природных территорий в Республике Беларусь как эффективного способа позиционирования турпродукта на мировой арене посредством создания положительного имиджа и образа с целью развития территорий, регионов и национальной экономики в целом. Результатом проведенного исследования является выработка маркетинговых аспектов обеспечения устойчивого развития особо охраняемых территорий Республики Беларусь и разработка алгоритма формирования стратегии устойчивого развития территории на основе маркетингового подхода.

The article is devoted to studying the conditions of providing a sustainable development of tourist branch and especially protected natural territories in Republic of Belarus as effective way of positioning of a tourist's product on the world scene by means of creation of positive image and an image for the purpose of development of territories, regions and national economy as a whole. Result of the conducted research is development of marketing aspects of providing a sustainable development of especially protected territories of Republic of Belarus and development the algorithm of formation of strategy of a sustainable development of a tourist's product on the basis of marketing approach.

Введение. В период обостренной экономической обстановки во всем мире происходит поиск путей эффективного использования имеющихся мощностей. Многие страны стоят на пути обеспечения устойчивого развития своего природно-территориального потенциала. Территориальное планирование становится важнейшим инструментом реализации целей устойчивого развития, так как в своей сущности объединяет в одно целое социальную, экономическую и экологическую политики, интегрирует отдельные отраслевые усилия на достижение экономической эффективности, социальной справедливости и экологической безопасности территории. В моду входит тенденция продвижения специфического турпродукта, представленного в виде особо охраняемых природных территорий (ООПТ). Разработка алгоритма формирования стратегии устойчивого развития ООПТ вызвана решить поставленные проблемы.

Основная часть. Тенденции развития стран мира последней пятилетки показывают, что реализация процесса экономической интеграции претерпевает глубокие качественные изменения. Мировой финансово-экономический кризис вносит свои коррективы в структуру мировой экономики. Рецессия деловой активности, а также несостоятельность действующих систем управления во многих странах вынуждают мировые организации вмешиваться и вносить свои коррективы в экономические системы. Основным направлением экономического развития большинства стран на десятилетие вперед является тенденция устойчивого развития территорий, и в частности особо охраняемых природных территорий. Гру Харлем Брундтланд, основоположник Всемирной комиссии по

окружающей среде и развитию, еще в 1983 г. высказал мысль о необходимости перехода стран на путь устойчивого развития. Однако насколько многозначно трактовалось понятие устойчивого развития, настолько несовершенным и многоликим был данный процесс. Лишь в последнее время страны всерьез задумались о концепции устойчивого развития и необходимости ее реализации.

По данным транснациональной аудиторской компании PricewaterhouseCoopers (PwC), в 2013 г. рост мировой экономики будет определять страны с переходной экономикой, к числу которых относится Республика Беларусь.

Переход Беларуси к устойчивому развитию и формирование социально ориентированной рыночной экономики требуют совершенствования систем расселения, создания благоприятных условий для развития городов различных категорий, преобразования сельского расселения.

В связи с этим одной из основных целей Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь до 2020 г. является создание организационных, правовых, финансовых и иных механизмов, стимулирующих выдвижение региональных и местных инициатив, направленных на формирование экономических, социальных и экологических основ для устойчивого развития региональных и местных сообществ в Беларуси, активный поиск собственных ресурсов для решения связанных с этим задач, а также обеспечивающих эффективную поддержку этих инициатив на национальном и международном уровнях [1].

Создание экономических, социальных и экологических основ для устойчивого развития страны невозможно без участия в этом процессе

местных сообществ, призванных осуществлять поиск путей и средств обеспечения устойчивого развития в конкретных регионах, городских и сельских поселениях.

Вследствие того, что Беларусь в туристическом плане имеет ряд значительных преимуществ и располагает природным и архитектурным потенциалами, есть все основания и возможности для обеспечения устойчивого развития наиболее посещаемых территорий. Вместе с тем опыт показывает, что на протяжении длительного периода неизменным интересом у «современных» туристов пользуются особо охраняемые природные территории, вокруг которых формируется инфраструктура мирового уровня.

По данным статистического сборника «Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь», в 2011 году въезд в республику иностранных граждан с целью туризма сократился на 15,3% по сравнению с 2010 г., при этом процент въезда по служебным, частным целям и для транзита неизменно возрастает [2]. Представленные данные свидетельствуют о том, что образ белорусского турпродукта, успешно сформированного несколько лет назад, теряет свои позиции среди мирового обилия туристических предложений. Так, еще в 2009 г. результаты опроса, опубликованные британским туристическим порталом Travel Mail списка топ-10, содержат Беловежскую пушу в качестве одного из приоритетных направлений туризма, а сама Беларусь признается наиболее благоприятной для посещения страной. Но уже в 2012 г. в аналогичном списке позиции занимают другие страны.

Учитывая все обстоятельства, в качестве «визитной карточки» страны будем рассматривать особо охраняемые природные территории и разрабатывать маркетинговую стратегию их продвижения.

Туризм особо охраняемых территорий в современном мире обычно выделяют как экотуризм. Международная туристическая организация совместно с другими организациями определяет экотуризм как «любую форму туризма, при которой основополагающей мотивацией туриста является наблюдение и наслаждение природой, в сочетании с ее защитой и минимальным вредным воздействием на окружающую среду и культурное наследие». Для некоторых авторов, таких как Jacques de Kadt, Wallace и Valentine, экотуризм возникает только в случае заинтересованности в природе, а также почтении к местным культурам и их потребностям [3].

Термин «экотуризм» по меньшей мере имеет два значения. С одной стороны, обозначает

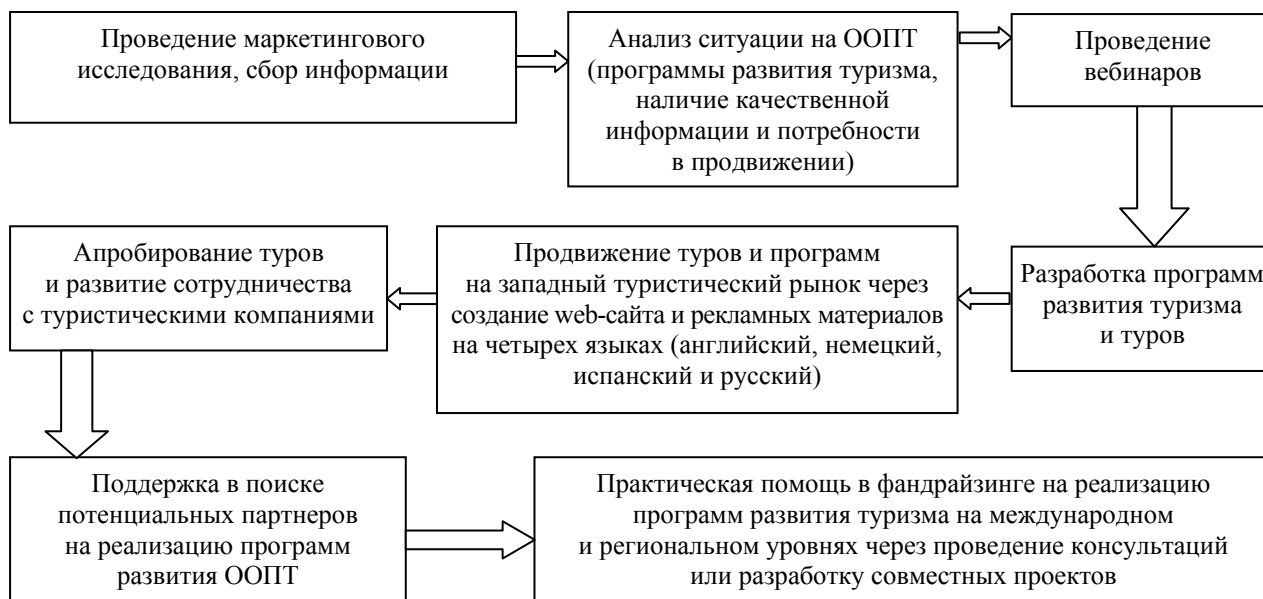
концепцию, состоящую из ряда принципов и, с другой стороны, является частью рынка, другими словами – своеобразным видом спроса.

Также существует турпродукт в виде охраняемой территории с отличными характеристиками. В этом случае свойство неосязаемости провоцирует выбор туристического продукта лишь по образу назначения. Разделение во времени предоставления туристской услуги и ее реального потребления делает необходимым создание сильного бренда территории, способного эффективно привлекать туристов.

Учитывая предпочтения туристической аудитории, складывающуюся конъюнктуру рынка и все благоприятные факторы и условия, возможно разработать диверсифицированный конкурентоспособный национальный турпродукт, включающий различные виды туризма и отдыха для привлечения иностранных посетителей. Развитие экологического туризма в Беларуси должно быть направлено преимущественно на иностранного туриста, поскольку зарубежный спрос базируется на познавательных и психоэмоциональных потребностях. Для развития этого направления предпочтительны особо охраняемые природные территории, каждая из которых имеет свои особенности.

Маркетинговые исследования и опыт западноевропейских стран показывают, что «современные» туристы ждут гораздо большего, чем на сегодняшний день мы можем предложить в Беларуси. Сегодня туристы склонны к посещению парков и заповедников, тихих сельских местностей и нетронутых природных территорий. В связи с этим в западных странах разрабатывается несколько вариантов туристического отдыха с развитой инфраструктурой или с сохранением нетронутости природных мест. Последней тенденцией западноевропейского развития туризма стало создание так называемых «умных» мест, которые впервые могут предоставить туристам возможность беспрепятственного выхода в интернет, путем покрытия зоны сетью Wi-Fi, включая те районы в которых нет электричества. Целью данного мероприятия является упрощение для туристов возможности поделиться своим опытом и впечатлениями прямо во время отдыха на таких территориях. В эпоху интернета и массового использования социальных сетей данная стратегия ООПТ является весьма перспективной и уже нашла свое применение на Эль Йерро (Канарские острова).

Принимая во внимание зарубежный опыт, предложим алгоритм формирования стратегии развития особо охраняемых территорий (рисунок).



Алгоритм формирования стратегии устойчивого развития ООПТ

На первом этапе необходимо провести маркетинговые исследования ООПТ с целью сбора необходимой для анализа информации. Используя данные полевых и кабинетных исследований, выявим проблемные места и перспективные направления развития природных территорий. В качестве основного способа продвижения турпродукта будем использовать возможности глобальной сети интернет. Это наиболее эффективное средство маркетинговых коммуникаций в настоящее время, которое не всегда требует вложения значительных денежных средств. Посредством проведения вебинаров в режиме реального времени можно осуществить опрос или голосование, что обеспечит полное взаимодействие с аудиторией и выявление потребностей и предпочтений потенциальных туристов. Посредством создания web-сайта каждой из ООПТ и рекламных материалов на четырех языках есть возможность повысить узнаваемость рассматриваемого турпродукта и привлечь туристов в страну.

Заключение. Устойчивое развитие туризма – процесс длительной перспективы, требующий поступательных грамотных решений в краткосрочном периоде. Для этого необходимы: разработка рекреационных и экскурсионных программ; внедрение приемлемых стандартов обслуживания; формирование определенных традиций гостеприимства; по опыту запад-

ноевропейских стран внедрение нововведений и широкое использование информационных технологий; создание современной инфраструктуры гостиничного и санаторно-курортного хозяйств; совершенствование ценовой политики при создании белорусского турпродукта, способного конкурировать с соседними государствами.

Создание образа ООПТ позволит значительно повысить рейтинг Беларуси в мировом списке туристических направлений и предопределяет перспективы успешного экономического развития страны.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Респ. Беларусь; редкол.: Я. М. Александрович [и др.]. – Минск.: Юнипак, 2004. – 200 с.
2. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; сост. Е. И. Кухаревич [и др.]. – Минск, 2012. – 131 с.
3. Sepúlveda S., Sergio Gestión desarrollo sostenible en territorios rurales: métodos para la planificación / Sergio Sepúlveda S. – San José, C.R.: PCA, 2008. – 416 p.

Поступила 25.03.2013

УДК 338.314:691

А. С. Соболевский, ассистент (БГТУ)

ОТРАСЛЕВЫЕ ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

В статье рассмотрены особенности реализации инвестиционных проектов на действующих предприятиях строительных материалов Республики Беларусь. Отдача инвестиционных проектов неравномерна в течение года – это вызвано высокой сезонностью производства строительных материалов. При возврате кредита в соответствии с производственным циклом выплаты в периоды максимального и минимального производства будут отличаться на величину амплитуды колебаний сезонности. При перераспределении выплат по инвестиционному кредиту внутри года возможно выплатить его сумму за меньший календарный срок.

The article describes the features of the implementation of the investment projects on the existing building materials enterprises in Belarus. The return of the investment projects is not uniform throughout the year due to the high seasonality of the construction materials industry. If the credit is repaid in accordance with the production cycle the payments during the peak and the minimum of production will differ by the amplitude of the seasonality oscillation. A redistribution of the repayments of the investment credit within the year makes it possible to repay it during a smaller amount of calendar time.

Введение. Промышленность строительных материалов (ПСМ) является важной отраслью производства в Республике Беларусь. Существенной особенностью ПСМ являются высокие циклические колебания объемов и эффективности производства в течение года, обусловленные влиянием сезонности. Амплитуда сезонных колебаний составляет порядка 40% от среднегодового объема выпуска. По отдельным предприятиям в некоторые годы она достигает 100% годового объема производства [1].

В исследованиях [1, 2] мы сделали вывод о том, что сезонный цикл производства строительных материалов обусловлен характером взаимодействия взаимосвязанных отраслей ПСМ и строительства. Совпадение годовых циклов динамики ПСМ, строительства и инвестиций непроизводственного назначения свидетельствует о наличии тесной связи хозяйственной деятельности данных отраслей [2].

В исследовании будем учитывать, что сезонный цикл ПСМ – это внешнее заданное, корректируемое в некоторых пределах, но не изменяемое полностью в существующих условиях. В наблюдаемый цикл могут вноситься изменения, но для его корректировки потребуются полное изменение параметров функционирования названных отраслей как минимум [1].

В работе [3] мы выявили и описали некоторые негативные аспекты влияния высокой сезонности на результаты деятельности предприятий ПСМ. Одним из них является высокая неравномерность показателей эффективности работы предприятий ПСМ в течение года. Они также подвержены сезонным колебаниям значительной амплитуды и имеют максимумы в летний период и минимумы в зимний.

Основная часть. Инвестиционные проекты на действующих предприятиях строительных материалов направлены на развитие – расширение и повышение эффективности производства. Производство же на таких предприятиях подчинено циклу сезонности. Отдача инвестиционных проектов также будет неравномерна по месяцам: в месяцы максимального производства отдача проектов будет наибольшей, в месяцы минимума производства – наименьшей.

В работе [3] отмечено, что, несмотря на то, что минимальная рентабельность продукции по всей отрасли строительных материалов в настоящее время не опускается ниже нуля, по отдельным предприятиям она бывает отрицательной в периоды минимумов сезонного цикла данного предприятия, даже если такое предприятие по итогам всего года получает прибыль. Тогда предприятие в определенные периоды отвлекает собственные средства, которым может быть найдено иное применение, а также теряет денежные средства, так как оно уплачивает большие суммы налогов из прибыли в одни месяцы в случае, если предприятие в другие месяцы терпит убытки [3].

В таком случае возврат инвестиционного кредита равными долями приведет к еще большей неравномерности результативности работы предприятия в течение года. С точки зрения предприятия было бы логичным распределять оплату стоимости инвестиционных проектов соответственно их отдаче. Для предприятия было бы оптимальным договориться с кредитором о возврате заемных средств не равными долями, а распределять выплаты в соответствии с циклом сезонности предприятия. Тогда

возврат кредита не будет приводить к увеличению неравномерности финансовых результатов предприятия в течение года. Вместе с тем существует возможность еще более повысить эффективность возврата инвестиционного кредита в соответствии с циклом сезонности предприятия. При возврате кредита в соответствии с производственным циклом выплаты в периоды максимального производства будут отличаться от выплат в периоды минимального производства на величину амплитуды колебаний сезонности. При таком сроке начала осуществления инвестиционного проекта, при котором выплаты в основном приходятся на месяцы максимального выпуска, та же самая сумма будет выплачена за меньший календарный срок. При выплате сложного процента снижение срока оплаты приведет к уменьшению стоимости инвестиционного проекта. Произойдет повышение эффективности инвестиционного проекта за счет простого перераспределения затрат во времени. Кредитодатель, со своей стороны, быстрее вернет свои вложенные в проект средства, которые сможет использовать заново.

Расчет эффекта срока начала оплаты инвестиционного кредита. Исходя из вышесказанного, перед нами ставится задача определить, имеет ли смысл оплачивать инвестиционный проект в зависимости от сезонности цикла производства. Для ответа на данный вопрос необходимо сравнить различные варианты распределения годовой суммы выплат по инвестиционному кредиту. Сравним 12 вариантов возврата инвестиционного кредита в соответствии с производственным циклом предприятия с вариантом равномерного возврата. Для каждого из вариантов рассчитываются сумма возвращаемых средств (реальная стоимость кредита) и срок выплаты. Если при выплате инвестиционного кредита в соответствии с производственным циклом срок возврата меньше, чем при равномерном способе, то можно выявить вариант начала оплаты инвестиционного проекта, в зависимости от первого месяца возврата, при котором срок его выплаты будет минимальным.

Меньший срок возврата может быть положительно оценен и кредитором, тратящим меньше собственных средств для выплаты кредита, и кредитором, имеющим возможность быстрее реинвестировать свои средства под одинаковый процент. При равных сроках возврата кредита можно выбрать вариант, имеющий минимальную реальную стоимость.

Составим алгоритм сравнения различных вариантов распределения месячных выплат по инвестиционному кредиту в соответствии с производственным циклом с вариантом их равномерного распределения. Стоимостные

показатели в расчете используются в сопоставимом виде, так как при прогнозировании еще не известен будущий уровень цен, а при использовании сопоставимых цен можно сравнивать стоимостные показатели различных периодов.

Алгоритм расчета эффекта срока начала осуществления оплаты инвестиционного проекта выглядит следующим образом:

– вводятся установившиеся коэффициенты коррекции сезонности рассматриваемого предприятия. В случае, если коэффициенты коррекции сезонности для предприятия в разные годы различные, то исследования не производятся, так как на таком предприятии отсутствует устойчивый производственный цикл сезонности; величина первоначальной стоимости проекта в сопоставимых ценах; величина ежемесячной выплаты при ее распределении по равномерному способу. На основании данной величины и введенной ранее совокупности коэффициентов коррекции сезонности рассчитываются два ряда величин выплат за инвестиционный кредит: распределенные по равномерному способу и соответственно производственному циклу; величина номинальной ставки процента ежемесячного увеличения стоимости инвестиционного проекта и значение расчетного срока погашения его стоимости при равномерном способе распределения платежей;

– на основании введенных и рассчитанных ранее данных вычисляются ежемесячная остаточная стоимость инвестиционного проекта и величина выплат по каждому возможному варианту, при начале возврата инвестиционного кредита с каждого из 12 месяцев;

– исходя из результатов проведенных расчетов определяются сроки выплаты стоимости проекта и его реальная стоимость.

В результате расчетов представляется массив значений сроков возврата и реальных стоимостей инвестиционного кредита, в зависимости от первого месяца, в который производится возврат инвестиционного кредита. Ориентируясь на полученные результаты, предприятие самостоятельно решает, есть ли необходимость договариваться о возврате инвестиционного кредита в соответствии с циклом сезонности предприятия и, если есть, в каком месяце заключать договор. Если при реализации определенного варианта имеют место дополнительные затраты или выгоды, их также можно учесть. Для снижения трудоемкости расчетов предложенный алгоритм реализован в виде прикладной программы на языке VBA в пакете Excel.

Пример расчета эффекта срока начала оплаты. Расчет вариантов эффекта срока осуществления инвестиционного проекта предприятия

в зависимости от месяца начала его оплаты был проведен с помощью разработанной прикладной программы. Используемый нами для расчета инвестиционный проект обладает следующими характеристиками. Источником финансирования является инвестиционный валютный кредит, номинальная ставка которого составляет 10,5% годовых, или 0,875% в месяц. Первоначальная стоимость инвестиционного проекта составляет 2 512 507 евро. Сумма амортизационных отчислений составляет 27 900 евро в месяц, дополнительная прибыль, получаемая от реализации продукции, – 76 800 евро в месяц. Величина ежемесячной выплаты по равномерному способу составляет 104 700 евро в месяц. Коэффициенты коррекции сезонности предприятия имеют вид ряда (0,787; 0,797; 0,825; 0,940; 0,977; 1,056; 1,070; 1,107; 1,143; 1,167; 1,114; 1,017). В результате расчетов получен массив значений сроков оплаты проекта, реальных стоимостей проекта и реальных стоимостей проекта в процентах от его стоимости при равномерной оплате.

Выберем результирующие показатели произведенного расчета. В случае оплаты инвестиционного проекта равномерным способом его срок окупаемости составляет 28 месяцев, а его реальная стоимость – 2931600,0 евро в сопоставимых ценах периода начала оплаты проекта. Значения результирующих показателей при оплате инвестиционного проекта соответственно производственному циклу предприятия представлены в следующей таблице.

Показатели инвестиционного кредита

Месяц начала оплаты	Срок оплаты, месяцев	Реальная стоимость, евро	Относительная реальная стоимость, %
Январь	28	2863440,3	97,675
Февраль	28	2883333,3	98,354
Март	28	2910450,6	99,279
Апрель	28	2936102,1	100,154
Май	27	2837684,1	96,796
Июнь	27	2851295,1	97,261
Июль	27	2860404,0	97,571
Август	27	2870559,9	97,918
Сентябрь	27	2871292,8	97,943
Октябрь	27	2858100,6	97,493
Ноябрь	28	2901760,5	98,982
Декабрь	28	2871502,2	97,950

Как видно из представленных данных, возможно выбрать срок начала осуществления инвестиционного проекта таким образом, чтобы выплаты в основном приходились на месяцы максимального выпуска. Тогда сумма кредита выплачивается за 27 месяцев. К тому же следу-

ет отметить, что во всех случаях, кроме одного, реальная стоимость инвестиционного кредита для предприятия при его возврате в соответствии с производственным циклом меньше, чем при возврате равномерными долями.

В случае равенства сроков окупаемости более эффективный способ оплаты инвестиционного проекта определяется исходя из величин реальных стоимостей сравниваемых вариантов. Самым эффективным вариантом оплаты рассматриваемого инвестиционного проекта является соответствующий производственному циклу предприятия с началом в мае.

Заключение. Предприятию предлагается инструмент, позволяющий определить возможность снижения реальной стоимости инвестиционного кредита. Повышение эффективности инвестиционного проекта может быть достигнуто за счет простого перераспределения затрат во времени. Меньший срок возврата может быть положительно оценен и кредитором, тратящим меньше собственных средств для выплаты кредита, и кредитором, имеющим возможность быстрее реинвестировать свои средства. Для упрощения расчетов и снижения трудоемкости их проведения предлагаемый нами инструмент реализован в виде прикладной программы. Данную программу могут использовать даже сотрудники предприятия, не являющиеся специалистами в области анализа и инвестиционного проектирования. Вопрос о том, стоит ли использовать предложенную программу в своей практической деятельности, предприятие решает самостоятельно.

Литература

1. Соболевский, А. С. Повышение эффективности функционирования промышленности строительных материалов Республики Беларусь за счет снижения негативного влияния сезонности производства / А. С. Соболевский // Труды БГТУ. – 2011. – № 7: Экономика и управление, – С. 142–145.
2. Соболевский, А. С. Взаимосвязь динамик функционирования промышленности строительных материалов и других отраслей экономики Республики Беларусь / А. С. Соболевский // Труды БГТУ. – 2005. – № 7: Экономика и управление. – С. 144–146.
3. Соболевский, А. С. Методика распределения производственных затрат промышленности строительных материалов в соответствии с сезонным циклом отрасли / А. С. Соболевский // Труды БГТУ. – 2010. – № 7: Экономика и управление. – С. 188–191.

Поступила 27.03.2013

УДК 332.143

А. А. Титович, аспирант (Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины)
ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ

В статье обосновывается необходимость разработки организационно-экономического механизма оценки инновационного развития регионов как инструмента принятия управленческих решений при формировании стратегии регионального развития экономики Республики Беларусь в условиях интеграции. Раскрывается сущность понятия «механизм», предлагается структура механизма оценки инновационного развития регионов, рассматриваются основные его элементы.

The article explains the need of organizational and economic evaluation mechanism of innovation regional development, as a decision-making tool in the strategy formation of regional economic development of the Republic of Belarus in the context of integration. The issue of the notion “mechanism” is disclosed, the evaluation mechanism structure of innovative development of the regions is proposed, its basic elements are considered.

Введение. Интеграционные процессы в мире и на постсоветском пространстве в том числе постоянно нарастают. Несомненно, их «ядром» на территории бывшего СССР является Республика Беларусь и Российская Федерация. Россия традиционно остается основным торговым партнером.

Региональное сотрудничество является одним из наиболее важных направлений белорусско-российского взаимодействия. Вместе с тем возможности межрегиональной интеграции в области инновационного развития реализуются далеко не полностью.

Основная часть. При формировании моделей региональных инновационных систем возникают проблемы разработки концептуальных основ инновационной стратегии регионов. Сегодня остро стоит вопрос о том, какие именно стратегии, научно-технические программы и проекты нужны регионам Республики Беларусь и Российской Федерации? Следовательно, речь идет об использовании имеющейся и формировании будущей инновационной инфраструктуры как совокупности различных предприятий и организаций, которые, с одной стороны, обеспечивают научно-техническое развитие регионов, а с другой – реализуют в практической сфере намеченные планы. Управление этими процессами требует, прежде всего, оценки положения дел. Для решения этой проблемы необходима разработка соответствующего механизма. Мировой опыт показывает, что механизм – основной инструмент гарантированного получения желаемого результата в условиях организационной и информационной энтропии [1, с. 99].

Разработка механизма оценки инновационного развития регионов является сложной проблемной задачей, а ее решение в настоящее

время весьма далеко от завершения. Особенно возрастает ее актуальность в условиях развития интеграционных процессов, протекающих между Беларусью и Россией.

По нашему мнению, концептуальную основу разработки механизма оценки инновационного развития регионов в условиях интеграции составляет системно-процессный подход, который является универсальной методологией научного познания, получившей развитие в ходе естественного прогресса науки.

Механизм оценки инновационного развития региона – это, безусловно, сложноорганизованная система, характеризующаяся процессами многоаспектной деятельности и множественными объектами воздействия [2]. Использование системно-процессного подхода требует формирования многоуровневой системы, элементами которой выступают субъекты бизнеса, власти и науки.

Согласно «Большому толковому словарю высшего управленческого персонала»: «Механизм – система, устройство, определяющее порядок какого-нибудь вида деятельности» [3, с. 838].

Типичная структурная схема механизма как элемента системы показана на рис. 1.

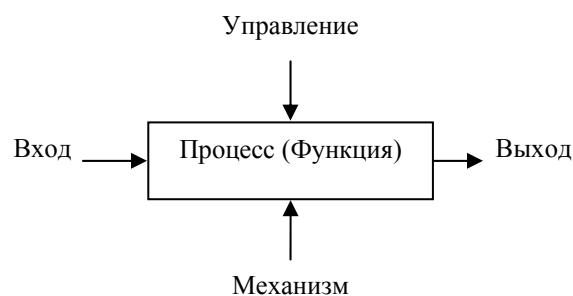


Рис. 1. Механизм как составляющий элемент процесса

Основоположниками теории экономических механизмов считаются Л. Гурвиц, сформулировавший постановку задачи, Р. Майерсон и Э. Маскин, создавшие аппарат и получившие основные результаты. Л. Гурвиц предлагает строгую формулировку, согласно которой механизм рассматривается как взаимодействие между субъектами и центром, состоящее из трех стадий: каждый субъект посылает центру сообщение; центр, получив все сообщения, вычисляет предполагаемый результат и, по необходимости, претворяет его в жизнь [4].

Некоторые ученые содержание механизма раскрывают через его структуру. Например, Л. И. Абалкин среди важнейших его структурных подразделений выделяет: формы организации общественного производства; формы хозяйственных связей; структуру, формы и методы планирования и хозяйственного руководства; совокупность экономических рычагов и стимулов влияния на производство и участников хозяйственной деятельности [5, с. 14].

Как видно из приведенного, использование понятия механизма как элемента системы в экономических исследованиях вызывает определенные затруднения, обусловленные тем, что не формализованы такие элементы системы, как «вход» и «выход». Это существенно осложняет выяснение происходящих изменений и, соответственно, снижает представление о логических взаимосвязях в рассматриваемой системе. С целью решения данной проблемы вводятся понятия «инструменты», «регуляторы», «рычаги». Как отмечается в «Современном экономическом словаре», название «рычаги» отражает тот факт, что они используются в качестве средства изменения экономического состояния объекта, осуществления поворота в экономике [6].

К механизмам функционирования, развития и управления экономическими системами относится и механизм оценки инновационного развития регионов, который можно представить как совокупность ресурсов процессов функционирования и развития и способов их соединения. Такое терминологическое толкование понятия «механизм оценки инновационного развития регионов» является новым, более точным, устраняет неопределенность. Кроме того, оно встроено в соответствующий процесс управления инновационным развитием региональной экономики, что выгодно отличает его от существующих теоретических положений современного менеджмента.

Если рассматривать механизм оценки инновационного развития регионов как систему, то к основным элементам системы можно отнести: субъект (лицо, принимающее решение); цели; ресурсы (финансовые, трудовые, материальные, информационные); технологии, критерии; организационную структуру управления; методы принятия решений; инфраструктуру; правовое, информационное и методическое обеспечение процесса оценки инновационного развития регионов; факторы внутренней и внешней среды; результаты оценки.

Формирование механизма оценки инновационного развития регионов предполагает, что на входе процесса присутствуют разрозненные ресурсы (ресурсный потенциал), на выходе имеем систему взаимосвязанных и взаимодействующих ресурсов. Процесс осуществляется в такой последовательности: анализируются входы процесса, которые представляют собой наличные ресурсы механизма; анализируется выход процесса – механизм оценки инновационного развития регионов (состав и взаимодействие ресурсов, его основные параметры и характеристики, предназначение, экономическая эффективность, соответствие целям и задачам); разрабатывается управление процессом: основные законодательные, нормативно-правовые акты, организационные структуры управления, программы, процедуры, инструкции и т. д.

Проведенное исследование позволило автору сформировать механизм оценки инновационного развития регионов в условиях интеграции, который представлен на рис. 2.

Механизм приводится в работоспособное состояние с помощью указаний, как должен происходить процесс оценки инновационного развития регионов, в какое время, по какой методике и с какой целью он начинает работать. Организационно-экономический механизм включает следующие мероприятия: выяснение сущности инновационного развития регионов в условиях интеграции; определение целей и задач оценки; построение оптимальной организационной структуры управления процессом оценки; выбор соответствующих подходов и методов; формирование показателей; анализ внутренних и внешних факторов, оказывающих воздействие на инновационное развитие; периодическую оценку уровня инновационного развития регионов; разработку соответствующих стратегий инновационного развития в условиях межрегиональной интеграции.

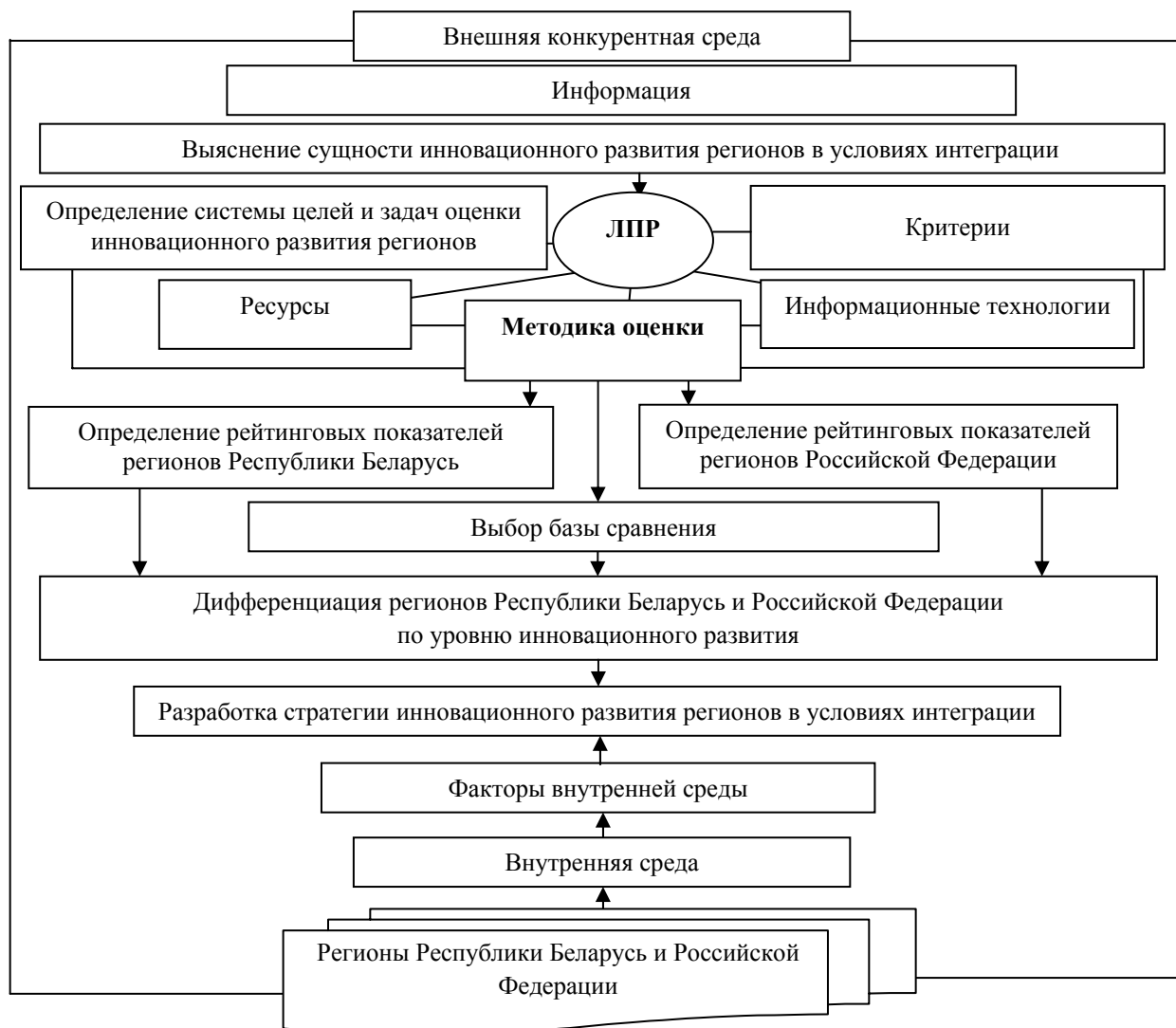


Рис. 2. Механизм оценки инновационного развития регионов

Заключение. Приведенная принципиальная блок-схема механизма оценки инновационного развития регионов позволяет перестроить систему управления инновационным развитием регионов, с учетом использования интеграционных возможностей задействовать скрытые внутренние ресурсы. Созданный механизм позволит разрабатывать и принимать стратегии развития регионов в условиях интеграции Республики Беларусь и Российской Федерации.

Литература

1. Гончаров, В. В. Новые прогрессивные формы организации в промышленности: учеб. пособие / В. В. Гончаров. – М.: МНИИПУ, 2004. – 176 с.
2. Основные понятия IDEF0 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.idef.com/IDEF0.htm>. – Дата доступа: 20.01.2013.

3. Право и экономика. Большой энциклопедический словарь высшего управления персонала / В. Г. Гавриленко, П. Г. Никитенко, Н. И. Ядевич. – Минск: Право и экономика, 2001. – 1364 с.

4. Гурвиц, Л. О теории оптимальных механизмов распределения ресурсов / Л. Гурвиц, Э. Маскин, Р. Майерсон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika/e006u/66.htm>. – Дата доступа: 20.01.2013.

5. Абалкин, Л. И. Избранные труды. В 4 т. Т. II. На пути к реформе. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества. Новый тип экономического мышления. Перестройка: пути и проблемы / Л. И. Абалкин. – М., 2000. – 906 с.

6. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict. – Дата доступа: 20.01.2013.

Поступила 28.02.2013

УДК 331.101

В. М. Тур, ассистент (БГТУ)**РЕДУКЦИЯ ТРУДА КАК ОСНОВА ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ**

В статье рассмотрена современная трактовка понятия редукции труда, определены проблемы ее осуществления, в частности соизмерения труда различной сложности. Приведено описание форм редукции труда: тарифной системы и грейдинговой формы, а также сопоставление их элементов. Кратко описаны методы оценки сложности труда, рассмотрены их достоинства и недостатки. Суммарные методы предполагают экспертную оценку всей совокупности факторов, характеризующих сложность работы в целом. Аналитические методы более точны и предусматривают расчленение процесса труда на отдельные рабочие функции; сопоставление сложности работ по этим функциям на основе балльной системы. При определении коэффициентов сетки оплаты труда автором предложено использовать экономико-математическое моделирование, в частности модель оптимизации посредством симплекс-метода.

In this article there is considered the modern interpretation of the concept of labour reduction and are defined problems of its implementation, in particular, comparing of different complexity work. The description of labour reduction forms is provided: tariff system and greying form and also comparison of their elements. There are briefly described methods of labour complexity assessment, are considered their advantages and disadvantages. Summary methods imply expertise of all factors characterizing the work complexity as a whole. Analytical methods are more accurate and provide a partition of labour process on separate working functions and comparison of labour complexity on these functions on the basis of grade system. In determining the coefficients of labour payment grid the author proposed to use economic-mathematical modeling, in particular, the optimization model by the simplex method.

Введение. Условия современной экономики применительно к оплате труда требуют создания рыночного механизма формирования цены рабочей силы как трудовой услуги. Эффективная система оплаты труда должна обеспечивать достойную заработную плату результативно работающим сотрудникам, соответствовать принятой стратегии развития персонала, являться эффективной и мотивирующей системой вознаграждения, быть понятной для персонала.

До недавнего времени Единую тарифную систему (ЕТС) и ее элементы обязаны были использовать предприятия всех форм собственности. Однако в последнее время был принят ряд законодательных актов в части либерализации государственной политики в области оплаты труда, совершенствования тарифной системы оплаты труда, упрощения расчетов при начислении заработной платы работникам. Их целью являлась минимизация государственного регулирования и расширение прав нанимателей при организации оплаты труда. С 01.09.2009¹ возможности нанимателей при организации оплаты труда значительно расширены. Так, отменено обязательное условие тарификации работников в зависимости от основного вида экономической деятельности организации. При этом нанимателю предоставлено право тарифициро-

вать руководителей, специалистов и других служащих в диапазоне трех-четырёх разрядов («вилка разрядов»). Кроме того, исключены централизованно установленные нормы управляемости для производственных структурных подразделений. Кроме того, с 01.06.2010² наниматели имеют возможность самостоятельно устанавливать параметры тарифного нормирования организации оплаты труда (определение тарифных разрядов, тарифных коэффициентов, тарифных ставок). Предприятиям предоставлено больше прав и возможностей при решении вопросов дифференциации и регулирования тарифной части заработной платы работников и при организации собственной системы оплаты труда, в том числе они имеют возможность построения гибких тарифных систем оплаты труда. При этом встает вопрос разработки научно-методических указаний в части алгоритма и методик конструирования действенной системы оплаты труда в конкретной организации, учитывающей особенности ее деятельности и стратегию развития.

Основная часть. Система оплаты труда, основанная на оценке сложности труда, дает возможность работникам понять, что именно в их деятельности приносит желаемый результат

¹ Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 23.03.2009 № 40 «О внесении изменений и дополнений в Инструкцию о порядке применения Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь».

² Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 26.04.2010 № 60 «Об утверждении Инструкции о порядке определения тарифных ставок и должностных окладов работников коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей».

организации, создает видимые перспективы продвижения по службе и формирует ощущение справедливости оплаты их труда. Это мотивирует работников к более высокопроизводительному труду [1]. Основой дифференциации оплаты труда являются различия в количестве и качестве затраченного труда.

Всякий труд в зависимости от своего содержания различается по степени сложности. Сложный труд связан с дополнительными затратами на его подготовку, то есть на приобретение определенной квалификации; с большими затратами квалифицированного труда в процессе производительного применения и с созданием большей стоимости в единицу времени в сравнении с простым трудом. Сложный труд представляет собой приумноженный в определенной степени труд простой. С развитием общества увеличивается доля сложного труда, что объясняется повышением уровня технической оснащенности предприятий и требований к образованию и развитию работников. Для соизмерения сложного и простого труда применяются понятие редукции труда.

Редукция труда (от лат. *reductio* – возвращение, приведение обратно) – это определение степени простого (абстрактного) труда, содержащегося в конкретном виде сложного труда. Базой редукции труда является неквалифицированный труд, который не требует специальной подготовки, опыта, навыков. Редукция труда, устанавливая эталон простого труда, позволяет привести затраты сложного труда к единому измерителю и выявить различия в сложности труда для разных профессионально-должностных групп работников.

Таким образом, редукция труда – это приведение видов труда разной сложности к единому измерителю посредством введения коэффициентов сложности, тяжести труда [2].

Редукция труда осуществляет две функции: позволяет завершить расчеты общественной трудоемкости продукции и служит основой многообразных экономических расчетов.

Значимость редукции труда признают все экономисты. Однако до настоящего времени по ряду аспектов этой проблемы нет единства мнений. В частности, не выработана единая точка зрения о показателях редукции труда. Это довольно сложный вопрос, и, вероятно, поэтому он пока наименее разработан. За последние примерно 20 лет по этому вопросу практически нет публикаций. В теоретических разработках в целом прослеживается два подхода: одни авторы предлагают для сведения сложного труда к простому основываться на результатах труда, другие же отдают предпочтение показателю затрат времени на подготов-

ку рабочей силы. Измерить результаты труда, чтобы оценить его сложность, и выразить затраты труда в единой единице измерения, например в часах рабочего времени, прямым путем пока невозможно [3]. В связи с тем, что в процессе труда используется труд, различный по сложности, а прямого измерения сложности труда нет, возникает проблема соизмерения труда. Кроме того, представление о простом труде неодинаково в различных отраслях, в разных странах, а также в разные временные промежутки, так как простой труд в процессе развития также обогащает свое содержание.

Трудность заключается в определении коэффициентов пересчета многообразия видов труда различной сложности в простой труд из-за отсутствия жесткого критерия непосредственной редукции труда, а также из-за огромного объема работ по осуществлению такой редукции.

Редукция труда может выступать в различных формах. В условиях социалистической экономики редукция труда существовала в форме тарифной системы оплаты труда. В советский период были централизованно разработаны и в части содержательных параметров действуют и в настоящее время ЕТКС работ и профессий рабочих, Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих. При разработке данных документов применялись наиболее прогрессивные методы оценки сложности труда. Их построение охватывало весь круг работ, существовавших в СССР на тот период, что говорит о широте охвата и комплексности такого подхода. При этом обеспечивалась реализация принципа равной оплаты за труд равной ценности. Однако такая ситуация невозможна в рыночной экономике, когда каждая организация самостоятельно разрабатывает содержательные и экономические параметры редукции труда, вследствие чего существует множество подходов к оценке сложности труда, а их результаты могут значительно различаться. Вместе с тем используемые подходы при оценке сложности труда отнюдь не всегда доступны и становятся коммерческой тайной организации [1].

Таким образом, тарифная система является одной из форм редукции труда и с ее помощью, в частности, посредством такого ее элемента, как тарифная ставка, осуществляется дифференциация оплаты труда. В зависимости от сложности труда степень квалификации рабочей силы определяется соответствующим разрядом, а оплата труда – тарифным коэффициентом и, как следствие, тарифной ставкой. Необходимо отметить, что не тарифная система является основой редукции труда, а именно

редукция труда, то есть различия в сложности труда, являются фундаментом дифференциации заработной платы. Различия в заработной плате не отражают в полной мере различия в сложности труда, так как заработная плата зависит от ряда факторов, не связанных с его качеством.

Другой формой редукции труда является грейдинг. Его использование стало допустимо благодаря появившейся в настоящий момент возможности модификации параметров тарифного нормирования труда в конкретных организациях. Грейдинг – это группировка должностей по определенным основаниям (классификациям) с целью организации единой взаимосвязанной системы оплаты труда в организации. По своей сути понятие грейдинга схоже с тарифным нормированием труда, однако применение грейдинговой формы осуществляется не в масштабах всей экономики, а в ее отдельной отрасли либо в конкретной организации.

Автор Сковпень В. А. приводит следующее определение: грейдинг – это механизм группировки должностей по сложности труда с целью стандартизации оплаты труда в организации и установления размера оплаты труда по сформированным группам. Данный метод дифференциации труда работников по сложности включает в себя описание должности (должностную характеристику), требований к кандидатам на должность и оценку должности (в относительных величинах и в денежных единицах) (табл. 1) [1].

Таблица 1

Сопоставление элементов редукции труда в форме тарифной системы и грейдинга

Редукция труда	Дифференциация работ по сложности труда в форме тарифной системы		Анализ работы в форме грейдинга
Тарифное нормирование труда	ЕТКС:	ЕКС, отраслевые справочники:	описание должности
	характеристика работ	должностные обязанности	
	должен знать	должен знать	описание требований должности
	примеры работ	требования к квалификации	
Тарифная оплата труда	тарифная сетка, схемы должностных окладов		оценка должности

При формировании коэффициентов редукции труда наиболее трудоемким процессом является оценка сложности труда. Обобщенно существующие методы оценки сложности труда приведены в табл. 2 [4].

При суммарных методах степень сложности работы определяется экспертными комиссиями по всей совокупности факторов, характеризующих сложность работы в целом. Работы рассматриваются без детального анализа, в сравнении. Грейдом должности выступает ее ранг – уровень значимости по сравнению с другими должностями. В силу простоты и сравнительно небольших финансовых затрат эти методы часто применяются на зарубежных предприятиях.

Аналитические методы являются более точными, поскольку предусматривают расчленение процесса труда на отдельные рабочие функции. Сопоставление сложности работ по этим функциям ведется при их оценке, как правило, на основе балльной системы. Они имеют силу большей научной обоснованности по сравнению с суммарными и используются чаще для разработки не внутрифирменных справочников, а универсальных. В случае аналитических методов оценки сложности труда грейдом является интервал «весов», определяемый при оценке должностей, внутри которого они считаются равными по оценке для организации.

Следует отметить, что коэффициенты редукции не всегда должны фиксироваться, иногда они могут принимать вид различий в абсолютных размерах (тарифных ставок (окладов) или иных выплат (доплат, надбавок)). Нами предлагается на этапе формирования тарифных / грейдинговых коэффициентов (сетки оплаты труда) использовать экономико-математическое моделирование, в частности модель оптимизации посредством симплекс-метода. Входящими параметрами при этом будут: располагаемый фонд заработной платы, уровень тарифной ставки первого разряда и распределение численности работников по разрядам. В качестве ограничений можно задать величины межразрядных соотношений, соотношения между определенными разрядами, нижний порог тарифных ставок. В зависимости от направления деятельности и целей организации, а также категорий работников, которая является преимущественной (рабочие различной квалификации, технические исполнители, специалисты), и организации тарифной системы (единой тарифной сетки или тарифной сетки рабочих и схем должностных окладов служащих), можно задать вариант тарифной сетки: с регрессивным, равномерным, прогрессивным относительным нарастанием тарифных коэффициентов либо с преимущественным нарастанием тарифных коэффициентов на средних разрядах. Итогом решения задачи оптимизации являются тарифные ставки, дифференцированные по каждому тарифному разряду.

Таблица 2

Характеристика методов оценки сложности труда

Методы оценки сложности труда			
Суммарные		Аналитические	
Метод рядов (метод ранжирования)	Классификационный	Метод балльной оценки	Метод факторного сравнения
Ранжирование проводится по всей работе в целом на основании должностных инструкций, как правило, на основании одного фактора, например сложности работ. Каждый эксперт ранжирует независимо друг от друга, затем результаты усредняются. Метод применяется в небольших организациях	Виды труда разбиваются на группы категорий. Разрабатываются правила классификации для каждой категории по ряду факторов, например: сложность и разнообразие труда, подчинение и руководство, ответственность, необходимые знания. После этого оценочный комитет рассматривает все должностные инструкции и распределяет по категориям и разрядам	Количественный метод оценки труда. Он включает в себя оп-ределение нескольких компенсируемых факторов, у каждого из которых выделяется несколько степеней. Каждой степени присваивается определенное число баллов. Оценочный комитет определяет, в какой степени присутствует каждый фактор в труде. Сложением соответствующих баллов получают общую балльную оценку труда. Результатом является количественный рейтинг каждого вида труда в баллах	Усовершенствованный количественный метод ранжирования. Он включает в себя определение нескольких компенсируемых факторов и ранжирование по каждому фактору отдельно. Затем рейтинги суммируются, чтобы определить общий численный рейтинг труда
Достоинства метода			
Самый простой метод, занимает мало времени	Простота, низкие затраты и понятность для руководителей	Объективность	Объективность
Недостатки метода			
Невозможно оценить относительную ценность труда	Высокая доля субъективности при оценке	Трудоемкий метод	Трудоемкий метод

Таким образом, система оплаты труда на предприятии призвана учесть объективные различия в труде (качественные различия), а также возможности и потребности экономической системы, в рамках которой она действует. Система оплаты труда должна базироваться на выражении любого конкретного труда в единицах труда, принимаемого за эталон. В практике организации оплаты труда наиболее распространенными видами коэффициентов редукции труда являются тарифные коэффициенты для оценки сложности труда (квалификации).

Заключение. Редукция труда в обществе является объективным и достаточно сложным экономическим процессом, требующим определенных общественных регуляторов и форм. Основу для редукции труда составляет тарифное нормирование труда / грейдинг, то есть выделение тех или иных тарифных / грейдинговых групп и их описание. Собственная тарифная система оплаты труда либо грейдинговая система должны решить задачу редукции труда, то есть сведения всех качественных различий в труде к количественным его различиям, что позволяет обеспечить дифференциацию оплаты труда в зависимости от его сложности.

Литература

1. НИИ труда РФ [Электронный ресурс] / Сквепень, В. А. Зарубежный опыт установления тарифных систем оплаты труда: анализ и возможности применения в России. – М., 2008. – Режим доступа: http://www.niitru.ru/analytics/publications/post_254.html. – Дата доступа: 06.02.2013.
2. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
3. Экономика труда и социально-трудовые отношения [Электронный ресурс] / Рабочее время и соизмерение отдельных видов труда по времени. – Режим доступа: <http://ekotrud.com/on-lajn-bbloteka/13-ekonomika-truda-i-soczialno-trudovye-otnosheniya/90-rabochee-vremya-i-soizmerenie-otdelnyx-vidov-truda-po-vremeni.html>. – Дата доступа: 06.02.2013.
4. Корпоративный менеджмент. Тарифные системы / Е. Данилова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/people/motivation/tarif_sys.shtml. – Дата доступа: 06.02.2013.

Поступила 25.03.2013

УДК 339.138:004.7

М. С. Чернецкая, магистрант (БГТУ)**ТЕНДЕНЦИИ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И МИРЕ**

Статья посвящена изучению основных направлений развития интернет-маркетинга в Республике Беларусь и других странах. В работе приводится ряд статистических данных, касающихся развития интернет-ресурса в Беларуси. В результате проведенного анализа сформулированы основные тенденции развития интернета в Республике Беларусь, а также перспективные методы интернет-маркетинга, используемые специалистами отечественных и зарубежных фирм.

The article is devoted to the study of the main directions of development of internet marketing in the Republic of Belarus and other countries. The work contains a number of statistical data concerning the development of the Internet resource in Belarus. Based on the analysis formulated the main trends in the development of the Internet in Belarus, as well as prospective methods of of internet marketing, used by of native and foreign firms.

Введение. Информационная сфера превращается в системообразующий фактор жизни людей, обществ и государств. Усиливается роль и влияние средств массовой информации и глобальных средств коммуникации на экономическую, политическую и социальную ситуацию страны. Использование современных технологий и средств связи позволяет обеспечить доступность услуг по поиску, получению, передаче и распространению информации как для организаций, так и для населения.

С возникновением и развитием нового вида коммуникаций появился отдельный инструмент маркетинга. Интернет-маркетинг – это практика использования всех аспектов традиционного маркетинга в Интернете, затрагивающая основные элементы маркетинг-микса: цена, продукт, место продаж и продвижение [1]. Достоверно сказать, когда именно появился интернет-маркетинг и кто первым начал его использовать, нельзя. Одно можно сказать точно – он является одним из самых динамично развивающихся направлений и не должен оставаться без внимания.

Основная часть. Сегодня эффективность маркетинга в сети очень высока, особенно для тех категорий товаров, целевая аудитория которых молодые люди, живущие в крупных городах. Прирост новых пользователей в социальных сетях увеличивается в арифметической прогрессии. Даже деловые коммуникации постепенно переходят в интернет. Все чаще интернет-маркетинг начинает использоваться как реальный и эффективный инструмент воздействия.

Актуальность данной темы подтверждается растущим числом пользователей интернета как во всем мире, так и в Республике Беларусь.

Размер интернет-аудитории Беларуси в сентябре 2012 года составил 4,383 млн. человек. Это на 14% больше, чем в сентябре 2011 года. Такие данные привел в своем выступлении представитель Gemius Belarus Михаил Дорошевич.

Для сравнения М. Дорошевич озвучил некоторые данные о количестве пользователей в 15 странах Центрально-Европейского региона на декабрь 2011 г. Больше всего пользователей всемирной сети находится в России – около 55 млн. человек, это составляет 38% онлайн-аудитории всех 15 стран Центрального Европейского региона. Только Турция перешагнула порог 20 млн. интернет-пользователей, Польша и Украина – 10 млн. Беларусь – в середине этого списка (позади остались: Болгария, Словакия, Латвия, Литва, Эстония и др.) [2].

По результатам государственного статистического наблюдения, на 1 января 2012 года доступ к сети интернет имели 94,6% коммерческих организаций Республики Беларусь. Услугами электронной почты в 2011 году воспользовались 93,1% организаций. По данным выборочного обследования домашних хозяйств по уровню жизни, на начало 2012 года почти 40% граждан в возрасте 16 лет и старше пользовались услугами сети интернет, из них 61% – ежедневно.

На начало 2012 года 46,4% домохозяйств в стране имели персональный компьютер, а 40,3% домохозяйств имели доступ в интернет с домашнего компьютера.

Основная возрастная группа – 25–34 года (30%). На втором месте – 19–24 года (21%), на третьем – 35–44 года (19,5%). Высшее и последипломное образование имеют 39% белорусских интернет-пользователей. Количество мужчин и женщин примерно одинаково – 49,1% и 50,9% соответственно.

Согласно данным, обнародованным медийным агентством Zenith Optimedia Belarus, крупнейшими белорусскими площадками и интернет-сейлхаузами, в конце января 2013 года объем рынка интернет-рекламы в Беларуси за 2012 год достиг \$7,2 млн. (рост 51%). В полученную сумму \$7,2 млн. (оценка с учетом НДС) входят баннерная, текстовая реклама и спецпроекты.

В нее не включены затраты на контекстную рекламу и рекламу в каталогах. По прогнозам бюро интернет-проектов, в 2013 году объем медийного рынка интернет-рекламы в Беларуси продолжит расти и приблизится к цифре \$10 млн. Основная тенденция – в ближайший год интернет выйдет на второе место после телевидения по объему рекламных затрат [3].

Данная тенденция уже давно наблюдается на других, более развитых рынках. Так, в странах Западной Европы интернет вышел на второе место по объему рекламных инвестиций 5–7 лет назад, а в некоторых странах (например, в Великобритании) уже давно опередил телевидение. В России только в прошлом году интернет стал вторым медиа-ресурсом.

Согласно общемировой статистике и прогнозам, 2013 год станет переломным для интернет-рынка и этот сегмент выйдет на второе место в мире по рекламным затратам с отставанием от телевидения примерно в 2 раза.

Развитие интернета и интернет-сервисов в Беларуси четко следует по стопам западных коллег, отсюда появляется возможность заглянуть в будущее белорусского интернет-маркетинга через западный взгляд на трендовые процессы. Исследовательское агентство Profi Online Research провело опрос экспертов сферы маркетинговых коммуникаций. Специалисты компании выяснили отношение экспертов к интернет-маркетингу [4].

Согласно этому исследованию, более половины экспертов сферы маркетинговых коммуникаций положительно относятся к продвижению через сеть и склонны считать, что технологии интернет-маркетинга могут стать достойной заменой традиционному инструментарию.

Из достоинств интернет-маркетинга более половины экспертов отмечают возможность реализации эффективных маркетинговых коммуникаций в условиях дефицита бюджета. Порядка одной трети опрошенных видят в технологиях интернет-маркетинга новые пути взаимодействия с аудиторией.

Среди недостатков интернет-маркетинга эксперты выделяют невнимание пользователей сети к сторонней информации и низкую досягаемость важных целевых групп. Предприятия, не сталкивавшиеся с интернет-маркетингом в своей практике, склонны думать, что его использование в Беларуси ограничивается такими факторами, как нехватка хороших специалистов в данной области и дороговизна. В то же время те, кто имеет опыт в данной сфере, больше обращают внимание на отсутствие свободного доступа к ресурсам Всемирной паутины многих граждан нашей страны.

Использование сайтов, микросайтов, а также рекламы и E-mail рассылок несколько лет назад были самыми распространенными способами коммуникации в Байнете и Рунете. Их применяли более половины всех специалистов сферы маркетинговых коммуникаций, сталкивавшихся в своей практике с использованием ресурсов сети. По мнению двух третей экспертов, до недавнего времени самым популярным инструментом интернет-маркетинга была реклама (баннерная и контекстная).

Расстановка приоритетов на сегодняшний день изменилась незначительно, однако наблюдается снижение активности использования перечисленных выше способов ввиду снижения их эффективности. Взгляды специалистов направляются в сторону таких технологий интернет-маркетинга, как поисковый маркетинг, блоггинг, аффилированный маркетинг, подкасты, виджет-маркетинг, а также мобильный интернет.

В результате исследований были выявлены основные направления интернет-маркетинга.

Поисковый маркетинг (англ. Searchengine-marketing) – комплекс мероприятий, направленный на увеличение посещаемости сайта его целевой аудиторией с поисковых машин. К методам поискового маркетинга относятся все методы, решающие эту задачу, начиная от прямого привлечения целевого трафика ссылками из менее релевантных сайту мест, заканчивая работами внутри сайта, обеспечивающих увеличение релевантности сайта для своей целевой аудитории (таким образом увеличивается видимость сайта в поисковых системах за счет переранжирования результатов выдачи в пользу этого сайта по ключевым запросам).

Аффилированный маркетинг (партнерская программа) позволяет получить великолепный результат при грамотном маркетинговом подходе. Оплата идет только за совершение сделки с конечным потребителем – таков принцип работы хорошей партнерской программы. Компания перечисляет вознаграждение тому сайту или человеку, который привел к ней покупателя. Оплата производится в виде процента от суммы заказа либо в виде фиксированного вознаграждения за сделку.

Блоггинг – это ведение блога: его создание, настройка, заполнение информацией (тексты, картинки, аудио, видео), общение с читателями, продвижение, заработок и в перспективе пассивный доход.

Подкаст (от англ. ipod и broadcast) – звуковой или видеофайл, который распространяется бесплатно через интернет для массового прослушивания или просмотра [5].

Маркетинг мини-инструментов (виджет-маркетинг) – быстро растущая тенденция в Западной

Европе и США, также и в других регионах все больше и больше начинают понимать и использовать данные возможности. Виджеты – это небольшие приложения, которые отображают информацию на сайте или блоге пользователя, забирая данные с сайта-поставщика. Распространяются они вирусным способом, то есть их ставят все, кому они нравятся. Это может быть лента новостей, курсы валют, котировки акций, полезные советы, фото-слайдшоу. Теоретически в виде виджета можно оформить любой контент или сервис.

Мобильный интернет – технология для подключения к сети интернет практически из любого места. На данный момент все современные технологии мобильной связи представляют свои решения в сфере доступа к сети интернет. Количество пользователей мобильного интернета в Беларуси продолжает увеличиваться с каждым годом. Увеличение продаж смартфонов влияет на этот процесс активным образом, ведь треть всех владельцев таких телефонов ежедневно подключаются с их помощью к сети.

Понятие «мобильный маркетинг» является совсем молодым, и своим возникновением обязано, в первую очередь, появлению мобильного интернета. Интерактивность – это основа мобильного маркетинга. Сущность мобильного маркетинга заключается в использовании интерактивных беспроводных средств массовой информации для предоставления клиентам персонализированных данных о потенциальных потребителях, что способствует дальнейшему продвижению товаров, услуг и идей, тем самым созданию ценности для всех заинтересованных сторон.

Всплывающие окна – это окна, появляющиеся автоматически без разрешения пользователя. Они могут быть разными по размеру, но обычно не достигают размера всего экрана. Некоторые всплывающие окна появляются сверху окна (pop-ups), другие могут появляться под окном (pop-unders). Всплывающие окна являются одной из форм интернет-рекламы в сети и предназначена для привлечения веб-трафика или захвата адресов электронной почты [6].

По мнению экспертов, наибольшей эффективностью в ближайшем будущем будут обладать PR в блогах, онлайн-видео, подкасты, спонсорство и кросс-брендинг.

Заключение. Развитие интернета и интернет-сервисов в Беларуси идет по стопам западных коллег. Аудитория данного ресурса постоянно растет, а некоторая доля активных пользователей интернета совершенно не пользуется телевизором и радио. Согласно общемировой статистике и прогнозам, 2013 год станет переломным для интернет-рынка и этот сегмент выйдет на второе место в мире по рекламным

затратам с отставанием от телевидения примерно в 2 раза. Такая же тенденция прогнозируется и для белорусского рынка.

Использование сайтов, микросайтов, а также рекламы и E-mail рассылок, и баннеры теряют свои позиции среди эффективных инструментов интернет-маркетинга.

Взгляды специалистов направляются в сторону таких технологий интернет-маркетинга, как поисковый маркетинг, блоггинг, аффилированный маркетинг, подкасты, виджет-маркетинг, а также мобильный интернет.

По мнению экспертов, наибольшей эффективностью в ближайшем будущем будет обладать PR в блогах, онлайн-видео, подкасты, спонсорство и кросс-брендинг.

В целом специалисты сферы маркетинговых коммуникаций заинтересованы потенциалом интернета. В последнее время возрастает внимание к малоразвитым в Беларуси и России способам взаимодействия с аудиторией в Сети, которые уже апробированы и одобрены экспертами по маркетингу многих европейских стран. Данная сфера очень стремительно развивается, приоритеты меняются в зависимости от нововведений и разработок. Задача маркетологов Беларуси – осваивать новые методы, анализируя опыт зарубежных компаний в области интернет-маркетинга, а также разрабатывать и совершенствовать методы маркетинга в сети.

Литература

1. Холмогоров, В. Интернет-маркетинг. Краткий курс. / В. Холмогоров. – СПб.: Питер, 2002. – 2-е изд. – 272 с.
2. Белорусская интернет-аудитория становится более многочисленной, результаты исследования GemiusAudience [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://do.gendocs.ru/docs/index-128591.html>. – Дата доступа: 15.03.2013.
3. Интернет в Беларуси выходит на второе место после ТВ // marketing.by [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://marketing.by/main/market/analytics/0060208>. – Дата доступа: 15.03.2013.
4. Влияние кризиса на маркетинговую политику компаний // ProfiOnlineResearch [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://profiresearch.ru/files/pr140110.pdf> – Дата доступа: 15.03.2013.
5. Dotson, L. 1000 Internet marketing tips, tactics and secrets / L. Dotson. – L.D. Publishing, 2009. – 40 с.
6. Гуров, Ф. Продвижение бизнеса в Интернет. Все о PR и рекламе в сети / Ф. Гуров. – М.: Верхушка, 2008. – 136 с.

Поступила 27.03.2013

УДК 630*232.322.4

Е. Г. Юрения, ассистент (БГТУ)

УКРЕПЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ ОАО «КЕРАМИН»

Проведено исследование рынка строительных материалов по продукту керамическая плитка в Республике Беларусь. Описаны основные местные и зарубежные поставщики данного продукта, и обозначена доля в общем объеме реализации каждого из них. Сделан сравнительный анализ экспортных и импортных объемов поставок керамической плитки предприятия ОАО «Керамин» относительно других поставщиков. Обозначены направления по укреплению на рынке строительных материалов позиций ОАО «Керамин».

The investigation of the construction materials market the product ceramic tile in the Republic of Belarus. The basic local and foreign suppliers of this product, and indicate the proportion of the total sales of each. A comparative analysis of the export and import of supplies ceramic tile JSC "Keramin" relative to other suppliers. The directions for strengthening the building materials market position of "Keramin".

Введение. Ежегодно Белорусский рынок строительных материалов растет, что отражается и на росте потребления такого продукта, как керамическая плитка. Позитивная динамика роста производства керамической плитки в Республике Беларусь в последние годы приобрела достаточно устойчивый характер.

Основная часть. По данным Министерства статистики и анализа, в 2010 г. в Беларуси объем производства керамической плитки составил 23,9 млн. м², превысив уровень 2009 г. на 16%. Эти данные отражены в табл. 1.

ОАО «Керамин» – крупнейшее предприятие в Восточной Европе по производству строительной керамики. Также оно является лидером в странах СНГ по объемам выпуска керамической плитки (не менее 15 млн. м² в год) и санитарной керамики (1,5 млн. единиц в год). По уровню оснащенности оно не имеет аналогов на территории стран СНГ. В промышленном производстве керамической плитки в Республике Беларусь доля ОАО «Керамин» в 2010 г. составила 71,6%, что подтверждает его традиционную роль ведущего игрока в этом секторе белорусской промышленности.

Экспорт керамической плитки из Республики Беларусь в 2010 г. составил 19,11 млн. м² плитки на сумму 92,9 млн. дол. США (табл. 2). Положительное сальдо внешней торговли Республики Беларусь по товарной группе «Керамическая плитка» в прошлом году составило 47,26 млн. дол. США. В табл. 2 отражена динамика экспорта керамической плитки из Республики Беларусь с 2005 по 2010 г.

2010 г. ознаменовался оживлением рынка строительных материалов различных стран, что вызвало рост экспортных поставок из Республики Беларусь. Рост экспорта керамической плитки из Республики Беларусь за 2010 г. составил 26,6% к 2009 г. Доминирующее положение в структуре экспорта плитки традиционно занимает глазурованная керамическая плитка, в 2010 г. ее доля составила 83% экспорта, за 2009 г. – 88%.

ОАО «Керамин» – основной экспортер керамической плитки из Республики Беларусь, в 2010 г. доля продукции предприятия в экспорте керамической плитки из Республики Беларусь составила 70,7% (13,5 млн. м²). Доля предприятий Брестской области в общем объеме экспорта керамической плитки из Республики Беларусь постепенно увеличивается (с 20,5% в 2007 г. до 29,3% в 2010 г.).

Белорусская плитка экспортируется более чем в 20 стран мира, но основными рынками сбыта традиционно остаются страны СНГ.

Основными потребителями керамической плитки из Республики Беларусь являются три страны: Россия (73,2%), Украина (9,5%) и Молдова (7,2%). Суммарно на их долю пришлось 89,9% от общего объема экспортных поставок керамической плитки в 2010 г. в натуральном выражении. Доли остальных стран в структуре белорусского экспорта незначительны: Узбекистан (2,7%), Казахстан (2,3%), Азербайджан (1,9%), Сербия (1,2%) и прочие страны (2,0%).

Таблица 1

Объем производства керамической плитки в Республике Беларусь в 2005–2010 гг., тыс. м²

Выпуск продукции	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Беларусь, всего	19543,0	20258,0	21099,1	23136,4	20536,1	23864,8
В том числе:						
ОАО «Керамин»	15255,3	15447,6	16249,1	17374,1	13999,8	17097,1
Брестская обл.	4287,0	4811,0	4850,0	5762,3	6536,3	6767,7
Плитка керамическая для полов	8106,0	8238,0	8289,3	8123,4	8269,4	9552,7
В том числе:						
ОАО «Керамин»	6872,7	6920,3	6939,0	6722,3	6344,0	7956,6
Брестская обл.	1233,0	1318,0	1350,3	1401,1	1925,4	1596,1

Таблица 2

Динамика экспорта керамической плитки из Республики Беларусь в 2005–2010 гг.

Экспорт продукции	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Экспорт керамической плитки всего, тыс. м ²	16319,8	16543,5	17720,8	17657,6	15100,8	19110,9
В том числе:						
неглазурованная	2169,2	1759,5	3192,9	1811,7	1793,3	3182,1
глазурованная	14150,6	14784,0	14527,9	15845,9	13307,6	15928,8
ОАО «Керамин»	12900,0	12600,0	14094,6	13817,0	10984,0	13515,4
В том числе:						
неглазурованная	2169,2	1759,5	3192,9	1811,7	1793,3	3182,1
глазурованная	10730,8	10840,5	10901,7	12005,3	9190,7	10333,3
Брестская область (ПРУП «Береза-стройматериалы», Брестский КСМ)	3419,8	3943,5	3626,2	3840,6	4116,9	5595,5

Структура экспорта керамической плитки ОАО «Керамин» (в процентах) представлена на рис. 1.

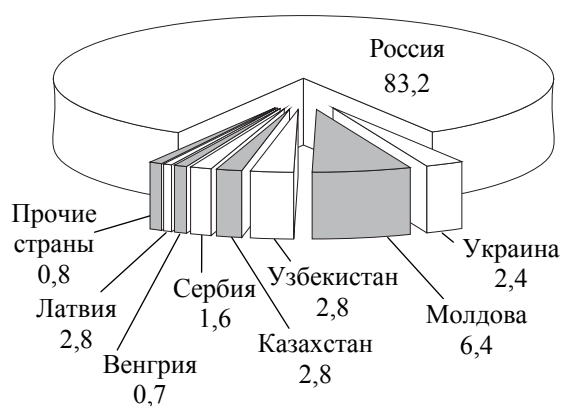


Рис. 1. Структура экспорта керамической плитки ОАО «Керамин» в 2010 г.

Основными странами-потребителями керамической плитки ОАО «Керамин» в 2010 г. являлись две страны: Россия (83,2%) и Молдова (6,4%). Суммарно на их долю пришлось 89,6% от общего объема экспортных поставок керамической плитки в 2010 г. в натуральном выражении. Доли остальных стран в структуре экспорта значительно меньше: Узбекистан (2,8%), Украина (2,4%), Казахстан (1,7%), Сербия (1,6%) и прочие страны (Венгрия, Латвия, Азербайджан, Кыргызстан, Литва, Туркменистан, Эстония, Израиль, Канада, Армения, Грузия, Ливан, Чехия) – 1,9%.

Импорт составляет значительную часть в общей структуре белорусского рынка керамической плитки и керамогранита. В целом на его долю приходится 43–45% всего объема рынка керамической плитки. Несмотря на активное развитие ОАО «Керамин» в области технологий и соответствие выпускаемой продукции современным тенденциям, импорт керамической плитки занимает все большую долю рынка.

Географическая структура импорта керамической плитки (в процентах) в Республике Беларусь представлена в виде диаграммы на рис. 2.

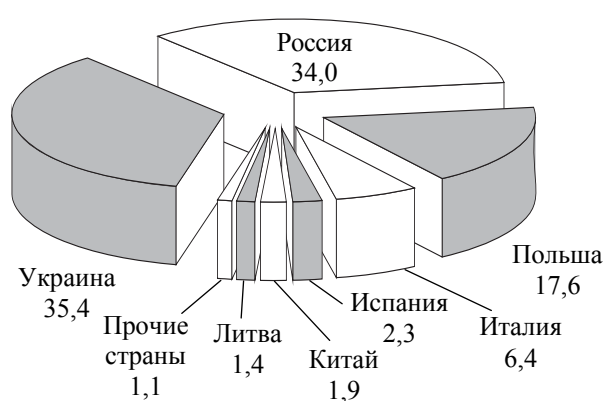


Рис. 2. Структура импорта керамической плитки в Республике Беларусь в 2010 г.

В 2010 г. наблюдается постепенное увеличение объемов импорта керамической плитки в Республике Беларусь. По итогам 2010 г. в Республику Беларусь было ввезено 4714,2 тыс. м² керамической плитки (на сумму 45,67 млн. дол. США), что на 10% выше уровня 2009 г.

Основные страны-импортеры в Республику Беларусь – Украина, Россия, Польша. В 2010 г. импорт из этих трех стран составил 87% общего объема импорта керамической плитки в Республику Беларусь.

Все большее распространение на рынке керамической плитки Беларуси получает продукция украинского производства. Вслед за ростом объемов производства плитки в Украине растет и импорт из этой страны. Доля украинской продукции в общем объеме импорта в 2010 г. выросла на 12% и составила 35,4%.

Россия до 2010 г. являлась основной страной-импортером керамической плитки в Республику Беларусь. Однако объем импорта плитки из Российской Федерации с 2007 г. постепенно

снижается и по итогам 2010 г. составил 1,6 млн. м², сократившись на 22%.

Структура потребления керамической плитки (в процентах) из разных стран на рынке Республики Беларусь представлена на рис. 3.

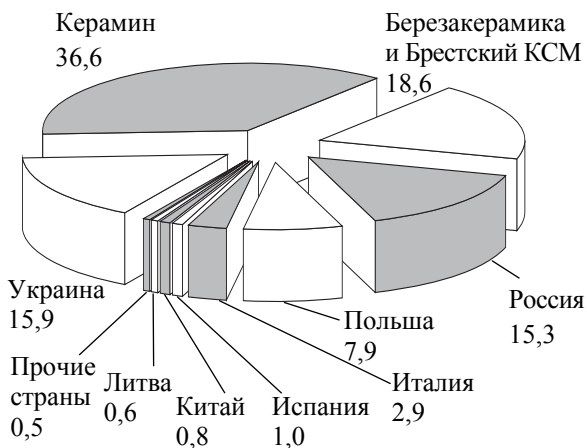


Рис. 3. Структура потребления керамической плитки на рынке Республики Беларусь в 2010 г.

На данном этапе рынок керамической плитки Беларуси характеризуется высоким уровнем конкуренции, на нем представлено большое количество производителей. Но продукция торговой марки «Керамин» имеет существенное конкурентное преимущество, так как цена на нее значительно ниже всех представленных аналогов.

Решение задач стимулирования сбыта достигается с помощью разных средств рекламы. На предприятии осуществляется использование средств массовой информации (радио, телевидение, пресса, интернет), выпускается также печатная рекламная продукция (проспекты, буклеты, брошюры, календари). Большое значение придается адресной почтовой рассылке и использованию электронных средств связи, печатной рекламной продукции, а также установке рекламных щитов в местах массового скопления народа.

Предприятие постоянно участвует в различных выставках, ярмарках, на которых не только рекламирует изделия завода, но и заключает большое количество договоров на поставку продукции.

Несмотря на все вышеизложенные преимущества, импортная керамическая плитка уверенно завоевывает рынок Республики Беларусь, при этом в последнее время покупатель отдает предпочтение не только польской и украинской продукции, которая незначительно выше по цене и близка по качеству к продукции ОАО «Керамин», но и значительно более дорогостоящей продукции производства Испании и Италии. Вероятно, рост благосостояния насе-

ления позволяет привлекать покупателей и в сегмент элитной продукции.

На сегодняшний день у ОАО «Керамин» задействованы практически все современные технологии по продвижению продукции, в торговых домах можно и посмотреть образцы готового дизайна, и получить профессиональную консультацию дизайнера. Однако даже несмотря на то, что позиции предприятия сегодня прочны, не стоит останавливаться на достигнутом, необходимо задействовать новые технологии в продаже товара. Тем более, что ситуация у конкурентов тоже меняется. На сегодняшний день итальянские и испанские производители строят заводы по производству керамической плитки на территории Польши, что позволит им в скором времени, существенно сократив затраты на транспортировку, снизить цены на нашем рынке. При этом стоит отметить, что данные производители исторически являются лидерами и все остальные скорее следует за тенденциями, предлагаемыми итальянскими и испанскими производителями, запаздывая на 2–3 года. С учетом данных изменений конкуренция на нашем рынке изменится.

Уже сегодня итальянская и испанская продукция расширяется на рынке благодаря нестандартным шагам, таким как привлечение дизайнеров и дизайнерских бюро к продвижению продукции за определенное вознаграждение.

Все больше наших граждан планируют свой интерьер, обращаясь за консультацией к дизайнеру. Рядовому потребителю трудно увидеть преимущества керамической плитки (кроме ценового) визуально, а рост доходов вызывал потребность у потребителей выделяться в оформлении помещений, даже несмотря на дополнительные расходы.

Выводы. ОАО «Керамин», несмотря на прочные позиции на рынке на сегодняшний день, должно разрабатывать новые приемы и методики в распространении продукции, в первую очередь на внутреннем рынке, привлекая дизайнерские бюро и частных дизайнеров к продвижению продукции, чтобы удержать свое положение и в дальнейшем.

Литература

1. Дурович, А. П. Практика маркетинговых исследований. Среда. Рынок. Товары. Конкуренты. Потребители. Коммуникации / А. П. Дурович. – Минск: Изд-во Гревцова, 2008. – 300 с.
2. Керамин: о компании [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: www.keramin.com. – Дата доступа 26.10.2012.

Поступила 03.04.2013

УДК502.15:553.982(567)

Ал-Фаяд Хайдер Азиз Хасан, аспирант БГТУ

СТОИМОСТНАЯ ОЦЕНКА НЕФТЯНЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ ИРАКА

Статья посвящена проблеме оценки нефтяных месторождений Ирака. Приведены расчеты этой оценки с учетом динамики экспортных цен на сырую нефть в 2007–2011 гг. Кроме того, рассматриваются другие факторы, влияющие на определение стоимости нефтяных месторождений Ирака. Сделан вывод о невозможности ее определения на текущем этапе.

The article considers the issue of assessing the oil fields' value in Iraq. The value calculations are presented according to the crude oil export prices dynamics in 2007–2011. Besides it, the other factors which influence the assessing the oil fields' value in Iraq are presented. The conclusion is made that this assessing is impossible at the current stage.

Введение. Первыми оценку нефтяных запасов Ирака сделали немецкие специалисты на рубеже XIX–XX вв., описав страну как «неисчерпаемое озеро нефти» [2, с. 15]. В начале XX в. Федерация американских ученых оценила нефтяные запасы Ирака в 215 млрд. баррелей [1, с. 114]. В 2003 г. по результатам совместного исследования, проведенного «Council of Foreign Relations» и «James Baker Institute Rice University», нефтяные запасы Ирака оценивались в 300 млрд. баррелей [1, с. 115]. В 2010 г. доказанные запасы нефти составили 115 млрд. баррелей, а предполагаемые – 220 млрд., а по оценкам Министерства нефти Ирака – даже 350 млрд. баррелей [7, с. 313]. Это составляет около 10–11% мировых запасов нефти и 21,5% запасов нефти в странах ОПЕК [14, с. 120]. Специалисты в области нефти отмечают, что полноценные геолого-изыскательные работы проведены не более чем 10% территории Ирака [4, с. 62].

Имея запасы нефти в Ираке мирового масштаба, важно дать им экономическую (стоимостную) оценку.

Основная часть. Основные запасы иракской нефти сосредоточены на 77 месторождениях, из которых используется в настоящее время только 15. Крупнейшими месторождения являются: на юге – ар-Рамила (630 скважин), на севере – Киркук [6, с. 315].

Из 526 в Ираке нефтяных скважин разрабатывается только 125. Следует учитывать, что около 90% иракской территории недостаточно изучены с геологической точки зрения, а нефтяные изыскательные работы не проводились в стране с 1980 г. Поэтому реальные запасы нефти в Ираке могут значительно превышать приведенные выше оценки [9, с. 141].

Наиболее перспективными с этой точки зрения являются области западного Ирака, которые, по оценкам, содержат около 100 млрд. баррелей нефти. Нижеследующая табл. 1 иллюстрирует распределение основных месторождений нефти по провинциям Ирака [7, с. 405].

Таблица 1

Известные запасы нефти в различных иракских провинциях

Провинция	Число известных месторождений	Общие запасы нефти, млрд. баррелей	%
Басра	15	65 810	59,1
Майсан	11	8500	7,6
Ди-Кар	3	5070	4,5
Мутанна	1	20	–
Эн-Наджафе	1	200	0,2
Кербеле	2	340	0,3
Васит	3	1350	1,2
Багдад	1	6500	5,8
Салах аль-Дин	5	2725	2,5
Дияла	8	650	0,6
Киркук	6	13 475	12,1
Сулеймания	6	–	–
Эрбиль	5	3160	2,9
Мосул	10	3510	3,2
<i>Итого</i>	77	111 310	100

Ирак обладает огромными перспективами в этом направлении хотя бы и потому, что из всех его месторождений используются, как это было замечено, только 14, краткая характеристика которых дается в табл. 2.

В мировой практике нет единого подхода к стоимостной оценке нефтяных месторождений. Нефтяные ресурсы классифицируются по степени геологической определенности и технической и экономической доступности. Под доказанными запасами нефти подразумеваются геологически подтвержденные запасы, которые можно извлечь при текущих технологических и экономических условиях [13, с. 12]. Нефтяной капитал – это объем доказанных запасов, так как только они имеют рентную ценность. Доказанный объем ресурсов представляет собой комбинированный результат двух изменений: увеличений и истощений (исчерпания) [12].

Таблица 2

Основные месторождения нефти в Ираке

Месторождение	Запасы, млрд. баррелей	Максимальная добыча, тыс. баррелей в сутки	Максимальная добыча, тыс. баррелей в год	Срок добычи, лет	Стоимость разработки, млрд. дол.
Юг					
Ал-халифай	3,5	225	82 125	43	2
Ибн'Умар	6	470	171 550	35	3,4
Маджнун	21	600	219 000	96	4
Западная Курна	15	800	292 000	51	4
Ал-гараф	1	100	36 500	27	0,7
Ал-Насирия	2	300	109 500	18	1,9
Алрафиден	0,5	75	27 375	18	0,75
Ал-эмара	0,3	80	29 200	10	0,5
Ал-нур	Нет данных	Нет данных	Нет данных	Нет данных	Нет данных
Тауба	1	180	65 700	15	1,25
Ал-ритауи	2	200	73 000	27	1,3
Север					
Хамрин	0,1	60	21 900	5	0,5
Хурмал	1	100	36 500	27	2,5
Тактак	Нет данных	120	43 800	–	0,5
Жалаят	»	–	–	–	–
Камар	»	–	–	–	–
Куратшук	»	–	–	–	–
Хашимахмар	»	–	–	–	–
Ал-каяра	»	170	62 050	–	0,5
Ал-кутуп	»	–	–	–	–
Ал-нажда	»	–	–	–	–
Жауан	»	–	–	–	–
Центр					
Шарк Багдад	11	200	73 000	151	0,8
Балд	Нет данных	–	–	–	–
Ал-эхдаб	0,2	100	36 500	5	1,3

Увеличение доказанных объемов нефти может происходить по трем причинам: за счет открытия новых месторождений, развития уже существующих и обнаружения в них дополнительных объемов нефти и пересмотра старых оценок, исходя из новых технологических и экономических условий [8; 10, с. 72]. Объем доказанных запасов может увеличиваться с ростом цены, так как в таком случае может возникнуть экономическая целесообразность разработки некоторых месторождений [8; 10, с. 73].

Очевидно, что большая разница в оценках запасов нефти в Ираке автоматически приводит и к огромным колебаниям в итоговой оценке стоимости нефтяных месторождений страны.

Стоимость нефтяного капитала в году t (w_t) определяется как «теневая» (невная) цена нефти (p_t), умноженная на объем доказанных запасов (S_t). «Теневая» цена определяется как изменение в благосостоянии, полученная от единичного изменения запасов нефти (S_t), то есть величина предельной эффективности ресурса [12]

$$w_t = p_t \cdot S_t.$$

Однако «теневая» цена не может быть рассчитана одномоментно, и ее определение достаточно затруднено. Поэтому зачастую в национальном счетоводстве, в том числе и Ираке, используют чистую среднюю цену нефтяного экспорта. В условиях иракской экономики это тем более оправданно, поскольку государство контролирует внутренние цены на нефть и нефтепродукты, предоставляя значительные субсидии.

В приведенных табл. 3, 4 проиллюстрирован уровень добычи и экспорта иракской нефти в 2007–2010 гг. [11], а также стоимостная оценка используемых месторождений.

В таблице показано, что средняя цена за баррель нефти подвергалась очень значительным колебаниям даже в такой относительно короткий период (2007–2010 гг.). Соответственно, такая нестабильность цены значительно осложняет стоимостную оценку нефтяных месторождений Ирака. Для оценки нефтяных месторождений Ирака с учетом вышеприведенных данных нами принята среднегодовая стоимость (цена) барреля нефти на уровне 73,31 дол. США.

Таблица 3
Добыча и экспорт сырой нефти в Ираке
в 2007–2010 гг. [11, с. 144]

Год	Годовой объем экспорта, млн. баррелей	Стоимость экспорта нефти, млн. дол. США	Средняя цена барреля экспортной нефти, дол. США
2007	590,541	39530,6	66,94
2008	646,696	59538,8	92,07
2009	694,427	41329,8	59,52
2010	698,599	52202,6	74,72

В общем виде содержание экономической оценки месторождений нефти $O_{м.н}$ как невозобновимых природных ресурсов выражает следующая формула:

$$O_{м.н} = \frac{\sum_t R}{(1+q)^t},$$

где t – время эксплуатации ресурса; R – стоимостная величина запаса природных ресурсов (месторождений нефти); q – капитализатор, величина которого учитывает экономические и экологические интересы устойчивого природопользования на уровне 0,05 (как нижний предел выражения экономических интересов).

В свою очередь удельная природная рента R_y рассчитывается следующим образом:

$$R_y = \frac{Ц \cdot K_R}{1 + p + k_R},$$

где $Ц$ – цена единицы продукта природопользования (добытой нефти), руб.; p – коэффициент эффективности производства продукта природопользования, принимается на уровне 0,3; K_R – рентный коэффициент, принимается на уровне 0,3.

Величина удельной ренты составит:

$$R_y = \frac{73,31 \times 0,3}{1 + 0,3 + 0,3} = \frac{21,99}{1,6} = 13,75 \text{ дол. США.}$$

Безусловно, итоговые цифры вызывают определенные вопросы к данной методологии. Однако по отношению к Ираку ситуация усугубляется не только определенными недостатками методологии, но и общим положением в нефтяной сфере страны. Во-первых, как отмечалось выше, это неопределенная величина общих запасов нефти в Ираке и серьезные расхождения между значениями, появляющимися в разных источниках. Во-вторых, это техническая отсталость нефтяной промышленности Ирака. Провал инвестиционных проектов, связанных с увеличением добычи нефти, усугуб-

ленных выработкой уже разрабатываемых скважин и отказом от эксплуатации новых, отсутствие необходимой инфраструктуры для хранения нефти, значительный урон, нанесенный всей нефтяной структуре, и нездоровая ситуация в области обеспечения безопасности и технического развития называются среди основных причин высокой рискованности инвестирования в нефтяную сферу Ирака [3].

Таблица 4
Стоимостная оценка используемых месторождений нефти в Ираке исходя из средней цены нефтяного экспорта в 2007–2010 гг., а также исходя из минимальных и максимальных величин цены экспорта

Месторождение	Запасы, млрд. баррелей	Удельная рента	Срок добычи	Капитальная оценка, млрд. дол. США
Юг				
Ал-халифаи	3,5	13,75	43	1075
Ибн'Умар	6	13,75	35	2246
Маджнун	21	13,75	96	2867
Западная Курна	15	13,75	51	3823
Ал-гараф	1	13,75	27	477
Ал-Насирия	2	13,75	18	1433
Алрафиден	5,0	13,75	18	358
Ал-эимара	0,3	13,75	10	382
Тауба	1	13,75	–	–
Ал-ритауи	2	13,75	–	–
Север				
Хамрин	0,1	13,75	5	286
Хурмал	1	13,75	27	477
Центр				
Шарк Багдад	11	13,75	151	955
Ал-эхдаб	0,2	13,75	5	477

Серьезнейшей проблемой является техническая отсталость нефтяной промышленности Ирака, которая считается одной из самых неразвитых в мире. В настоящее время Ирак не может обойтись без технического, финансового и управленческого содействия извне. Следует учитывать, что нефтяная инфраструктура страны была практически полностью уничтожена в ходе военных действий. Общая оценка непосредственного урона составляет около 1 млрд. дол. [5, с. 112]. Необходимо отметить, что в первую очередь уничтожались ключевые объекты инфраструктуры, которые практически невозможно восстановить, опираясь только на внутренние ресурсы.

Проблемы в обеспечении безопасности, а также диверсии на инвестиционных проектах на некоторых месторождениях являются серьезным препятствием для привлечения инвесторов. Рекордсменом по числу диверсий и терактов

стал 2005 г., в течение которого было совершено 165 нападений. По оценкам Министерства нефти, только нефтяной инфраструктуре в тот год нанесен ущерб на сумму в 6,25 млрд. дол., а кроме того, причинен ущерб нефтяным месторождениям на сумму 400 млн. дол. [5, с. 331].

Все это, безусловно, оказывает влияние на конечную стоимостную оценку нефтяных месторождений страны (табл. 4).

Заключение. Существует несколько подходов к оценке стоимости месторождений нефти. В настоящее время Ирак еще не выработал свою собственную полную систему национального счетоводства и во многом полагается на оценки и заключения международных агентств и структур.

Проблема усугубляется неопределенностью величины общих запасов нефти в Ираке, технической отсталостью нефтяной сферы, нестабильным положением в области обеспечения безопасности, определяющим значением нефти для экономики страны, тесной связью инвестиционных проектов в области нефтедобычи с политическим курсом, проводимым правительством Ирака.

В результате мы можем утверждать, что точная оценка стоимости нефтяных месторождений Ирака в настоящее время, а также в близкой и среднесрочной перспективе невозможна.

Литература

1. Амир, Ф. К. Тройственность иракской нефти / Ф. К. Амир. – Багдад: Аль-Гад, 2007. – 211 с. (на араб. яз.)

2. Джалаби, У. Нефтяная политика Ирака (описание и анализ) / У. Джалаби. – Багдад: Центр стратегических исследований, 2008. – 378 с. (на араб. яз.)

3. Куба, С. И. Нефть Ирака – поступательное человеческое развитие / С. И. Куба [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.afaq.org/salam%20kuba/salamkuba.htm>. – Дата доступа: 11.05.2009. (на араб. яз.)

4. Министерство нефти Ирака. Управление экономики. Обзор нефтяного сектора страны. – Багдад: Министерство нефти, 2009. – 760 с. (на араб. яз.)

5. Нахла, К. Будущее иракской нефти. Понимание правильной стратегии / К. Нахла. – Багдад: Центр исследования энергетических экономик, 2008. – 350 с. (на араб. яз.)

6. Отчет Министерства нефти Ирака за 2009 г. – Багдад: Министерство нефти, 2011. – 543 с. (на араб. яз.)

7. Республика Ирак. Стратегия развития Ирака (2007–2010 гг.) / Министерство планирования и сотрудничества в области развития. – Багдад: Министерство планирования, 2011. – 818 с. (на араб. яз.)

8. Совершенствование методов экономической оценки проектов разработки и эксплуатации нефтяных и газонефтяных месторождений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/sovershenstvovanie-metodov-ekonomicheskoi-otsenki-proektov-razrabotki-i-ekspluatatsii-neftya>. – Дата доступа: 14.04.2012.

9. Сулейман, Х. А. Потенциал стран Персидского залива, входящих в ОПЕК, на мировом рынке нефти. Случай Ирака / Х. А. Сулейман, А. С. Абд ас-Салих // Арабское будущее. – 2008. – № 358. – С. 116–162. (на араб. яз.)

10. Хишам, У. Состояние нефтяной промышленности Ирака и ее потребности в будущем / У. Хишам. – Багдад: Экономические исследования, 2008. – 413 с. (на араб. яз.)

11. Экспорт Ирака в 2007–2010 гг. по гармонизированной системе. – Багдад: Министерство торговли, 2012. – 146 с. (на араб. яз.)

12. Aniyar, S. Estimating the Value of Oil Capital in a Small Open Economy: the Venezuela's Example / S. Aniyar [Electronic resource]. – Mode of access: www.feem.it/web/activ/_wp.html. – Date of access: 21.02.2011.

13. Dickens, R. N. Evaluating oil and gas assets: option pricing methods prove no panacea / R. N. Dickens, J. Lohrenz // Journal of Financial and Strategic Decisions. – 1996. – Vol. 9, No. 2. – P. 11–19.

14. Organization of Arab Petroleum Exporting Countries (OAPEC) // Annual Statistical Report. – 2008. – 430 с.

Поступила 03.04.2013

РЕФЕРАТЫ

УДК 001.891:378.12

Дормешкин О. Б., Каврус И. В. **Результаты научной и инновационной деятельности ученых университета и перспективы ее развития** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 3–5.

В статье представлены итоги научной и инновационной деятельности университета за 2012 г. Проведен анализ результатов, достигнутых учеными университета по основным видам научной деятельности (выполнение государственных программ, внедрение результатов НИ(ОК)ТР, издательская деятельность, участие в выставках и конференциях, патентно-лицензионная деятельность, международное сотрудничество, подготовка кадров высшей квалификации, научно-исследовательская работа студентов). Определены основные задачи по дальнейшему развитию и повышению эффективности научных исследований и пути их решения на 2013–2015 гг.

Библиогр. – 2 назв.

УДК 630*648(476)

Неверов А. В., Демидовец В. П. **Лесозоономической науке Беларуси – 90 лет** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 6–8.

В статье представлены основные этапы развития лесозоономической школы Беларуси, которая внесла существенный вклад в изучение особенностей организации экономики лесного хозяйства и лесной промышленности, становление лесного и лесотехнического образования в нашей стране. Сделан краткий обзор результатов деятельности и научных достижений выдающихся белорусских ученых, благодаря которым создана база для формирования лесозоономической школы и развития лесозоономической науки Беларуси, внедрены новые подходы и принципы устойчивого ведения лесного хозяйства и рациональной организации лесопользования, обеспечена качественная подготовка специалистов для лесных отраслей.

Библиогр. – 3 назв.

УДК 630*662.1:657.471.1

Боровская М. Е. **Бюджетирование как элемент управления организацией в современных условиях** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 9–12.

В статье излагаются различные подходы к понятию бюджетирования с разных точек зрения: как функции управления, как инструмента контроллинга и как части управленческого учета, рассматриваются проблемы внедрения и применения системы бюджетирования, предлагаются этапы формирования системы бюджетов на предприятии, а также указываются преимущества использования бюджета для предприятия.

Библиогр. – 2 назв.

УДК 504.06

Братенкова Т. М. **Методические подходы к определению добавленной стоимости в аспекте измерения регионального продукта** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 13–15.

Статья посвящена актуальным проблемам национального статистического учета, а также анализу существующих методических подходов к расчету добавленной стоимости в составе валового регионального продукта. Рассмотрена и проанализирована трактовка категории «добавленная стоимость» с точки зрения классической экономической теории и национального счетоводства.

Библиогр. – 3 назв.

УДК 338(476)

Валетко В. В. **Влияние на занятость дивергенции производительности труда и заработной платы** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 16–18.

Целью статьи является рассмотрение влияния на занятость наблюдающегося в настоящее время в экономике Беларуси опережения роста заработной платы над ростом производительности труда. Наличие данной диспропорции может свидетельствовать о неэффективной реаллокации трудовых ресурсов: в условиях действующих институтов рынка труда рабочая сила перетекает в единицы бизнеса с отдачей ниже средней по экономике. Обосновывается необходимость развития института социально-ответственной реструктуризации, который служит не только инструментом смягчения социальных последствий реструктуризации, но и механизмом, повышающим эффективность реаллокации трудовых ресурсов.

Ил. 2. Библиогр. – 5 назв.

УДК 331.2-057.11

Долинина Т. Н. **Зарботная плата в современной экономике: рентная концепция познания сущности и развития** // Труды БГТУ. – 2012. – № 7: Экономика и управление. – С. 19–24.

В статье излагается рентная концепция заработной платы, базирующаяся на факторном подходе, принятом в западной экономической науке. В рамках разработанной концепции заработная плата рассматривается как рента фактора производства «человеческий капитал», величина которой зависит от качества человеческого капитала и условий его применения в системе других факторов производства. При этом в рамках концепции предлагается авторская классификация факторов производства, к которым отнесены природный, физический, человеческий и институциональный капитал.

Ил. 1. Библиогр. – 6 назв.

УДК 657.421.32(476)

Горобец П. Д. **Методы оценки человеческого капитала** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 25–28.

В данной статье рассматриваются проблемы признания и оценки человеческого капитала. Существующие в настоящее время методы оценки человеческого капитала отражают лишь общепринятые затраты и основные факторы, влияющие на конечную стоимость затрат, связанных со стоимостной оценкой человеческого капитала. Анализируются существующие в настоящее время методы оценки факторов, связанных с человеческим капиталом, что позволяет оценить масштаб проблемы и акцентировать внимание не только на теоретических вопросах определения стоимости человеческого капитала, но и на влиянии последнего на конечные результаты деятельности субъектов хозяйствования, включая неучтенные активы.

Ил. 1. Библиогр. – 4 назв.

УДК 331.2-057.11

Долинина Т. Н., Стадник Д. И. **Производительность труда в организации: проблемы методологии и методики измерения** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 29–33.

В статье представлены результаты исследования сущности экономической категории «производительность труда» и современных форм ее проявления. Исходя из расширенной трактовки производительности труда формулируются основные проблемы методологии и методики оценки уровня производительности труда в организациях республики, сопоставляются альтернативные подходы и формулируются направления развития методов измерения производительности труда на уровне субъектов хозяйствования, предлагается ситуационный подход автора к выбору показателя, отражающего результат труда и метод исчисления затрат труда с учетом его редукции.

Ил. 2. Библиогр. – 8 назв.

УДК 630*79

Демидовец В. П. **Марочный капитал предприятий лесного комплекса: основы формирования и оценки** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 34–36.

В статье изложены понятие, структура и содержание марочного капитала, его влияние на конкурентные возможности предприятий лесного комплекса, обеспечение устойчивого роста рыночных показателей деятельности лесного бизнеса. Автором дана критическая оценка в отношении проблем формирования марочного капитала коммерческими предприятиями лесного комплекса, а также сделаны выводы о необходимости планирования стратегии продвижения торговых марок (продукции, предприятия) на внутреннем и внешнем рынках, в том числе и с помощью современных систем поисковой оптимизации. В статье рассмотрены применяемые в настоящее время методы оценки стоимости торговой марки и возможности их использования в условиях переходной экономики нашей страны, а также обоснованы направления формирования марочной стратегии предприятий лесного комплекса.

Табл. 1. Ил. 2. Библиогр. – 3 назв.

УДК 332.142

Климович Л. К., Климович И. М., Глушакова Е. В. **Проблемы и модели развития потенциала региона в постиндустриальном периоде** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 37–38.

В статье рассмотрены предпосылки развития постиндустриального общества; неоднозначность теоретического и эмпирического подходов к регулированию развития сферы услуг, которая проявляется при анализе основных функций; тенденции и индикаторы развития сферы услуг.

Библиогр. – 3 назв.

УДК 658:338.2

Коновальчик Г. О. **Оценка эффективности управления: проблемы, пути решения** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 39–41.

В статье отмечается, что для оценки недостаточно учитывать только результаты деятельности объекта управления. Нужно соотносить эти результаты с затратами на управление. Предлагается в качестве критерия

оценки использовать эффективность труда работников управления, которую следует измерять величиной дохода на одного работника управления. Качественная оценка эффективности управления предприятием будет осуществляться путем сравнения величины показателя эффективности труда работников конкретного предприятия со среднеотраслевым уровнем.

Табл. 1. Библиогр. – 2 назв.

УДК 331.2

Кураш И. В. **Применение гибких систем оплаты труда на предприятиях Республики Беларусь** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 42–46.

В статье приведена информация о результатах применения гибких бестарифных систем оплаты труда на предприятиях США, государств Западной Европы и Юго-Восточной Азии, стран СНГ. С целью устранения основных недостатков действующей системы оплаты труда в Беларуси необходимо провести радикальные изменения, основанные на использовании гибких систем оплаты труда. Применение данных систем связано с долевым распределением фонда заработной платы и позволяет учитывать практически любые поставленные цели и задачи бизнеса.

Табл. 1. Библиогр. – 5 назв.

УДК 336.2

Левкович О. А., Бурцева И. Н. **Признание и оценка налоговых активов и обязательств** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – 2013. – С. 47–51.

В практику бухгалтерского учета нашей страны введены новые понятия «отложенные налоговые активы» и «отложенные налоговые обязательства». В настоящей статье рассмотрена методика признания и оценки налоговых активов и обязательств. Методические подходы иллюстрированы на конкретных примерах, что облегчает понимание предложенной методики учета.

Табл. 14. Библиогр. – 3 назв.

УДК 330.142:657.471

Макаренко И. В. **Обоснование алгоритма анализа и оценки денежных потоков организации** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 52–55.

В статье рассматривается проблема управления денежными потоками организации с целью оптимизации их величины. Проведен сравнительный анализ аналитического, прямого, косвенного и коэффициентного методов анализа денежных потоков. Разработан алгоритм комплексного анализа и оценки денежных потоков организации, который апробирован на материалах организаций промышленности строительных материалов. Использование предлагаемой пятифакторной модели оценки эффективности денежных потоков позволит провести анализ влияния факторов на показатель эффективности потока денежных средств и оценить достаточность и адекватность денежных потоков.

Табл. 3. Ил. 1. Библиогр. – 2 назв.

УДК 338.364

Неверов Д. А. **Экономическая оценка физического капитала: вариант решения проблемы** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 56–59.

В статье предложена новая методика определения ценности капитала. Ее преимущество есть следствие отсутствия недостатков, присущих традиционным общеизвестным подходам. Последние носили фрагментарный и потому противоречивый характер, «умея» выразить какое-то одно свойство ценности, игнорируя другие. Новый подход – интегрированный. Он предлагает универсальный алгоритм оценки капитала, впервые одновременно учитывающей абсолютные и относительные показатели эффективности функционирования капитала, а также его надежность и защищенность от рисков фиктивного капитала фондового рынка.

Библиогр. – 2 назв.

УДК 630*906

Равино А. В. **Динамика лесного капитала Беларуси** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 60–62.

Представлены основные положения методики оценки эффективности функционирования лесного хозяйства на народнохозяйственном уровне экономики, включающей определение величины лесного капитала и анализа его динамики, расчет вклада лесного капитала в национальное богатство страны. Разработанная методика позволяет определить характер динамики лесного капитала за анализируемый период, сделать выводы о влиянии производительной способности насаждений, изменений в возрастном и породном составе лесов с целью своевременного реагирования, оценить вклад лесного хозяйства в национальное богатство страны для международных сопоставлений и повышения рейтинга Республики Беларусь на международной арене.

Табл. 3. Ил. 2. Библиогр. – 4 назв.

УДК 677:339.137

Тулеметова А. С., Бекманова Г. У. **Создание технопарков как важный фактор развития инновационного предпринимательства** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 63–65.

Мировой опыт показывает, что страны, желающие стать лидерами в избранной области техники и технологии, должны иметь минимально короткий инновационный цикл, а ускорить инновационный цикл удастся только за счет совместной работы ученых и технологов. В этой связи очень интересен опыт технопарков как одной из наиболее удачных форм интеграции науки и производства.

Созданные в Казахстане технопарки могут стать важнейшей составляющей национальной инновационной системы республики, т. к. они являются элементами, способствующими внедрению современных технологий.

Дальнейшее развитие технопарков в Казахстане призвано решить задачи укрепления связей науки с производством, внедрения современных технологий, повышения производительности труда в промышленности и, как следствие, производства высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции.

УДК 33.331.5

Шевченко С. В. **Применение в Республике Беларусь гибких форм занятости** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 66–68.

В статье рассмотрены результаты опроса организаций по поводу применения гибких форм занятости работников. Показано, какие гибкие формы занятости в нашей стране, получили наиболее распространение и в какой части трудовое законодательство, регламентирующее условия применения гибких форм занятости, требует дальнейшего развития. Приведены преимущества применения гибких форм занятости в организациях и препятствия их широкого распространения.

Библиогр. – 5 назв.

УДК 33.331.5

Шевченко С. В., Рогова Т. Л. **Совершенствование Национальной системы квалификаций Республики Беларусь** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 69–71.

Целью статьи выступает рассмотрение институтов профессионального стандарта, оценки и сертификации квалификации кадров как новых элементов Национальной системы квалификаций Республики Беларусь и их роли как инструментов повышения эффективности использования трудового потенциала страны. В статье также рассматриваются секторальные советы квалификаций как механизм, обеспечивающий взаимодействие между рынком труда и рынком образовательных услуг по вопросам организации подготовки кадров с учетом потребностей экономики.

Библиогр. – 4 назв.

УДК 502.21(476)

Бусько Е. Г. **Экологические функции природных комплексов территории** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 72–75.

Выявлено место природного капитала и его соотношения с другими понятиями, характеризующими природный фактор. Представлена иерархия этих понятий в порядке: природная среда – природный потенциал – природные ресурсы – природный капитал. На основании отечественного и международного опыта сформулированы понятия «экологические услуги» и «экосистемные функции» природных комплексов. Выполнен анализ основных экологических составляющих и функций территории в роли конкретных природных структур для сохранения и поддержания геофизических и ресурсных показателей среды: эдификаторной, барьерно-распределительной и транспортной составляющих, их средозащитной роли, информационной, ресурсоохранной, ресурсовоспроизводительной (репродуктивной) и эстетико-оздоровительной функции.

Библиогр. – 2 назв.

УДК 502.17

Гамеза А. В., Манжинский С. А. **Использование механизма экологической мотивации для формирования системы экологического менеджмента на предприятии** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 76–78.

В статье рассматриваются актуальные аспекты использования механизма экологической мотивации для внедрения, реализации и поддержки системы экологического менеджмента. Проведен анализ основных преимуществ и проблем в области функционирования системы экологического менеджмента предприятий в Республике Беларусь. Выявлены основные направления ускорения распространения подходов системы экологического менеджмента на белорусских предприятиях. Особое внимание уделено мотивации персонала.

Библиогр. – 1 назв.

УДК 338.33:339.9:658(476.2)

Геврасёва А. П. **Диверсификация экспортной деятельности предприятий Гомельской области** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 79–83.

В статье рассматриваются особенности экспортной деятельности предприятий Гомельской области в последние годы, основные показатели по странам и по группам товаров. Расчетные коэффициенты диверсификации экспортных товаров позволяют сделать вывод о их распространенности в ряде государств, вместо концентрации на традиционных рынках. Особое внимание уделено вопросам развития торговых отношений с Россией, Германией, Латвией, Литвой, Польшей и Италией. В статье рассматриваются проблемы и перспективы развития экспортной деятельности предприятий Гомеля с этими и другими странами.

Табл. 2. Библиогр. – 3 назв.

УДК 630 *907.9

Ермонова И. В. **Методические основы организации экологических туров в лесохозяйственных хозяйствах** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 84–87.

В статье представлены результаты научных исследований по разработке методических основ организации экологических многодневных туров в лесохозяйственных хозяйствах республики. Приведены описания региональных туров для лесхозов республики. Осуществлена оценка ожидаемого экономического эффекта от их использования в лесном хозяйстве.

Табл. 2. Библиогр. – 15 назв.

УДК 630*6

Малашевич Д. Г. **Экономическая эффективность лесохозяйственного производства: концептуальные и методические основы определения** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 88–91.

В статье рассматриваются концептуальные и методические основы определения экономической эффективности лесохозяйственного производства. На основании проведенного анализа показателей хозяйственной деятельности лесхозов за три года определены факторы, влияющие на результаты хозяйственной деятельности. Сделан вывод о необходимости применения системного подхода и представлена методика расчета показателей для определения экономической эффективности лесохозяйственного производства.

Ил. 1. Табл. 2. Библиогр. – 1 назв.

УДК 338.48

Масилевич Н. А., Войтехович А. Н. **Методические аспекты экономической оценки рекреационно-туристического потенциала территории и инвестиций в развитие туризма** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 92–94.

Статья посвящена разработке методических основ экономической оценки рекреационно-туристического потенциала (РТП) территории. Дана общая характеристика существующих подходов к экономической оценке РТП и разработаны методические положения экономической оценки РТП территории, включающие стоимостную оценку рекреационно-туристических ресурсов и оценку эффективности использования рекреационно-туристического потенциала, эффективности мероприятий программы развития туризма в регионе, что имеет практическую значимость при формировании программ рекреационно-туристического природопользования.

Библиогр. – 3 назв.

УДК 502.173

Неверов А. В., Варапаева О. А. **Стоимостная оценка экосистемных услуг и биологического разнообразия** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 95–100.

Представлены результаты обоснования методологии и разработки методики стоимостной оценки экосистемных услуг и биологического разнообразия. Методика интегральной стоимостной оценки экосистемных услуг базируется на теории экологической ренты и механизме ее выражения – альтернативной стоимости с учетом эффективности воспроизводства в экономической и экологической сферах. Поэлементная стоимостная оценка экосистемных услуг основана на оценке величины депонирования двуокиси углерода лесными и естественными болотными экологическими системами, сорбционной (водоочистительной) функции болот, ассимиляционного потенциала лесных экологических систем. Представлены результаты апробации методики стоимостной оценки экосистемных услуг участка торфяного месторождения в границах ландшафтного заказника местного значения «Ветеревичский».

Табл. 2. Ил. 1. Библиогр. – 10 назв.

УДК 330.15

Неверов А. В., Варапаева О. А., Масилевич Н. А. **Экономическая оценка природно-ресурсного потенциала региона: теория и практика** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 101–105.

Статья посвящена разработке теоретических и методологических основ экономической оценки природно-ресурсного потенциала (ПРП) региона. В работе изложены понятие природно-ресурсного потенциала, проблемы его экономической оценки, результаты анализа существующих теоретико-методологических и методических подходов к экономической оценке природных ресурсов и природно-ресурсного потенциала. Обоснован методологический подход к экономической оценке ПРП региона, базирующийся на использовании концепций устойчивого природопользования, природного капитала, альтернативной стоимости и методологии оценки регионального продукта. Обозначены практические направления использования результатов экономической оценки природно-ресурсного потенциала.

Ил. 1. Библиогр. – 9 назв.

УДК 630*9(476)

Синяк Н. Г. **Лесная политика как основа управления государственной собственностью в лесном хозяйстве** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 106–108.

В статье рассматриваются вопросы, связанные с проблемами и перспективами формирования новых подходов в лесной политике Беларуси. Через систему управления государственной собственностью анализируются процессы развития лесных отношений, а также актуальные проблемы формирования эффективного развития лесного сектора Республики Беларусь.

Библиогр. – 5 назв.

УДК 504.5:678.5

Смольская Н. А., Малиновский Г. А. **Управление отходами полимерных материалов как составляющая ресурсосберегающей деятельности** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 109–112.

Важнейшими направлениями промышленной политики любого государства на пути к экономическому росту являются сокращение потерь материальных и топливно-энергетических ресурсов, повышение устойчивости материального обеспечения товаропроизводителей, расширение сырьевой базы и снижение уровня загрязнения окружающей среды. В этой связи вовлечение в хозяйственный оборот отходов производства и потребления следует рассматривать как одну из первоочередных задач, решение которой приводит к увеличению воспроизводства материальных ресурсов и снижению экологической нагрузки на природу. Однако рециклинг полимерных отходов оказывается экономически выгодным только после преодоления организационно-экономических проблем, касающихся сбора этих отходов и возмещения затрат на капитальное строительство соответствующих объектов.

Ил. 1.

УДК 502.15

Юшкевич Н. Т. **Эколого-экономическое содержание устойчивого развития охотничьего хозяйства** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 113–115.

В статье рассмотрен процесс формирования понятия «устойчивое развитие» природопользования, его отличие от традиционного. Проведен анализ подходов к формированию принципов и критериев устойчивого развития охотничьего хозяйства и тенденция их развития в других странах. Подготовлены предложения по стратегии устойчивого развития и повышению эколого-экономической эффективности охотпользования в Республике Беларусь.

Библиогр. – 5 назв.

УДК 005.591.452:[66+630]

Барановский С. И., Шишло С. В. **Формирование корпоративных структур в лесном комплексе на основе маркетинго-логистических систем** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 116–119.

Формирование корпоративных систем на базе предприятий является одним из способов повышения эффективности функционирования лесного комплекса Республики Беларусь, основой формирования может выступать маркетинго-логистическая система предприятия лесного комплекса, учитывающая интересы поставщиков, потребителей и посредников. Это позволит наладить взаимоотношения с контрагентами и повысить эффективность как товародвижения, так и деятельности предприятий лесного комплекса.

Ил. 1. Библиогр. – 5 назв.

УДК 657.922

Григорцевич С. В. **Маркетинг в отраслях строительных материалов экономики Республики Беларусь в переходный к рынку период** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 120–123.

В статье рассматривается современное состояние и использование маркетинговых технологий в отраслях строительных материалов. Проанализирована структурная организация служб маркетинга. Сделан вывод о том, что альтернативность имеет определенные границы, которые обусловлены объективными и субъективными факторами внутренней и внешней среды.

Библиогр. – 3 назв.

УДК 691:658

Евлаш А. И. **Промышленность строительных материалов: состояние и проблемы, перспективы и направления развития** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 124–127.

Представлен анализ текущего состояния промышленности строительных материалов Республики Беларусь. Обозначены основные проблемы отрасли, рассмотрены перспективы и приоритетные направления ее развития при реализации целенаправленной политики импортозамещения и повышения экспортного потенциала.

Табл. 2. Библиогр. – 2 назв.

УДК 658.9

Ивановская И. С. **Повышение эффективности деятельности предприятий концерна «Белнефтехим» на основе совершенствования внутриотраслевой кооперации** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 128–130.

В статье рассматриваются проблемы взаимодействия предприятий, поддерживающих воспроизводственные зависимости друг друга по внутриотраслевой кооперации, и акцентируется внимание на том, что эффективность внутриотраслевых поставок для предприятий-смежников концерна достаточно низкая, что связано в первую очередь с декларированием цен на продукцию, передаваемую по внутриотраслевой кооперации, наличием кредиторской и дебиторской задолженности, а также высокой налоговой нагрузкой предприятий, реализующих свою продукцию по внутриотраслевой кооперации. Автор предлагает определенные принципы взаимодействия по внутриотраслевой кооперации и систему индикаторов, а также критерии оценки эффективности товарооборота по внутриотраслевой кооперации. В статье предлагается построить ценообразование на промежуточную продукцию в рамках внутриотраслевой кооперации без участия оборотных налогов, что позволит предприятиям снизить налоговую нагрузку, уменьшить отвлечение средств из оборота, пополнить оборотные средства, снизить дебиторскую и кредиторскую задолженность предприятий-смежников. Использование прогрессивной шкалы налогообложения для предприятий с различным размером получаемой прибыли будет способствовать повышению эффективности деятельности тех предприятий, которые производят продукцию с более высокой добавленной стоимостью и находятся в конце технологических цепочек, испытывая недостаток оборотных средств и зависимость от поставщиков.

УДК 331.1

Ивановский В. В. **Проблемы повышения производительности труда на предприятиях промышленности строительных материалов** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 131–134.

В статье рассматриваются вопросы повышения эффективности труда персонала промышленного предприятия путем организационных механизмов и повышения технологичности производства. Особое внимание автором уделено материальной заинтересованности и ответственности всех работников предприятия за выполнение показателей и в целом за результаты их труда. Важное место в повышении производительности труда занимают организационно-экономические факторы, включая управление. Прежде всего, это развитие и совершенствование самих форм и методов управления, планирования и прогнозирования экономического стимулирования всего хозяйственного механизма; в планировании – сбалансированность и реальность планов, оптимально построенная система плановых показателей.

Ил. 2. Библиогр. – 2 назв.

УДК 005:69:332.74

Каклаускас А., Синяк Н. Г. **Управление строительством и недвижимым имуществом в условиях рыночной нестабильности** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 135–138.

В статье интегрированно рассмотрен цикл существования управления кризисом в секторе строительства и недвижимости, проанализирован настоящий цикл на основании всесторонней системы критериев. Авторы разработали модель, включающую 6 стадий, аспекты управления кризисом, и меры, обеспечивающие экономический рост, в секторе строительства и недвижимости.

Ил. 1. Библиогр. – 12 назв.

УДК 338.45:[630+674]

Мацкевич В. В. **Совершенствование тарифной защиты общего рынка деревообработки Таможенного союза** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 139–141.

Исследованы аспекты состояния тарифной защиты общего рынка деревообработки Таможенного союза в формате ЕврАзЭС в части совершенствования таможенного администрирования с целью обеспечения конкурентоспособности продукции отечественной деревообработки в условиях снижения общего уровня импортного таможенного тарифа ТС и совершенствования экспортного таможенного тарифа для достижения инвестиционной привлекательности лесной отрасли Республики Беларусь.

Библиогр. – 4 назв.

УДК 630*906

Неверов А. В., Равино А. В., Малашевич Д. Г. **Методические основы определения экономической эффективности ведения лесного хозяйства** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 142–145.

Представлены результаты исследования по разработке научно обоснованной и практически приемлемой методики определения экономической эффективности ведения лесного хозяйства. Предлагаемые методические основы содержат систему оценочных показателей по определению эффективности лесохозяйствования на трех взаимосвязанных уровнях экономики (макро-, мезо- и микро-), предназначены для использования в деятельности учреждений Министерства лесного хозяйства Республики Беларусь и направлены на формирование эффективного эколого-экономического механизма устойчивого лесопользования и его реализации в лесном хозяйстве.

Табл. 1. Библиогр. – 4 назв.

УДК 630*524.6

Прокопович С. С. **Направления совершенствования методики оценки вклада лесного хозяйства в ВВП Республики Беларусь** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 146–149.

Лесное хозяйство Республики Беларусь требует совершенствования применяемого механизма разработки критериев оценки эффективности функционирования. Определение эффективности лесохозяйственного производства на уровне предприятия должно дополняться эффективностью на народнохозяйственном уровне, выражающем общую полезность лесов и степень удовлетворения общественных потребностей. В статье представлены разработанные направления совершенствования методики определения размера вклада лесного хозяйства в валовой внутренний продукт Республики Беларусь как показателя, выражающего экономическую эффективность функционирования данной отрасли национальной экономики на макроуровне.

Табл. 1. Ил. 1. Библиогр. – 5 назв.

УДК 339.9

Пузыревская А. А. **Социальный и экологический маркетинг в контексте устойчивого развития** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 150–152.

Статья посвящена анализу основных направлений реализации социально ответственного маркетинга предприятиями в социально ориентированной экономике Республики Беларусь в контексте устойчивого развития. Особое внимание уделено экологическому маркетингу как наиболее динамично развивающемуся направлению социального маркетинга на глобальных рынках.

Библиогр. – 6 назв.

УДК 332:658

Синяк Н. Г., Гринчук И. С., Клецкин И. С. **Обзор зарубежного опыта проведения исследований в сфере управления недвижимостью** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 153–155.

В статье показаны наиболее важные области знания для тех, кто собирается профессионально проводить исследования и работать на рынке недвижимости. Приведенный обзор литературы посвящен этой области и создан для того, чтобы повысить эффективность управления недвижимостью или служить основой для создания новых исследовательских и образовательных программ.

Библиогр. – 9 назв.

УДК 347.214.2

Шавров С. А., Бурдыко О. В. **Целевая функция системы управления земельными ресурсами** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 156–159.

Предложен простой подход к определению эффективности систем управления земельными ресурсами на основе данных земельного администрирования с использованием информационных технологий. Впервые указано на особенность системы управления земельными ресурсами, которая состоит в наличии двух объек-

тов управления: реальных и формальных земельных ресурсов. Предложены критерии оценки качества управления каждым объектом управления (целевые функции). На примере г. Минска и Минского района рассматривается такое явление, как «комплементарность систем управления» земельными ресурсами смежных административных единиц. Сформулированы рекомендации по использованию предложенных подходов в интересах экономики страны.

Ил. 3. Библиогр. – 8 назв.

УДК 656.01

Шишло С. В., Усевич В. А., Сальников Д. А. **Совершенствование взаимодействия комплексов маркетинга и логистики на промышленных предприятиях** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 160–163.

В статье рассмотрены вопросы использования современных методов управления промышленными предприятиями, основанные на внедрении и функционировании маркетинго-логистических информационных систем. Данные системы позволяют согласовывать деятельность различных подразделений предприятия, повышать эффективность взаимодействия маркетинга и логистики и обеспечивать единый процесс функционирования всех подсистем. Реализация предложенного внедрения и использования маркетинго-логистических систем в рамках общей концепции управления предприятием позволяет спроецировать стратегические цели предприятия в отношении маркетинговой и логистической деятельности, повысить уровень взаимодействия между всеми отделами предприятия, а также ускорить процессы, связанные с перемещением производственной продукции.

Ил. 2. Библиогр. – 7 назв.

УДК 630*4:582.475:630*232.31

Южик Н. В., Звягинцев В. Б., Дашкевич Е. А. **Экономическая эффективность защиты урожая семян ели от насекомых-конобионтов** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7. – С. 164–167.

Произведен расчет экономической эффективности мероприятий по регулированию численности и снижению вредоносности насекомых-конобионтов ели европейской. Установлено, что доход от реализации сохраненного урожая при использовании инсектицидов Агролан, РП; Табу, ВСК; Борей, СК методом опрыскивания крон деревьев позволяет получить при максимальном балле плодоношения от 1 197 100 руб. до 1 365 400 руб., методом половой дезориентации самцов еловой шишковой листовертки – 1 725 325 руб. с 1 га. Защита семян методом внутривольных инъекций при среднем балле плодоношения оказалась нерентабельной.

Табл. 3. Ил. 2. Библиогр. – 4 назв.

УДК 332.63:639.1.053

Юшкевич Н. Т. **Арендная плата за пользование охотничьими угодьями: организация, современное состояние и перспективы развития** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7. – С. 168–172.

В статье представлена информация о порядке передачи в Беларуси охотничьих угодий в аренду. Дана методика расчета действующих минимальных ставок платы за аренду охотничьих угодий. Проведены анализ и сравнение различных методик экономической оценки охотничьих угодий и подготовлены предложения по усовершенствованию действующей методики расчета минимальных ставок платы за аренду.

Табл. 2. Библиогр. – 7 назв.

УДК 630.6

Баранчик В. П. **Методические аспекты определения эффективности инвестиций в строительство лесохозяйственных дорог** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 173–176.

В статье рассмотрены методические аспекты определения эффективности инвестиций в строительство лесохозяйственных дорог на стадии технико-экономического обоснования проекта строительства с учетом природно-производственных условий, характерных для конкретного лесхоза, и специфики лесохозяйственных дорог как основных фондов. Рассмотрен возможный механизм воспроизводства лесохозяйственных дорог.

Табл. 2. Библиогр. – 5 назв.

УДК 630*907.9

Водопьянова Т. П. **Особенности экологического туризма в государственных лесохозяйственных учреждениях** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 177–179.

В статье дана характеристика позитивного и негативного воздействия, основных направлений развития экологического туризма; проанализированы факторы, сдерживающие развитие туризма в Республике Беларусь, и деятельность государственных лесохозяйственных учреждений, рассмотрены инновационные инструменты продвижения туристических услуг.

Библиогр. – 5 назв.

УДК 338.45:630*6:336.226.1

Каштелян Т. В. **Налоговое регулирование: анализ, стимулирование реализации эффективной стратегии химико-лесного комплекса Беларуси** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 180–184.

Автором статьи приведен сравнительный и структурный анализ налогов в химико-лесном комплексе. Рассмотрены основные налоговые регуляторы по видам экономической деятельности химико-лесного комплекса и организационным структурам – концернам «Белнефтехим», «Беллесбумпром», Министерству лесного хозяйства и др. Выявлено, что значительный удельный вес косвенных налогов в выручке и другие причины не способствуют эффективной реализации инновационно-промышленной политики, особенно в лесном комплексе. Даны предложения по формированию благоприятных условий оптимизации налоговой нагрузки, бюджетного инвестирования в целях ускоренного инновационного развития и др.

Библиогр. – 1 назв.

УДК 630.6

Каштелян Т. В., Юренин Е. Г., Ермалицкий А. А. **Оценка потенциала лесного комплекса с помощью системы сбалансированных показателей** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 185–187.

Авторами статьи раскрыта сущность потенциала лесного комплекса с помощью системы сбалансированных показателей. Рассмотрены основные составляющие потенциала лесного комплекса Беларуси. Выявлено, что для эффективного его развития требуется наращивание объемов выпуска конкурентоспособной продукции, совершенствование государственного регулирования с учетом социально-экологических приоритетов. Сформулированы основные направления эффективного накопления и реализации экономического потенциала лесного комплекса.

Табл. 1. Библиогр. – 3 назв.

УДК 620.95:662.638

Ледницкий А. В. **Экономическая оценка эффективности обновления парка лесозаготовительных машин и организации производства топливной щепы в ЭЛОХ «Лясковичи»** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 188–191.

В статье приведены сведения о лесозаготовительной базе ЭЛОХ «Лясковичи». Рассмотрено современное состояние и особенности организации лесозаготовительного производства. Предложены мероприятия по его модернизации на основе прогрессивных систем машин «харвестер – форвардер». Представлены технологические процессы заготовки круглых лесоматериалов и производства топливной щепы. Выполнен расчет суммарного объема потребных капитальных вложений на приобретение новой техники и формирование современных систем машин. Рассчитана себестоимость заготовки круглых лесоматериалов хвойных, мягко-, твердолиственных пород до и после внедрения мероприятий, а также себестоимость производства топливной щепы.

Табл. 3.

УДК 630*618(043.3)

Лукашук Н. А. **Методические основы оценки инновационного потенциала предприятий лесопромышленного комплекса** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 192–195.

Для мониторинга инновационного развития предприятий ЛПК разработана система показателей оценки инновационного потенциала с учетом зарубежного опыта (на примере регионов, стран) и отечественных подходов (балльная оценка предприятий концерна «Беллесбумпром»). Сформулированы основные преимущества предложенной методики оценки.

Табл. 2. Библиогр. – 10 назв.

УДК 502.17

Манжинский С. А. **Применение концепции «устойчивой компании» при оценке стоимости предприятия** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 196–198.

В статье дается описание концепции «устойчивой компании» и ее преимуществ в рамках совершенствования существующей корпоративной модели управления. В работе рассмотрены необходимые элементы модели «устойчивой компании», одним из которых указана система отчетности на основе финансовых и нефинансовых показателей. Представлены характеристика направлений системы отчетности и примеры конкретных показателей результативности деятельности. Обоснована необходимость использования эколого-экономических и социальных показателей в процессе оценки стоимости компании.

Библиогр. – 3 назв.

УДК 005.95

Мещерякова Е. В., Куликовский С. А., Тулекбаева А. К. **Управление персоналом с точки зрения менеджмента качества ISO серии 9000** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 199–201.

В статье система управления персоналом рассмотрена как непрерывный процесс в соответствии с циклом «Plan-Do-Check-Act», направленный на повышение эффективности всей системы. Данный цикл функционирования системы управления персоналом позволяет осуществлять непрерывный мониторинг и разрабатывать мероприятия, нацеленные на ее совершенствование.

Ил. 1.

УДК 005.95

Мещерякова Е. В., Тулекбаева А. К. **Особенности стратегического менеджмента персонала** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 202–205.

На мировом рынке произошло смещение конкуренции из зоны финансов и технологий в зону человеческих ресурсов. В статье рассматриваются причины, определяющие основную роль человеческого капитала в создании устойчивой конкурентоспособности, параметры, которые следует принимать во внимание при управлении человеческими ресурсами, приводятся кадровые стратегии, которые могут быть использованы. Каждая из кадровых стратегий предполагает применение определенного алгоритма практических действий. Анализ практики позволил разработать кадровую стратегию, которую назвали «методом наилучшей практики». Этот метод объединяет семь приемов работы с кадрами. Показано влияние внешней среды на кадровую стратегию.

Библиогр. – 3 назв.

УДК 001.895:338.51

Пшебельская Л. Ю. **Концепция экономической оценки инновационных проектов** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 206–209.

В статье описаны концептуальные основы построения экономической оценки инновационных проектов в условиях неопределенности и риска на основе действующих в Республике Беларусь нормативных документов в данной области. Предлагаемая концепция дает реальный инструмент повышения эффективности инвестиций в проекты по созданию новых инновационных изделий за счет количественной оценки рисков на различных стадиях, связанных с неопределенностью их осуществления. Предлагаемые подходы могут найти применение при разработке организационно-экономических и технических мероприятий, позволяющих повысить эффективность научно-инновационной деятельности, при оценке инновационных проектов, предлагаемых к финансированию на стадиях технико-экономического обоснования, составления бизнес-планов и экспертизы.

Ил. 1. Библиогр. – 6 назв.

УДК 339.138

Радкевич Л. А., Касперович С. А. **Стратегическое управление инновационной деятельностью предприятия** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 210–213.

В статье рассмотрены аспекты стратегического управления инновационной деятельностью предприятия. Предложено выделять инновационную стратегию как одну из функциональных и увязывать ее с базовой стратегией, превращая внедрение инноваций в инструмент достижения целей. В работе также выделены группы элементов влияния на инновационную деятельность предприятия и рассмотрена возможность изменения различных групп факторов на макро-, мезо- и микроуровнях управления. Рассмотрено влияние изменения факторов на эффективность инновационной деятельности предприятия.

Ил. 1. Библиогр. – 16 назв.

УДК 330.35

Рогова М. В., Касперович С. А. **Система факторов устойчивого развития предприятий химической промышленности** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 214–218.

Представлена система факторов, которая позволяет отразить специфические черты и провести качественный анализ устойчивости развития организаций химического комплекса. Дана качественная оценка институциональной и конкурентной среды предприятий химической промышленности, уровня внутриотраслевой кооперации, поставщиков и потребителей. Проведен анализ внутреннего потенциала химических предприятий, включая особенности производственных процессов, организационно-управленческие факторы, инновационную активность, маркетинговую, финансовую деятельность и др. Представленные факторы устойчивого развития предприятий необходимо учитывать при обосновании стратегии их развития.

Ил. 1. Библиогр. – 3 назв.

УДК 636.5

Сейдахметов М. К., Сатымбекова К. Б., Айдаров Т. А. **Эколого-экономические аспекты эффективности управления агропромышленным комплексом** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 219–222.

Современный этап развития экономики характеризуется возрождением сельского хозяйства, от повышения эффективности которого в значительной степени зависит успешная реализация важнейших социально-экономических программ, более полное использование экономического потенциала страны. Уровень развития агропромышленного комплекса в условиях глобализации экономики и укрепления продовольственной безопасности становится одним из основных показателей развития страны.

Республика Казахстан исторически является агропромышленной страной, в связи с чем развитию АПК уделяется большое внимание. Теоретически отрасль АПК должна быть полностью безотходной, но в действительности в настоящее время АПК является одним из основных загрязнителей окружающей среды. Членство в Таможенном союзе и жесткая конкуренция вынуждают сельхозтоваропроизводителей искать пути повышения эколого-экономической эффективности продукции. Данному вопросу посвящается предлагаемая статья, в которой рассматриваются факторы, влияющие на эколого-экономическую эффективность АПК.

Табл. 1. Ил. 2.

УДК 69.003

Сидоров А. Н. **Перспективы развития жилищного строительства в сельской местности** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 223–226.

Жилищное строительство в целом и строительство жилья в сельской местности в частности является важнейшей задачей экономики. В последнее время проявились отдельные негативные тенденции в выполнении этой задачи. Однако государство сохраняет высокий уровень требований и ставит непростые задачи в развитии этой подотрасли. Настоящая статья посвящена анализу развития государственной политики в области сельского строительства и оценке его перспектив в свете задач по повышению экологической и энергетической эффективности возводимого жилья.

Табл. 2.

УДК 657/659:330.34

Трафимова А. С., Касперович С. А. **Проблемы и перспективы инновационного развития фармацевтических предприятий** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 227–230.

Статья посвящена анализу развития мировой фармацевтической отрасли, в частности ее инновационной составляющей. Сформировано проблемное поле фармацевтических инноваций и инновационной деятельности в отрасли, выявлены особенности инновационной сферы и ее изменения за последние 10 лет. Дана оценка наметившейся тенденции перехода на новую модель развития, которая будет соответствовать современным условиям экономики.

Ил. 1. Табл. 1. Библиогр. – 15 назв.

УДК 659.442

Ястремская П. В. **Продвижение бизнеса на основе экологической ответственности** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 231–234.

В статье охарактеризованы инструменты маркетингового продвижения, которые используются либо могут эффективно использоваться для формирования благоприятного отношения целевой аудитории к белорусскому предприятию, реализующему концепцию экологического маркетинга. Проанализированы результаты исследования отношения потребителей к экологически безопасной продукции. Указаны перспективные направления, по которым фирма может работать с целевой аудиторией для ее информирования об экологической ответственности. Затронуты вопросы экологической маркировки. Приведены подходы к повышению экологической безопасности самой деятельности по продвижению.

Библиогр. – 13 назв.

УДК 330.11:332.13

Андросик Ю. Н. **Теоретико-методологические основы исследования экономических границ и идентификации кластеров** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 235–238.

Статья посвящена изучению феномена экономических границ социально-экономических систем, в частности кластеров. Теоретико-методологический подход позволяет идентифицировать кластеры и определять уровень кластеризованности экономической активности конкретной территории. Результатом исследования явилась разработка методики идентификации кластеров.

Ил. 1. Библиогр. – 3 назв.

УДК 336.6

Дайнеко Е. О., Суденкова Н. В. **Основы формирования и распределения финансовых потоков субъектов хозяйствования, действующих на современном этапе развития экономики** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 239–241.

В статье исследованы методологические основы формирования и распределения финансовых потоков: экономическая сущность категории, в том числе с точки зрения различных авторов, параметры и требования, предъявляемые к ним, определяющие факторы, характеристики, виды, основополагающие элементы, инструменты и методы управления. Выделены этапы осуществления предварительной работы по построению финансовых потоков на предприятии, результатом которой является эффективное создание и использование финансовых потоков. Приведенные теоретические положения могут быть использованы в качестве базового элемента в процессе создания у конкретного субъекта хозяйствования системы сбалансированных потоков и управления ими в условиях усложнения финансовых процессов.

Библиогр. – 4 назв.

УДК 332.62:347.27

Долгих А. Н. **К вопросу оценки ликвидационной стоимости имущества для целей залога** // Труды БГТУ. Экономика и управление. – 2013. – № 7. – С. 242–245.

В данной статье рассматриваются проблемы оценки ликвидационной стоимости имущества для целей залогового кредитования. Проведенный анализ международного опыта определения ликвидационной стоимости показывает, что в настоящее время в отношении определения последней существуют две различные точки зрения. Проанализированы методы определения ликвидационной стоимости и факторы, лежащие в ее основе.

Библиогр. – 9 назв.

УДК 630*613

Дюбанов В. А. **Методические аспекты совершенствования возрастной структуры лесов в системе устойчивого лесопользования** // Труды БГТУ. Экономика и управление. – 2013. – № 7. – С. 246–249.

Возрастная структура лесов оказывает существенное влияние на размер лесопользования в настоящем и предопределяет ее размер на далекую перспективу. В связи с этим раскрытие вопроса, касающегося методических аспектов совершенствования возрастной структуры лесов, является актуальным и имеет высокую прикладную значимость. Методологической основой совершенствования возрастной структуры лесов является теория нормального леса, которая в последнее время дополняется концепцией устойчивого лесопользования.

Табл. 2. Библиогр. – 13 назв.

УДК 330.322.1

Корсак И. А. **Мировой опыт формирования инновационной промышленной политики** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 250–252.

В статье рассматриваются основные механизмы государственного стимулирования инновационной деятельности передовых зарубежных стран. Особое внимание уделяется методам поддержки инновационных разработок в промышленности, анализируется опыт США, Германии, Финляндии, Испании, Канады, Японии, Великобритании, Канады, Франции, Израиля. Развитие инновационной деятельности во многих странах с рыночной экономикой основано на эффективном сочетании государственных, административных и экономических мер поддержки инноваций. Рассматриваются особенности практического применения таких механизмов. Указывается на необходимость применения зарубежного опыта для развития отечественной экономики.

УДК 005.6:378

Куликовский С. А. **Построение системы целей и мониторинга в рамках системы менеджмента качества организации** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 253–257.

В работе рассмотрен процесс построения системы целей организации в области качества для соответствующих функций и на соответствующих уровнях, предложен набор критических точек мониторинга и изменения установленных целей в рамках действующей системы менеджмента качества.

Табл. 2. Ил. 1.

УДК 339.924(476+4+4/5)

Минчукова О. П. **Беларусь: совмещение европейского и евразийского векторов интеграции** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 258–260.

В статье рассматриваются возможные направления и векторы внешнеэкономической политики Республики Беларусь, их влияние на инвестиционные и приватизационные процессы в стране. Приведен анализ существующих моделей приватизации, обосновывается их применение в республике.

Библиогр. – 3 назв.

УДК [339.138+330.34]:332.1

Мистейко М. М. **Маркетинговые аспекты обеспечения устойчивого развития особо охраняемых природных территорий** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 261–263.

Статья посвящена изучению условий обеспечения устойчивого развития туристической отрасли и особо охраняемых природных территорий в Республике Беларусь как эффективного способа позиционирования турпродукта на мировой арене посредством создания положительного имиджа и образа с целью развития территорий, регионов и национальной экономики в целом. Результатом проведенного исследования является выработка маркетинговых аспектов обеспечения устойчивого развития особо охраняемых территорий Республики Беларусь и разработка алгоритма формирования стратегии устойчивого развития турпродукта на основе маркетингового подхода.

Ил. 1. Библиогр. – 3 назв.

УДК 338.314:691

Соболевский А. С. **Отраслевые факторы повышения эффективности функционирования предприятий промышленности строительных материалов** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 264–266.

В статье рассмотрены особенности реализации инвестиционных проектов на действующих предприятиях строительных материалов Республики Беларусь. Отдача инвестиционных проектов неравномерна в течение года – это вызвано высокой сезонностью производства строительных материалов. При возврате кредита в соответствии с производственным циклом выплаты в периоды максимального и минимального производства будут отличаться на величину амплитуды колебаний сезонности. При перераспределении выплат по инвестиционному кредиту внутри года возможно выплатить его сумму за меньший календарный срок.

УДК 332.143

Титович А. А. **Формирование механизма оценки инновационного развития регионов в условиях интеграции** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 267–269.

В статье обосновывается необходимость разработки организационно-экономического механизма оценки инновационного развития регионов как инструмента принятия управленческих решений при формировании стратегии регионального развития экономики Республики Беларусь в условиях интеграции. Раскрывается сущность понятия «механизм», предлагается структура механизма оценки инновационного развития регионов, рассматриваются основные его элементы.

Ил. 2. Библиогр. – 6 назв.

УДК 331.101

Тур В. М. **Редукция труда как основа дифференциации заработной платы** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 270–273.

В статье рассмотрена современная трактовка понятия редукции труда, определены проблемы ее осуществления, в частности соизмерения труда различной сложности. Приведено описание форм редукции труда: тарифной системы и грейдинговой формы, а также сопоставление их элементов. Кратко описаны методы оценки сложности труда, рассмотрены их достоинства и недостатки. Суммарные методы предполагают экспертную оценку всей совокупности факторов, характеризующих сложность работы в целом. Аналитические методы более точны и предусматривают расчленение процесса труда на отдельные рабочие функции; сопоставление сложности работ по этим функциям на основе балльной системы. При определении коэффициентов сетки оплаты труда автором предложено использовать экономико-математическое моделирование, в частности модель оптимизации посредством симплекс-метода.

Табл. 2. Библиогр. – 4 назв.

УДК 339.138:004.7

Чернецкая М. С. **Тенденции интернет-маркетинга в Беларуси и мире** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 274–276.

Статья посвящена изучению основных направлений развития интернет-маркетинга в Республике Беларусь и других странах. В работе приводится ряд статистических данных, касающихся развития интернет-ресурса в Беларуси. В результате проведенного анализа сформулированы основные тенденции развития интернета в Республике Беларусь, а также перспективные методы интернет-маркетинга, используемые специалистами отечественных и зарубежных фирм.

Библиогр. – 6 назв.

УДК 630*232.322.4

Юрeня Е. Г. **Укрепление конкурентных позиций ОАО «Керамин»** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 277–279.

ОАО «Керамин» – одно из ведущих предприятий промышленности строительных материалов Республики Беларусь, характеризующееся постоянным ростом объемов производства, расширенным ассортиментом продукции, современными технологиями и, как следствие, устойчивым положением на рынке. Однако растущий спрос на керамическую плитку позволил конкурентам за последние годы занять значительную долю рынка, что требует от ОАО «Керамин» дальнейшего совершенствования сбытовой деятельности.

Табл. 3. Ил. 3. Библиогр. – 2 назв.

К 502.15:553.982(567)

Ал-Фаяд Хайдер Азиз Хасаи. **Стоимостная оценка нефтяных месторождений Ирака** // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 280–283.

В статье поднимается вопрос о стоимостной оценке нефтяных месторождений Ирака. Проанализированы статистические данные по основным нефтяным месторождениям Ирака, даны оценки известным и предполагаемым объемам нефти в стране. Однако, учитывая тот факт, что в настоящее время Ирак еще не выработал свою собственную полную систему национального счетоводства, а также в силу ряда политических обстоятельств, можно утверждать, что точная оценка стоимости нефтяных месторождений этой страны в настоящее время, а также в близкой и среднесрочной перспективе невозможна.

Табл. 4. Библиогр. – 14 назв.

СОДЕРЖАНИЕ

НАУЧНАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.....	3
Дормешкин О. Б., Каврус И. В. Результаты научной и инновационной деятельности ученых университета и перспективы ее развития	3
Неверов А. В., Демидовец В. П. Лесозооэкономической науке Беларуси – 90 лет	6
НАУЧНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ	9
ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ	9
Боровская М. Е. Бюджетирование как элемент управления организацией в современных условиях.....	9
Братенкова Т. М. Методические подходы к определению добавленной стоимости в аспекте измерения регионального продукта.....	13
Валетко В. В. Влияние на занятость дивергенции производительности труда и заработной платы	16
Долинина Т. Н., Стадник Д. И. Производительность труда в организации: проблемы методологии и методики измерения.....	19
Горобец П. Д. Методы оценки человеческого капитала	25
Долинина Т. Н. Заработная плата в современной экономике: рентная концепция познания сущности и развития.....	29
Демидовец В. П. Марочный капитал предприятий лесного комплекса: основы формирования и оценки	34
Климович Л. К., Климович И. М., Глушакова Е. В. Проблемы и модели развития потенциала региона в постиндустриальном периоде.....	37
Коновальчик Г. О. Оценка эффективности управления: проблемы, пути решения	39
Кураш И. В. Применение гибких систем оплаты труда на предприятиях Республики Беларусь	42
Левкович О. А., Бурцева И. Н. Признание и оценка налоговых активов и обязательств	47
Макаренко И. В. Обоснование алгоритма анализа и оценки денежных потоков организации	52
Неверов Д. А. Экономическая оценка физического капитала: методология решения проблемы	56
Равино А. В. Динамика лесного капитала Беларуси	60
Тулеметова А. С., Бекманова Г. У. Создание технопарков как важнейший фактор развития инновационного предпринимательства	63
Шевченко С. В. Применение в Республике Беларусь гибких форм занятости	66
Шевченко С. В., Рогова Т. Л. Совершенствование национальной системы квалификаций Республики Беларусь	69
ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ	72
Бусько Е. Г. Экологические функции природных комплексов территории	72
Гамеза А. В., Манжинский С. А. Использование механизма экологической мотивации для формирования системы экологического менеджмента на предприятии.....	76
Геврасёва А. П. Диверсификация экспортной деятельности предприятий Гомельской области	79

Ермонина И. В. Методические основы организации экологических туров в лесохозяйственных хозяйствах.....	84
Малашевич Д. Г. Экономическая эффективность лесохозяйственного производства: концептуальные и методические основы определения.....	88
Масилевич Н. А., Войтехович А. Н. Методические аспекты экономической оценки рекреационно-туристического потенциала территории и инвестиций в развитие туризма.....	92
Неверов А. В., Варапаева О. А. Стоимостная оценка экосистемных услуг и биологического разнообразия.....	95
Неверов А. В., Варапаева О. А., Масилевич Н. А. Экономическая оценка природно-ресурсного потенциала региона: теория и практика применения.....	101
Синяк Н. Г. Лесная политика как основа управления государственной собственностью в лесном хозяйстве.....	106
Смольская Н. А., Малиновский Г. А. Управление отходами полимерных материалов как составляющая ресурсосберегающей деятельности.....	109
Юшкевич Н. Т. Эколого-экономическое содержание устойчивого развития охотничьего хозяйства.....	113
ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА	116
Барановский С. И., Шишло С. В. Формирование интегрированных структур корпоративного управления в химико-лесном комплексе.....	116
Григорцевич С. В. Маркетинг в отраслях строительных материалов экономики Республики Беларусь в переходный к рынку период.....	120
Евлаш А. И. Промышленность строительных материалов: состояние и проблемы, перспективы и направления развития.....	124
Ивановская И. С. Повышение эффективности деятельности предприятий концерна «Белнефтехим» на основе совершенствования внутриотраслевой кооперации.....	127
Ивановский В. В. Проблемы повышения производительности труда на предприятиях промышленности строительных материалов.....	131
Каклаускас А., Синяк Н. Г. Управление строительством и недвижимым имуществом в условиях рыночной нестабильности.....	135
Мацкевич В. В. Совершенствование тарифной защиты общего рынка деревообработки в условиях Таможенного союза.....	139
Неверов А. В., Равино А. В., Малашевич Д. Г. Методические основы определения экономической эффективности ведения лесного хозяйства.....	142
Прокопович С. С. Направления совершенствования методики оценки вклада лесного хозяйства в ВВП Республики Беларусь.....	146
Пузыревская А. А. Экологический и социальный маркетинг в контексте устойчивого развития.....	150
Синяк Н. Г., Гринчук И. С., Клецкин И. С. Обзор зарубежного опыта проведения исследований в сфере управления недвижимостью.....	153
Шавров С. А., Бурдыко О. В. Целевая функция системы управления земельными ресурсами.....	156
Шишло С. В., Усевич В. А., Сальников Д. А. Совершенствование взаимодействия маркетинга и логистики на промышленных предприятиях.....	160
Южик Н. В., Звягинцев В. Б., Дашкевич Е. А. Экономическая эффективность защиты урожая семян ели от насекомых-конобионтов.....	164
Юшкевич Н. Т. Арендная плата за пользование охотничьими угодьями: организация, современное состояние и перспективы развития.....	168
ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ	173
Баранчик В. П. Методические аспекты определения эффективности инвестиций в строительство лесохозяйственных дорог.....	173
Водопьянова Т. П. Особенности экологического туризма в государственных лесохозяйственных учреждениях Беларуси.....	177

Каштелян Т. В. Налоговое регулирование: анализ, стимулирование реализации эффективной стратегии химико-лесного комплекса Беларуси.....	180
Каштелян Т. В., Юрени Е. Г., Ермалицкий А. А. Оценка потенциала лесного комплекса Беларуси с помощью системы сбалансированных показателей.....	185
Ледницкий А. В. Экономическая оценка эффективности обновления парка заготовительных машин и организации производства топливной щепы в ЭЛОХ «Лясковичи».....	188
Лукашук Н. А. Методические основы оценки инновационного потенциала предприятий лесопромышленного комплекса.....	192
Манжинский С. А. Применение концепции «устойчивой компании» при оценке стоимости предприятия.....	196
Мещерякова Е. В., Куликовский С. А., Тулекбаева А. К. Управление персоналом с точки зрения менеджмента качества ISO серии 9000.....	199
Мещерякова Е. В., Тулекбаева А. К. Особенности стратегического менеджмента персонала.....	202
Пшебельская Л. Ю. Концепция экономической оценки инновационных проектов.....	206
Радкевич Л. А., Касперович С. А. Стратегическое управление инновационной деятельностью предприятия.....	210
Рогова М. В., Касперович С. А. Система факторов устойчивого развития предприятий химической промышленности.....	214
Сейдахметов М. К., Сатимбекова К. Б., Айдаров Т. А. Эколого-экономические аспекты управления агропромышленным комплексом.....	219
Сидоров А. Н. Перспективы развития жилищного строительства в сельской местности.....	223
Графимова А. С., Касперович С. А. Проблемы и перспективы инновационного развития фармацевтических предприятий.....	227
Ястремская П. В. Продвижение бизнеса на основе экологической ответственности.....	238
СТРАНИЦА МОЛОДОГО УЧЕНОГО.....	235
Андросик Ю. Н. Теоретико-методологические основы исследования экономических границ и идентификации кластеров.....	235
Дайнеко Е. О., Суденкова Н. В. Основы формирования и распределения финансовых потоков субъектов хозяйствования, действующих на современном этапе развития экономики.....	239
Долгих А. Н. К вопросу оценки ликвидационной стоимости имущества для целей залога.....	242
Дюбанов В. А. Методические аспекты совершенствования возрастной структуры лесов в системе устойчивого лесопользования.....	246
Корсак И. А. Мировой опыт формирования инновационной промышленной политики.....	250
Куликовский С. А. Построение системы целей и мониторинга в рамках системы менеджмента качества организации.....	253
Минчукова О. П. Беларусь: совмещение европейского и евразийского векторов интеграции..	258
Мистейко М. М. Маркетинговые аспекты обеспечения устойчивого развития особо охраняемых природных территорий.....	261
Соболевский А. С. Отраслевые факторы повышения эффективности функционирования предприятий промышленности строительных материалов.....	264
Титович А. А. Формирование механизма оценки инновационного развития регионов в условиях интеграции.....	267
Тур В. М. Редукция труда как основа дифференциации заработной платы.....	270
Чернецкая М. С. Тенденции интернет-маркетинга в Республике Беларусь и мире.....	274
Юрени Е. Г. Укрепление конкурентных позиций ОАО «Керамин».....	277
Ал-Фаяд Хайдер Азис Хасаи. Стоимостная оценка нефтяных месторождений Ирака.....	280

РЕФЕРАТЫ.....	284
----------------------	------------