

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Институт предпринимательской деятельности»

**УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ НАУЧНО-
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Монография

под научной редакцией
В.Л. Цыбовского, В.А. Ганского

Минск
«КОВЧЕГ»
2019

УДК 334.02

ББК 65.290

У 67

Рекомендовано к изданию советом учреждения образования
«Институт предпринимательской деятельности» в качестве монографии
(протокол № 5 от 25.06.2019 г.)

Рецензенты:

Ткаченко С.Л., доктор экономических наук, профессор
(Санкт-Петербургский государственный университет)

Чжоу Вэйди, доктор экономических наук, профессор
(Классический университет Центрального Китая)

Авторский коллектив:

Ганский В.А. (п. 1.2), *Годес Н.В.* (п. 3.2), *Климович Н.И.* (п. 1.2),
Козловский В.В. (п. 3.2), *Макогон З.Я.* (п. 3.1), *Мацкевич Л.И.* (п. 2.3),
Меликсетян С.Н. (п. 2.5), *Мойсеенок О.В.* (п. 2.3), *Отришко М.О.* (п. 2.5),
Павлов Э.Л. (п. 3.4), *Платоненко Е.И.* (п. 2.4), *Сиваграков О.В.* (п. 2.1),
Соболенко И.А. (п. 2.4), *Спринчак А.И.* (п. 2.2), *Федоришин Н.Ю.* (п. 3.1),
Цыбовский В.Л. (п. 1.1), *Чаплыгин В.Г.* (п. 3.3), *Шемятихина Л.Ю.* (п. 1.3).

Управление бизнесом и предпринимательская деятельность в новых
условиях научно-технологического развития: монография / под науч. ред.
В.Л. Цыбовского, В.А. Ганского. – Минск: ООО «Ковчег», 2019. – 200 с.

ISBN 978-985-7223-95-4

В монографии представлены теоретико-методологические основы управления бизнесом и предпринимательством в новых условиях научно-технологического развития, актуальные вопросы планирования и внедрения эффективных механизмов и инструментов управления бизнесом и предпринимательством в современных условиях, национальный и международный контекст и др.

Предназначена для научно-педагогической общественности, работников и учащихся высших учебных заведений, представителей бизнеса и государственного управления.

УДК 334.02

ББК 65.290

ISBN 978-985-7223-95-4

© Коллектив авторов, 2019

© Оформление. ООО «Ковчег», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ В НОВЫХ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	6
1.1. Трансформация труда и трудовых отношений в новых условиях научно-технологического развития	6
1.2. Ресурсное и инвестиционно-инновационное обеспечение бизнеса и предпринимательства в современных условиях	42
1.3. Экономическая модель поведения современного предпринимателя	58
2. ПЛАНИРОВАНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕХАНИЗМОВ И ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ	71
2.1. Новая экономика – традиционные ресурсы: развитие бизнеса и предпринимательства на основе природного потенциала сельских территорий ...	71
2.2. Оценка эффективности поддержки предпринимательства государственными и общественными организациями	88
2.3. Система оценки результативности и детерминанты оптимизации контрольно-надзорной деятельности в условиях ведения бизнеса	96
2.4. Внешнеэкономическая деятельность белорусских субъектов бизнеса и предпринимательства: проблемы и правовые аспекты функционирования на современном этапе	108
2.5. Реализация программно-целевого метода планирования расходов в сфере здравоохранения в условиях необходимости повышения качества услуг сферы нематериального производства	124
3. БИЗНЕС И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В УСЛОВИЯХ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА: НАЦИОНАЛЬНЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТЕКСТ	138
3.1. Детерминированность роста экономик стран Центральной и Восточной Европы коррупционным фактором	138
3.2. Опционные контракты и их применение в экономическом пространстве Евразийского экономического союза	157
3.3. Валютно-финансовая интеграция в контексте современных глобальных трансформаций мировой экономики	169
3.4. Специфика реализации принципов социальной ответственности бизнеса (на примере деятельности компании «Total» в ЮАР)	190
Авторский указатель	198

ВВЕДЕНИЕ

Изменение свойств общеэкономической и конкурентной среды, таких как разрушение границ, динамичность и инновационность, обуславливает необходимость использования адекватных методов и подходов к управлению бизнесом и предпринимательской деятельностью. Данная тенденция сохраняется и для управления бизнес-процессами в сфере научно-технологических инноваций. Эта тема за последние несколько лет захватила корпоративный и политический дискурс планеты. Всемирный экономический форум в Давосе два года подряд посвящен четвертой промышленной революции и ее последствиям во всех сферах. Глобальные институты видят в технологиях главный драйвер развития и главное условие для выживания компаний и стран. Однако отечественный бизнес преимущественно мало интересуется сутью глобальных процессов, ролью этих инноваций и возможностями их внедрения. По уровню технологичности белорусская промышленность далеко позади показателей стран ОЭСР, по доле хайтек-продукции в экспорте отстает в четыре-восемь раз, по энергоэффективности – в десять.

Мировые расходы на исследования за прошедшие 15-20 лет выросли в странах ЕС и Северной Америки вдвое, в Юго-Восточной Азии за этот же период расходы на науку возросли в 5 раз, почти вдвое обогнав темпы роста мирового ВВП. При этом большая часть этих расходов – деньги не государств, а именно бизнеса. Половина компаний в мире считает, что инновационные усилия существенно влияют на увеличение их доходов благодаря росту продаж. Каждая пятая компания-лидер по внедрению инноваций ожидает увеличения прибыли на 15 % в следующие пять лет. Инновационность компании также является весомым фактором притока или оттока талантов. Две трети молодых сотрудников в мире собираются сменить место работы в ближайшие три года, а двое из пяти уйдут именно из-за низкого уровня технологий в компаниях.

На такую ситуацию влияют политика, условия ведения бизнеса, макроэкономическая среда. Однако в отличие от этих факторов внедрение научно-технологических инноваций находится в руках владельцев и менеджеров. Тем более что, несмотря на сложные условия, в Беларуси есть эффективные инструменты внедрения научно-технологических новинок. Доходы компаний, которые выделяют более 25 % своих R&D-бюджетов на программное обеспечение, растут быстрее, чем у ключевых конкурентов, которые выделяют на это меньшую часть бюджетов развития.

Ключевыми технологиями для бизнеса сегодня являются машинное обучение и искусственный интеллект, «умные» приложения, дополненная и виртуальная реальность, цифровые копии объектов, блокчейн, чат-системы,

адаптивные системы безопасности, приложения и сетевая сервисная архитектура, платформы цифровых технологий. Для внедрения инноваций извне наибольшее значение имеют технологические партнеры, а с внутренней стороны – собственные сотрудники. Однако чтобы стать драйверами инноваций, сотрудникам необходимы инновационное поведение и культура, свежее мышление и инновационное лидерство топ-менеджеров.

В период выхода из кризиса и перехода к мировым стандартам ведения бизнеса предприятия ставят целью жесткие требования к снижению затрат на производство, освоение новой техники и технологий, повышения качества и конкурентоспособности продукции, поэтому главной задачей для руководства предприятий является поиск и установление связей с поставщиками инновационных идей, технологий, их потенциальных потребителей и конкурентов. Именно управление бизнес-процессами в сфере научно-технологических инноваций, ориентированное на внешнюю среду, является предпосылкой обеспечения долгосрочных конкурентных преимуществ.

На ряду с внешними бизнес-процессами научно-технологических инноваций, внутренние процессы управления также играют весомую роль, поскольку они формируют целостную систему организационных, экономических, правовых форм и методов ведения бизнеса, главной целью которых является внедрение принципиально новой техники, технологии, организационно-управленческих методов управления бизнес-процессами в сфере научно-технологических инноваций, начиная от поиска идеи и определения потребности в инновационных технологиях до анализа результатов их реализации.

Поскольку большинство ученых-практиков и теоретиков относят бизнес-процессы инновационной деятельности, в частности в сфере научно-технологических инноваций к вспомогательным, а не основным на предприятии, еще слабо сформирован их категориальный и понятийный аппарат, фактически отсутствует характеристика типовой структуры бизнес-процесса технологической инновации, отсутствует системный подход к определению эффективных инструментов и механизмов управления бизнес-процессами технологической инновации, что позволяет отнести рассматриваемую тему к перспективным для дальнейшего исследования.



ГЛАВА 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

1.1. ТРАНСФОРМАЦИЯ ТРУДА И ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ НАУЧНО- ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Интерес к труду в данном издании находится в тесной взаимосвязи с кадровой функцией процесса управления любой организацией. Изменения в характере и формах труда влияли и будут влиять на элементы и инструменты реализации кадровой функции. Труд – это специфическая форма активности, и без тщательного ее изучения невозможно улучшить ее, адаптировать людей и рабочие места, а также оптимизировать сферу кадровой функции. Познание и измерение человеческого труда составляют основу и отправную точку для различных дисциплин сферы общественных наук. В специализированной литературе существует множество определений труда, отличающихся по степени общности. Среди многих современных академических работ можно найти следующие определения труда:

– это свойственный человеку акт преобразования природы, порождающий определенные ценности;

– это усилие с целью достижения чего-либо полезного, применение физических и эмоциональных усилий для создания материального объекта или оказания услуг;

– это сознательная преднамеренная деятельность человека, направленная на производство определенных материальных или культурных благ, которая является основой и условием существования и развития общества;

– это процесс сложной физической и умственной деятельности, который направлен на преобразование широко понимаемого окружения таким образом, чтобы увеличить шансы на выживание человеческого вида. Понятие труда означает намеренное и сознательное усилие человека.

Представители различных кругов и научных дисциплин подчеркивают специфические аспекты понятия труда. Труд, по определению философов и педагогов, представляет собой выражение необходимости усилий и дисциплины, необходимости самоутверждения в преобразовании материи, необходимости рационального планирования и реализации намерений, необходимости смотреть в будущее и медленного, но систематического продвижения вперед. В современной социологии трудом считается каждое целенаправленное действие, приводящее к удовлетворению различных

обладающих общественной важностью человеческих потребностей отдельных индивидов или социальных групп, которые осуществляют такое действие с определенной позиции в обществе. В этике утверждается, что труд – это любая индивидуальная или коллективная человеческая деятельность, направленная на совершенствование человека и окружающего его мира. Труд по своей сущности является процессом совершенствования, т.е. создания нового блага, новых ценностей; следовательно разрушение или набор действий, которые не способствуют созданию новых ценностей, не является трудом, так как они не имеют смысла. Только действий, имеющие смысл, являются достойными человека, только они в полном смысле этого слова являются человеческими, и только такие действия являются трудом в узком смысле этого слова. Человеческий труд с точки зрения психологии, это такой вид деятельности, который свидетельствует о экзистенции человека в окружающем его мире, о познании реальности и ее преобразовании в зависимости от собственных потребностей. Невозможно представить себе общество без труда. Он является базовой формой деятельности в жизни взрослого человека, это существенный элемент содержания жизни человека, определяющий возможности существования, развития индивидов и общества. Если суть труда можно сформулировать одним предложением, то определение Гегеля по-видимому будет являться наиболее точным в том смысле, что труд – это целенаправленная деятельность, свойственная только человеку, ориентированная на удовлетворение его потребностей. С другой стороны, теология расширила такую синтетическую трактовку труда, указав, что трудом человек не только трансформирует природу, приспособляя ее к своим потребностям, но и утверждает себя как человека, делает себя в каком-то смысле более человеческим.

С точки зрения наук об управлении труд – это сознательная деятельность человека, ориентированная на достижение поставленных целей и задач. Эти цели могут быть различными: экономическими, научными, исследовательскими, художественными, образовательными и т.д. Они могут быть значимыми для отдельных индивидов, групп или целых, иногда даже огромных, организаций. Труд может быть кратковременным и продолжительным, выполняемым индивидуально или в команде, легким, трудным, важным и менее важным, полезным и бесполезным, служить на благо человеку или в некотором роде служить против него самого. Это одна из важнейших форм человеческой деятельности, которая обусловлена возникновением и развитием цивилизации, материальной и нематериальной культуры, а также отчасти уменьшением зависимости от природы. Труд содействует развитию человека, позволяет реализовать его различные цели и притязания, и, как правило, ничего нельзя достичь без труда. Труд также необходим для физического и эмоционального здоровья человека. Однако труд может иметь и менее приятные стороны, может

вызывать усталость и страдания, ограничивать время для не связанных с основной профессией деятельности, провоцировать конфликты, фрустрации и агрессию. Поэтому так важно правильное управление трудом – как собственным, так и других людей.

С другой стороны, современная экономическая социология широко трактует понятие труда, утверждая, что он охватывает всю человеческую деятельность, которая совершенствует окружающий мир и самого человека. Таким образом, труд – это и строительство домов и дорог, и рациональное выращивание растений и животных, и лечение больных, и игра актеров в театре и кино, и чтение прессы и литературы, и рисование картин, и помощь нуждающимся, и даже молитва – важно, чтобы эта деятельность что-либо или кого-либо совершенствовала, и именно эта особенность труда является наиболее существенной.

Из приведенных определений следует, что отдельные авторы указывают на различные аспекты понятия труда и различные цели его осуществления, считая, что это:

- действие, характерное только для человека;
- источник новых ценностей, средство удовлетворения потребностей и саморазвития;
- средство познания окружения и его преобразования;
- средство удовлетворения человеческих потребностей: материальных и нематериальных;
- способ самосовершенствования и влияния на окружение;
- различные виды функций труда.

Вышеуказанные характеристики могут быть дополнены различием между трудом индивидуальным и групповым трудом, а также между трудом независимым и подчиненным, что важно в процессе управления людьми.

Также необходимо отметить, что не все виды деятельности или действия могут рассматриваться как труд, хотя они требуют определенных усилий и времени. Категория труда не включает в себя деятельность, связанную с хобби, например, любительский сбор грибов, любительская рыбалка, любительская живопись или вышивка, коллекционирование и др.

Проблема трактовки домашних дел в качестве труда достаточно сложна. Не всякое усилие, увенчавшееся конкретным эффектом в материальной или нематериальной форме (форме услуги), может считаться трудом, включенным наравне с другими ее видами в систему национальных счетов. Также и деятельность в домохозяйствах, несмотря на то, что она является необходимым условием функционирования и развития этих самых домохозяйств и его членов, еще не получила статуса труда, и ни его результаты, ни эффекты не учитываются в этих счетах. В тоже время различные исследования показывают, что в результате этого ВВП различных стран недооценивается более чем на 30 %.

Таким образом, наиболее полным и непротиворечивым выглядит следующее определение. Сегодня труд понимается как свойственное только человеку целенаправленное и осмысленное действие, создающее новые блага и ценности, направленное на удовлетворение различных человеческих потребностей и имеющее конкретную социальную значимость. В этом определении важным является акцент на том, что труд связан только с человеком, его сознательной и осмысленной деятельностью, ориентированной на достижение намеченных целей рациональным и разумным способом. Он также должен позитивно восприниматься обществом, поэтому, например, воровство, проституция, наркоторговля не могут считаться сегодня трудовой деятельностью.

Отношение к человеческому труду развивалось очень по-разному на протяжении веков и среди последователей различных религий. Сначала труд презирался и считался недостойным представителей высших сословий, а затем его ценили и уважали.

В Древней Греции сравнительно высоко ценился труд свободных земледельцев, тогда как иной физический труд, например, ремесла, которыми преимущественно занимались рабы, презирался. Труд считался совершенно неприемлемым для высших классов общества, например, для военных сановников. Негативная оценка ручного и наемного труда, в особенности, рабского, была характерна и за пределами Греции. В Древнем Риме отношение к труду было результатом того, что и кто делал. Полное усилие действие, направленное на то, чтобы успешно завершить какое-либо дело, считалась благородным и достойным римского гражданина. С другой стороны, простая, ручная, грязная и сложная работа рассматривалась как плебейской и должна была выполняться преимущественно рабами. Такой подход был перенят и авраамическими религиями и продолжал применяться в эпоху средневековья.

В христианстве отношение к труду было тесно связано с сюжетом изгнания из рая и карой за первородный грех, которой и считался тяжелый, выполнявшийся «в поте лица» смиренный труд. Вместе с изгнанием из рая имела место и заповедь страданий и усилий людей, реализация которой осуществлялась, в том числе, и через необходимый для выживания труд. В Средневековье труд и усердие ценились в основном среди крестьян, а остальная физическая работа находилась в полном презрении и в большинстве случаев рассматривалась как возможность искупить первородный грех.

Труд был характерен для людей низших слоев общества, для людей привилегированных сословий труд был позором, недостойным людей благородного происхождения. Считалось, что он подходит только людям, рожденным с «толстой кожей» – т.е. крестьянам, купцам, ремесленникам и прислуге. Этот подход диаметрально изменился только в эпоху Просвещения, когда стало утверждаться, что труд – это обязанность любого

человека, представители же позитивизма утверждали, что труд является мерилom ценности человека и придает смысл человеческой жизни.

Позитивное отношение протестантов к труду заслуживает особого внимания. Их трудолюбие, развитая этика и культура труда явно способствовала экономическому развитию ряда стран Европы, а позднее также Северной Америки и Австралии. Протестантизм сумел преодолеть презрение иудаизма и тогдашнего христианства к обогащению с помощью своего труда. Протестанты были и до сих пор убеждены, что Бог благоволяет активным и предприимчивым людям, а индивидуальное процветание является доказательством Его благодати. Таким образом, Реформация и протестантизм внесли значительный вклад в развитие капитализма.

На белорусских землях протестантизм не получил столь массового распространения. Следует здесь признать, что как в Великом княжестве Литовском, так и в Речи Посполитой и Российской империи люди, которые благодаря своему труду жили в достатке и процветании, но унаследовали имущественное и социальное положение благодаря своему происхождению, а не личным качествам, имели больший авторитет и уважение. Физический труд не имел общественного авторитета, а творческая работа, хотя и получила признание, не позволяла становиться частью высшего общества.

Современное отношение к труду сформировалось в результате развития экономической науки. Начиная с XVIII в. труд стал объектом интереса и исследований для многих выдающихся ученых-экономистов, таких как А. Смит, Ж.Б. Сэй, Дж.С. Миль, Дж.М. Кейнс, М. Фридман и др. Они занимались различными аспектами труда, включая роль труда в создании национального богатства, определением «цены труда» и добавленной стоимости, а также полной занятостью и борьбой с безработицей.

Наряду с развитием и укреплением рыночной экономики, в эпоху капитализма наемных работников становится все больше, вначале с низкой, а затем со все более высокой квалификацией. Возникает инструментальное отношение к труду, рассматривающее его как показатель социального положения, в отличие от предыдущих периодов, когда социальное положение формировалось главным образом посредством наследования. Таким образом, из усложнения отношения к труду в различные исторические периоды следует, что во всех социальных и экономических системах труд рассматривается как отправной пункт в анализе человеческой сущности.

Сегодня наиболее распространено мнение о том, что человеческая природа является всеобъемлющей, содержит элементы рационального и эмоционального, а человеческие установки являются функцией как определенного набора генов, так и влияния среды и индивидуальных черт. Это следует учитывать в процессе формирования систем управления людьми.

Сегодня также возникают различные связанные с трудом патологии, среди которых заслуживает внимания распространенный феномен так называемого трудоголизма, возникающий в результате преувеличенного,

даже патологического участия в труде. Например, в Японии настоящим социальным бедствием стало явление «кароси» – внезапная смерть сорока или пятидесятилетних работников, вызванная хроническим стрессом, связанным с переутомлением и чрезмерной мобилизацией; наиболее частым последствием чего становится инсульт. Подобное явление в США также наблюдается из-за длительного стресса и переутомления офисных работников, где ежегодно от связанных с работой сердечных приступов умирает около 500 тыс. человек. В Беларуси также врачи обеспокоены все большим распространением заболеваний сердечнососудистой системы среди все более молодых групп населения, стремящихся к построению карьеры и заработку любой ценой. Отсутствие сдержанности в труде, чрезмерная мотивация и конкуренция, а также длительные стрессы и конфликты приводят сегодня к преждевременной смерти миллионов работников по всему миру.

Трудолюбие и преданность делу отделяет лишь тонкая грань от потенциально опасного хронического переутомления, в особенности когда люди движимы человеком руководят чрезмерные амбиции и жадность. Это создает парадоксальную ситуацию, когда люди буквально убивают себя на работе для достижения более комфортной жизни. Между тем сокращение свободного времени является результатом трудоголизма.

Потребление всего изобилия потребительских благ само по себе затягивает. Можно сказать иначе – безумством современной жизни в развитых странах мира является всеобъемлющее желание потреблять все больше и больше, желательно круглосуточно. Кроме того, существуют два фактора, усугубляющих эту ситуацию и ослабляющих желание сократить количество рабочего времени по мере увеличения реальных доходов. Во-первых, растущее значение «рекреационных благ». Например, в США отмечается ситуация, когда граждане приобретают так много спортивного инвентаря и домашней техники, что им банально не хватает времени всем этим пользоваться. Во-вторых, быстрое увеличение спроса на более дорогие формы модного отдыха может быть удовлетворено только путем приобретения большего количества соответствующих товаров для отдыха и путешествий, что, в свою очередь, требует увеличения, а не сокращения рабочего времени (и соответственно сокращения времени на этот самый отдых). Тем самым создается замкнутый круг рабочего и свободного времени.

Немного другие причины трудоголизма можно наблюдать в Беларуси, где можно наблюдать феномен профессиональной усталости и выгорания, возникающий в результате постоянной нагрузки и высоких требований работодателей. Они ожидают, что сотрудники, выполняющие высококвалифицированную умственную работу, будут полностью вовлечены в деятельность организации, в том числе и вовремя отдыха. Ожидаемая полная доступность работников (желательно 24 часа в сутки) в условиях

избыточного предложения рабочей силы на рынке труда и возможности несложного найма работодателем других лиц на эту самую должность создает ситуацию, когда сотрудник находится в неравной системе взаимоотношений относительно условий труда и заработной платы.

Вопреки расхожему мнению, даже работникам с хорошим образованием и опытом работы нелегко бросить одну работу и найти лучшее рабочее место, на рынке труда, перенасыщенном такого рода предложениями. Как показывают многочисленные исследования, в тех случаях, когда работники находятся под постоянным гнетущим давлением, связанным с выполняемыми ими должностными обязанностями, они боятся, что его уволят или они утратят свои позиции в организации. И этот страх может иметь для их физического и психического здоровья, возможно, даже более серьезные последствия, чем факт потери работы.

Каково же будущее труда? Ответ на этот вопрос отнюдь не однозначен. Здесь существует несколько возможных направлений развития событий. Первое направление можно обозначить как катастрофическое, поскольку в нем подчеркиваются в основном факторы, ограничивающие занятость работников в будущем.

1) Катастрофический сценарий. Анализ новейших мировых тенденций экономического развития показывает, что в третьем тысячелетии в глобальной экономике будут наблюдаться тенденции роста безработицы. Такие прогнозы основываются на явлении динамизации капиталоемких технологических процессов, например, в отраслях ИТ или в замене аналоговых систем сетевыми в интегрированных системах управления бизнес-организациями. Потребность в знаниях высвобождает много рабочих мест, но уменьшает их еще больше из-за их архаичного характера в промышленных секторах на границе цивилизации.

По утверждениям некоторых экспертов, минимизация трудовых затрат должна быть постоянным элементом политики снижения эксплуатационных расходов в организациях. Некоторые из них утверждают, что будущая занятость будет соответствовать следующей формуле: $\frac{1}{2} : 2 : 3$:

- в будущем работников будет нужно на половину меньше, чем сегодня;
- эти работники будут получать в два раза больше, чем теперь, что будет способствовать качественному росту уровня их потребления;
- их труд будет приносить результат в три раза лучший, чем сегодня.

Иное видение представляют П.Г. Мартин и Г. Шуман, которые используя универсальный закон В. Парето (закон 20/80), утверждают, что в третьем тысячелетии всего лишь 20 % работающего населения достаточно для поддержания устойчивого развития мировой экономики, а 80 % населения – являются потенциальными безработными, происходящими в основном как из периферийных странах третьего мира, так и из крупных экономических центров. Представленные видения будущего четко

указывают на процесс сокращения рабочих мест. Особенно пугающим выглядит перспектива безработицы для 80 % трудоспособного населения.

Однако лучше всего о закате труда пишет Дж. Рифкин в своей книге «Конец труда». Он утверждает, что мир вступает в новую фазу в своей истории, когда все меньше работников требуется для производства товаров и услуг для всего населения. В прошлом, когда технологическая революция угрожала исчезновением множеству рабочих мест, появился новый сектор, который и аккумулировал в себе все излишки рабочей силы. Однако сегодня все эти сектора становятся жертвами автоматизации и реструктуризации, и не появился ни один новый значительный сектор, способный трудоустроить миллионы безработных. Единственным хотя бы потенциально таким сектором может стать научно-технический сектор, элитарная группа отраслей науки и специализированных дисциплин, отвечающий за внедрение новой экономики будущего, основанной на новейших технологиях и автоматизации. Новые специалисты в сфере символического анализа или инженерии знаний являются представителями сферы науки, инженерии, управления, консалтинга, образования, маркетинга, медиа и др. Хотя их число и будет устойчиво расти, однако так и останется относительно небольшой в сравнении с массами работников, уволенных с работы в связи с появлением новой генерации «думающих» машин. Неиспользуемая рабочая сила главная проблема наступающей эры и проблема, с которой столкнется каждая страна, если наша цивилизация переживет потрясения третьей промышленной революции.

Подобное видение представляет также и А. Шафф, который считает, что миллиарды безработных во всем мире – это не случайное или временное явление. Напротив, оно происходит из закономерностей существующей системы и в ее рамках является непреодолимой. Результатом современной научно-технической революции является отмирание труда. Трудно поверить, что в ближайшем будущем, уже через 20-30 лет, рабочий класс как социальная группа отомрет. Это изменение социальной структуры влечет за собой еще одно, возможно, даже еще более удивительное на первый взгляд явление – вместе с пролетариатом отомрет именно современный класс капиталистов.

Что произойдет с кадровой функцией организации? Станет ли она также ненужной? Будет ли это означать ее конец?

Сегодня делаются некоторые предложения, призванные уменьшить последствия конца труда. Например, Дж. Рифкин видит в этом большую роль третичного сектора (вне рыночного и публичного секторов), называемого также волонтерским или нерыночной социальной экономикой. В этом секторе фидуциарные сделки уступают место общественным связям, когда жертвование своего свободного времени другим посредством волонтерства приходит на смену предоставлению услуг. Социальная экономика, в отличие от рыночного хозяйства, основана на межличностных отношениях, доверии,

духе товарищества, братских отношениях и хозяйствовании – а это черты, которым невозможно научить машины или научить их этому. Формирующемуся третичному сектору необходимы, однако, будут не только волонтерство, но и средства.

2) «Новая экономика» – «новый труд». Второе направление, отражающая будущее труда, фокусируется на утверждении, что не может быть и речи о конце труда в ситуации, когда глобальная занятость в мире увеличивается, а наблюдаемые явления связаны только лишь с некоторыми изменениями в характере труда, а не с его концом. В тоже время наблюдается огромный рост эффективности труда, что приводит к значительному увеличению производства, потребления и качества жизни.

Как писал П. Друкер, капитализм и технологии завоевали мир и создали новую мировую цивилизацию. Со времени первых исследований Ф. Тейлора производительность увеличивается ежегодно на 3,5-4 %, что означает удвоение производства примерно за 18 лет. Благодаря этому в развитых странах повысились уровень и качество жизни. До 1910 г. рабочие работали в среднем по 3 тыс. часов в год, а спустя чуть более чем полвека даже в Японии в общей сложности трудились около 2 тыс. часов в год, для США этот показатель составлял 1,85 тыс. часов в год, а для Германии – менее 1,6 тыс. часов. В 2002 г. этот показатель уже составлял для Японии – 1,828 тыс. часов, для США – 1,777 тыс., для Германии – 1,362 тыс. часов в год. В этих странах в течении часа труда производится в 50 раз больше, чем в начале XX в. Бедные промышленные пролетарии, которые теперь перешли по своему уровню потребления в средний класс, больше всего выиграли от этого роста производства и распределения богатства.

Среди сторонников второго направления в размышлениях о будущем труда особого внимания заслуживают идеи Р.Б. Рейха, который не допускает даже самой мысли о «конце» труда, и пишет лишь о «новом труде». Он не обеспокоен дефицитом труда, но интересуется адаптацией нового труда к требованиям новой жизни в условиях новой экономики. На это, среди прочего, указывает название его книги – «Будущее успеха. Труд и жизнь в новой экономике» (2000 г.).

Его идеи сводятся к следующему. Техника – это мотор позитивных изменений во многих сферах. С экономической точки зрения это несомненное благо, но наша жизнь теперь становится менее предсказуемой. О приспособлении к требованиям новой экономики каждый должен позаботиться сам. Будет меньше постоянной работы, но не будет недостатка в «новой работе». Однако проблемой будет ее поиск, а также неуверенность в том, сколько мы заработаем в следующем месяце, какую работу мы будем выполнять и в каком месте: наша жизнь становится все менее предсказуемой. Новые технологии, приумножающие наши тревоги, несмотря на все являются благом. Нужно лишь скорее их использовать.

Американцы, согласно Р.Б. Рейху, в настоящее время работают усерднее, чем 40 лет назад, не потому что они любят больше работать, а потому что:

- зарплаты стали менее прогнозируемыми;
- если спрос на твои навыки высок, то тебе скорее заплатят больше, чем тем, кто до этого времени занимал более высокое положение в профессиональной иерархии;
- если ты теряешь позиции по отношению к твоему текущему стандарту, то ты должен работать больше;
- даже если у тебя сейчас все хорошо, то ты должен активно поддерживать свои текущие позиции;
- или ты будешь поддерживать тесный контакт со своими клиентами и приумножать знакомства, что может обеспечить тебе больший заработок, или будешь получать меньше и терять позиции;
- теперь ты не часть большой организации, которая раньше тебя поддерживала и продвигала, теперь все больше зависит от тебя самого, теперь ты сам должен поддерживать и продвигать себя;
- право выбора всегда за самим человеком, никто не требует от него именно тяжелого труда.

Мировое хозяйство прошло эпоху механизации, затем автоматизации, вошла в эпоху диджитализации, трудоустройство в глобальном масштабе растет. И нет ни одной разумной экономической причины, что в будущем будет по-другому.

Труд имеет свое постоянное место в системе ценностей независимо от того, понимается ли он абстрактно, как любая работа, или более утилитарно, как деятельность с определенной потребительской ценностью и значимостью действия в поле, в шахте, на фабрике, в офисе или научной лаборатории. В этом отношении нельзя соглашаться с исключительно пессимистическими взглядами, которые на основе только лишь снижения численности профессионально активных граждан делают ошибочные выводы о конце труда как такового. Такие утверждения справедливы скорее лишь относительно труда физических работников – рабочих на производстве или землепашцев в сельском хозяйстве.

Дискуссии не умолкают вокруг смены структуры занятости: о «закате» сельскохозяйственных работников, сокращении численности занятых на производстве, динамичном росте управленческого персонала, увеличении сектора услуг и расширении предложения специалистов, именуемых умственными работниками. Работники не теряют своей производящей силы, однако если вместо тракторов или лопат они производят компьютеры и лазеры, то именно эти новые продукты и будут мерилами ценности их труда.

3) Множественность сценариев. Дискуссию о будущем труда можно сравнить с лабиринтом, в котором существует столько путей, сколько и авторов. В своей книге У. Бек «Новый чудесный мир труда» (2000 г.)

он представляет одиннадцать сценариев трансформации этой ситуации, четыре из которых полны оптимизма, а еще четыре носят весьма пессимистический характер. Оставшиеся три сценария невозможно отнести ни к одной из этих групп сценариев. Однако все эти сценарии имеют общий знаменатель, который объединяет их уверенностью в возможности реформирования условий труда.

У. Бек не ограничивается представлением сценариев и визий. Он также представляет тревоги, которые собственно и приводят его на реформистские позиции. Независимо от угроз, исходящих от современности, он также видит и шансы, которые могут возникать в различных культурах по всему миру. Исчезающая полная и хорошо оплачиваемая занятость, что-то вроде «моногамного труда», может быть заменена полиактивностью и иными видами труда (например, разовая работа, частичная занятость, самозанятость, свободные формы труда и др.). На основе своего исследования У. Бек приходит к выводу о необходимости формирования сильных государств, способных к международной регуляции как национальных, так и международных рынков труда.

Обзор размышлений о будущем труда показывает, что вырисовывается три различных подхода. Согласно Дж. Рифкину техника и запускаемые ею экономические механизмы составляют основную причину утраты людьми работы, в свою очередь для Р.Б. Рейха все выглядит с точностью наоборот: техника и соответствующие экономические механизмы формируют благоприятные условия для создания новых рабочих мест, а для У. Бека техника и сопутствующие ей экономические механизмы являются еще не до конца изученными силами, хотя и дают определенные реальные надежды, так как поддаются регулированию. У. Бек утверждает, что потенциал техники и экономики можно использовать на благо ищущих работу людей, на благо общества.

Представленные выше значительно отличающиеся взгляды на будущее труда применимы главным образом к странам с высоким уровнем развития, управляемых с помощью действенных демократических механизмов. Учет же другой части мирового сообщества, стран недостаточно развитых и бедных, создает еще большее расхождение в оценках влияния техники и экономических механизмов на трудовые ресурсы.

Относительно дискуссии о будущем труда можно отметить, что одни авторы говорят о существенной переоценке в сфере труда, другие – о конце труда как такового, а третьи – о замещении идеологии труда идеологией потребления.

Большинство этих рассуждений либо описывает ярко выраженную позитивную перспективу, либо применимо к наиболее технологически развитым обществам (главным образом США, Япония и некоторые другие высокоразвитые страны). В остальных странах труд и далее будет составлять основное содержание общественной жизни, а для многих членов таких

обществ и далее будет ограниченным источником получения средств для обеспечения материального существования. Такая ситуация особо характерна для большинства постсоциалистических обществ, которые сейчас переживают трудный и сложный процесс системной трансформации.

На фоне этих рассуждений вырисовываются следующие достойные внимания предположения, популярные сегодня в экспертных кругах:

– необходимо значительно расширить понятие труда так, чтобы оно включало также деятельность по улучшению качества жизни, например, труд в рамках домохозяйств, воспитание детей, опека над немощными и слабыми, деятельность на благо экологии и др.

– отвязка доходов граждан от выполняемой ими работы или как минимум ослабление этой связи, например отвязка социальных выплат от труда (например, обязательного медицинского страхования или пенсионных выплат);

– выделение части общественного дохода, хотя бы в очень богатых странах, на содержание определенной группы граждан, которые, руководствуясь собственной иерархией ценностей, выбрали иной способ жизни, чем профессиональная работа (например, представители сферы творчества, религии и др.).

Смена отраслевой структуры занятости будет требовать согласования специфики управления человеческими ресурсами в развивающихся сферах народного хозяйства. До этого времени управление людьми концентрировалось прежде всего на сфере производства (в первую очередь на больших производственных предприятиях), а теперь должно заниматься широко понимаемой сферой услуг и администрации.

В то же время смена характера и содержания труда и его ценности может потребовать иного взгляда на сферу и программы подготовки новых работников, включая переквалификацию существующих работников и разработку соответствующих систем мотивации, учитывающих новые иерархии ценностей и объединение профессиональной деятельности с другими видами активности людей. В случае же реализации сценария «конца труда» вероятнее всего все же останутся определенные анклавы производства и услуг, где будет и далее существовать потребность в управлении человеческими ресурсами, хотя и в значительно уменьшенной и видоизмененной форме. Одновременно формирующийся «третий сектор» (согласно концепции Дж. Рифкина) будет, вероятно, требовать эффективного функционирования малых групп, соответствующей подготовки волонтеров к участию в управлении, как и формирования лидерства и систем мотивации. Можно также предположить, что это будет немного иная, видоизмененная форма управления людьми.

Сегодня в сфере труда можно наблюдать рост таких новых явлений как самозанятость, удаленная работа, временный найм, нелегальный труд и волонтерство.

Под самозанятостью понимается осуществление единоличной хозяйственной деятельности за свой счет и риск. Такая фирма отождествляется с ее собственником, который является одновременно и ее единственным работником. При этом не заключается никакой договор о найме, так как это выглядело бы абсурдно. Вместо категории вознаграждения за труд здесь применяется категория дохода, которым является разница между приходами и расходами на их получение. Решения о самозанятости принимают три группы лиц:

– лица, которые желают организовать фирму с нуля, развивать ее и зарабатывать тем самым себе на жизнь. Это однако краткосрочная самозанятость;

– лица, которые стремятся осуществлять свою трудовую деятельность в свободной форме, например: адвокаты, страховые агенты, архитекторы, переводчики, это могут быть также водители, программисты и т.д. Это самозанятость в узком смысле;

– лица из числа работников организаций и предприятий, которые решаются на самозанятость по экономическим причинам (например, уход от налогов или их уменьшение), или которые вынуждены это сделать (иногда даже принуждены к этому) под влиянием работодателя.

Переход бывших работников в разряд самозанятых лиц приносит для бывшего работодателя практически сплошные выгоды. Используя новую форму сотрудничества с ними, работодатель освобождается от необходимости оплачивать за них взносы на социальное страхование, выплачивать им отпускные, оплачивать сверхурочные часы работы и работу в выходные и праздничные дни, не организует их рабочее место и не заботится более о их условиях труда и т.д.

В то же время для самозанятых лиц здесь имеются как плюсы, так и минусы. В условиях высокого уровня безработицы к плюсам можно отнести работу как такую или источника получения определенного дохода. Кроме того при такой форме организации труда существует возможность выполнения работ / оказания услуг сразу нескольким заказчикам. Следующая позитивная черта – возможность налоговой оптимизации, в особенности для лиц со значительными доходами. Самозанятость дает большее ощущение личной свободы и учит людей брать большую ответственность за свою жизнь и профессиональную карьеру.

Параллельно с этим самозанятость связана с большим личным риском и с большей индивидуальной ответственностью за результаты труда. Кроме того, негативной стороной могут быть значительный размер взносов на социальное страхование, которые для лиц с небольшими доходами могут быть весьма существенными. Неудобства самозанятым лицам также могут принести необходимость ведения бухгалтерского учета, банковского обслуживания, взаимодействия с налоговыми и иными государственными институтами.

Удалённая работа или работа на дому, также называемая дистанционной работой или телеработой – это специфическая форма занятости, при которой работник и работодатель располагаются на существенном расстоянии один от одного, принимая и передавая задания, результаты и вознаграждение за труд при помощи новейших средств телекоммуникации (чаще всего посредством интернета). Авторство этих категорий принадлежит американскому физику Дж.М. Ниллесу.

Не так давно работа на дому была исключительной прерогативой представителей творческих профессий (писателей, сценаристов, художников) и домохозяек. Однако, сегодня она широко распространилась и на иные группы специалистов. Сегодня концепция удалённой работы пользуется большой популярностью среди фрилансеров, которые ищут работодателей через интернет, передают результаты собственной работы и получают вознаграждение за труд через интернет.

Такая работа требует большей самоорганизации и мотивации, так как, в отличие от обычной работы на территории нанимателя, в ней отсутствует внешняя дисциплинирующая среда. Обычно за удаленную работу платят меньше, она больше подходит уже состоявшимся профессионалам.

Среди позитивных черт удаленной работы для таких работников следует отметить возможности лучшего управления временем, отсутствие расходов на проезд к месту работы и обратно, удовлетворение от большего контакта с близкими. Удаленная работа дает возможность для заработка женщинам, занятым уходом за маленькими детьми, а также маломобильным группам населения. Однако удаленная работа имеет и определенные минусы. Она может приводить к разрушению гармоничных отношений между трудом и отдыхом, к развитию чувства одиночества из-за отсутствия контактов с коллегами, отсутствия признания и уважения со стороны других людей. При такой работе у работника отсутствует доступ к некоторому офисному оборудованию, внутрифирменному архиву и иной документации, секретарскому сопровождению и др.

В то же время исследования, касающиеся опыта фирм, практикующих трудоустройство работников на удаленной основе, отмечают рост эффективности таких сотрудников, определяемый множеством факторов. Спокойная домашняя атмосфера, свободная от офисных стрессов, а также отсутствие необходимости рано вставать и ехать на службу может приводить к более рациональной организации времени и высшей продуктивности труда. В домашних условиях существует меньшая вероятность контакта с носителями вирусов и, соответственно, меньшая вероятность временной нетрудоспособности из-за инфекционных заболеваний. Удаленная работа позволяет фирмам снижать расходы на содержание офиса, либо вообще экономить на заработной плате работников благодаря найму специалистов из других стран.

Одной из наибольших преград на пути широкого распространения удаленной работы являются вопросы, связанные с охраной и безопасностью данных. Однако определяющую роль в эффективности удаленного труда играет управление такими работниками. Необходимым становится модификация поиска работников, их мотивация, обучение и организация труда, то есть главных элементов кадровой функции предприятия. Менеджеры должны освоить искусство управления «на расстоянии» в сфере определения и контроля рабочего времени, основ вознаграждения и контроля результатов труда и др.

Под временным наймом понимается выполнение различных задач работником, трудоустроенным в специализированном агентстве по временному найму персонала, на благо и под руководством временного работодателя в период, не превышающий указанный в договоре о временном найме работника.

Как правило, лизинг персонала применяется:

- для выполнения сезонных, временных или экстренных работ;
- для выполнения работ, срочное выполнение которых силами работодателя невозможно или затруднено;
- для выполнения работ, выполнение которых входит в обязанности штатного работника, отсутствующего определенное время на рабочем месте.

Временные работники нужны в основном из-за сезонности производственных процессов или непредвиденных обстоятельств.

К позитивным сторонам этого найма для работодателей следует отнести:

- возможность быстрого поиска и увольнения работников;
- не работодатель, а агентство временного найма осуществляет здесь рекрутацию работников и занимается всем административным сопровождением этого (заключение договоров с работником, выплата заработной платы, уплата налогов и прочих обязательных платежей и т.д.).

Однако, временный найм имеет определенные недостатки, одним из самых существенных среди которых является отсутствие полной идентификации временных работников с предприятием.

Для работников такой формат труда также имеет как свои плюсы, так и свои минусы. К первым следует отнести:

- возможность быстрого получения работы;
- время временной работы засчитывается в общий трудовой стаж (при условии заключения соответствующих договоров);
- агентство временного найма оплачивает все взносы по обязательному социальному страхованию;
- временный работник получает аналогичные условия труда как и штатные работники;
- в ходе временной работы работник получает определенный опыт и навыки, которые сможет использовать и позже;

– временный работник имеет шансы получить постоянное место работы, если хорошо зарекомендует себя перед временным работодателем.

В современной Европе можно выделить три группы лиц, заинтересованных временным наймом:

– молодые люди без опыта работы. Они ищут не только и не столько возможности заработать, но и возможности получить практические навыки в профессии, установить необходимые профессиональные контакты, получить хорошие рекомендации, что будет полезно для последующего трудоустройства;

– специалисты с редкой квалификацией и специфическим образованием. Их интересует возможность заработка, однако они также стремятся получить новый опыт работы, особенно в известных фирмах;

– безработные, трудовые мигранты и др.

Нелегальный труд иногда также определяется терминами неофициального трудоустройства, «левая работа», «серые» схемы на рынке труда, популярна также конструкция «работа с зарплатой в конверте». К этой категории труда относятся два вида трудовой деятельности:

– трудовая активность, связанная с нелегальным производством, называемым также черной (противозаконной, подпольной) теневой экономикой. К ней относятся виды хозяйственной деятельности, запрещенные действующим законодательством, и охватывающие работников, которые получают доходы от преступной деятельности, такой как наркоторговля, проституция, фальшивомонетничество, нелегальный оборот оружия, алкоголя, контрафактной продукции и т.п.;

– трудовая активность, связанная с серой (неформальной) теневой экономикой, которая заключается в производстве товаров и оказании услуг, не запрещенных законом, но полностью или хотя бы частично скрываемых от государственных органов (налоговых, таможенных, статистических, социального страхования и т.д.).

В рамках серой экономики встречаются:

– занижение доходов, получаемых официально зарегистрированными субъектами хозяйственной деятельности, например, занижение объемов продаж, фиктивное занижение заработной платы работников, занижение численности сотрудников и нелегальное трудоустройство и др.;

– отсутствие регистрации хозяйственной деятельности или неполнота выполнения всех предусмотренных законом процедур, из которого вытекает неполнота выполнения субъектом хозяйствования финансовых и иных обязательств перед государством, например, отсутствие у предприятия необходимых лицензий, неоформленные работники в сфере строительства, сельского хозяйства, в сфере услуг и т.д.

При этом следует различать нелегальную работу, вызванную отсутствием возможности получения легальных доходов, и нелегальную работу, не регистрируемую по иным причинам (например, нежелание

платить налоги, выполнять предусмотренные законом нормы, правила и процедуры и т.д.).

Нелегальная работа имеет свои положительные эффекты. Она является источником основных или дополнительных средств к существованию, ограничивая тем самым сферу бедности. Она создает возможности для дальнейшей легализации своего труда, что нивелирует негативные последствия безработицы. Такой труд предотвращает потерю квалификации и создает возможности для получения новых профессиональных навыков. Это форма интеграции безработных с трудоустроенными гражданами, она может быть инструментом создания собственного капитала, легализованного в будущем через законную хозяйственную деятельность.

Однако нелегальный труд имеет и свои недостатки. Он лишает полностью или же существенно ограничивает социальную защиту работника и его семьи. В перспективе это негативно влияет на пенсионное обеспечение. Нелегальные работники не могут рассчитывать на гарантированные законом отпуска и выходные, выплаты за сверхурочное время работы, официальное повышение квалификации за счет работодателя и т.д. Положение таких работников характеризуется крайней нестабильностью трудоустройства и, как правило, худшими условиями труда. Это приводит к отсутствию идентификации работников с целями собственников фирмы.

С точки зрения работников самым большим минусом серой экономики является возможность тем самым снизить ценность их труда и увеличить среди них конкуренцию. Это может быть форма селекции кандидатов на легальное занятие вакантной должности.

В рассуждениях о будущем труда следует помнить о формирующемся третьем или некоммерческом секторе (первые два – это рынок и государство), к которому все чаще применяют термин «волонтерство». Волонтерство – это безвозмездная, абсолютно добровольная и сознательная деятельность на благо других людей или общества в целом, выходящая за рамки семейных, дружеских и приятельских отношений. Эта категория уже прочно вошла в законодательство многих европейских стран, где помощью волонтеров могут воспользоваться неправительственные организации (различные общественные организации, объединения, фонды и т.п.), органы государственного управления и самоуправления, а также подчиненные им учреждения и организации (например, музеи, библиотеки, школы, больницы и др.) – при условии, что такая помощь относится к их основной уставной деятельности, но никак не к коммерческой деятельности. Популярной в мире является помощь нуждающимся (бездомным, малоимущим и больным людям, зоозащитная деятельность и др.), деятельность в религиозных организациях (в церкви, в воскресной школе и др.), деятельность в сфере культуры (участие в благоустройстве или восстановлении памятников и памятных мест, помощь музеям, волонтерство во время проведения масштабных мероприятий), орана природы и т.д.

Волонтер как правило должен иметь определенный уровень квалификации и соответствовать виду и характеру выполняемой деятельности. Опыт, получаемый в ходе волонтерства, может быть затем применен и в основной трудовой деятельности, при поиске постоянного места работы. Работодатели в своем большинстве позитивно реагируют на информацию из резюме соискателей, указывающую на его активность, открытость и умение работать в группе.

Неоплачиваемые студенческие практики и стажировки на предприятиях также являются формой волонтерства. Это форма получения профессионального опыта и впечатлений от пребывания в профессиональной среде, которая имеет определенный вес в процессе поиска постоянного места работы выпускниками. Поэтому молодые люди стремятся проходить практики и стажировки в наиболее успешных и известных фирмах даже несмотря на отсутствие вознаграждения за их труд.

Использование бесплатного труда является выгодным для субъектов хозяйствования, в особенности в периоды отпусков, когда часть работников отсутствует. Их можно отчасти заменить практикантами и тем самым избежать найма временных работников.

В каждой организации (предприятии) можно выделить определенный набор функций, выполнение которых должно привести к реализации определенных целей и задач. Эти функции можно классифицировать применяя различные критерии, например, с точки зрения критерия важности выделяются функции базовые и вспомогательные, а с точки зрения вертикального разделения труда (иерархический критерий) выделяются функции регулирующие (управляющие, руководящие) и исполнительные. В свою очередь с точки зрения вида деятельности в организации можно говорить о таких функциях как, например, инвестиционная, производственная, финансовая, снабженческая, маркетинговая и т.д. Среди них находится и кадровая функция, которая охватывает всю совокупность вопросов относительно персонала организации (предприятия), например, их поиск, управление ими, их профессиональное развитие и др. Кадровая функция может быть объектом теоретического (философия, школы, модели и др.) и практического анализа (процессы и процедуры, исполнение, поведение менеджеров и исполнителей и др.). В кадровой функции действия регулирующего и исполнительного характера переплетаются друг с другом. Регулирующие действия (планирование, организация, мотивация, контроль) в рамках кадровой функции предлагается определять как управление кадрами или управление персоналом.

Вид кадровой функции в конкретной организации формируется в результате действия множества факторов, среди которых стратегия организации, ее структура и организационная культура, а также под воздействием отношений внешних и внутренних субъектов.

Взгляды на роль людей в организации, на решение вопросов их эффективного использования активно эволюционировали и влияли на меняющийся вид кадровой функции. Зарождение кадровой функции можно отнести к самому начальному этапу организации хозяйственной деятельности на рыночных основах. Трудоустройство хотя бы нескольких сотрудников уже на том этапе порождало для предпринимателя множество проблем, среди которых был их подбор, распределение обязанностей, обучение, оценка и вознаграждение, и следовательно приводило к началу формирования кадровой функции. На фоне существовавшей практики появляются концепции и публикации выдающихся мыслителей относительно значения наемных работников в процессе производства.

Одним из них был Р. Оуэн (1771-1858 гг.), основатель научной организации труда, реализовывавший свои теоретические концепции на практике. На своих текстильных фабриках в Нью-Ланарке в Шотландии в начале XIX в. он провел ряд реформ: сократил рабочий день, запретил детский труд, построил для своих рабочих лучшие дома и содержал специализированный магазин, где можно было недорого приобретать различные товары. Кроме общего улучшения условий труда на своих фабриках, Р. Оуэн внедрил множество весьма конкретных правил поведения, которые также влияли на производительность. Например, труд всех работников подлежал ежедневной публичной оценке. Он считал, что такая оценка не только позволит руководителю идентифицировать проблемные области, но и также будет способствовать формированию у рабочих чувства гордости и конкуренции.

Р. Оуэн был экономистом-новатором – утопическим социалистом, но никогда не считал, что осуществляет свои реформы исключительно из-за гуманизма. В тоже время он утверждал, что лучшие бытовые условия работников приносят увеличение продуктивности и прибыли. В то время как на других промышленных предприятиях инвестиции концентрируются на техническом развитии, Р. Оуэн подчеркивал, что лучшим является инвестирование в работников (в «живые машины»). Также следует отметить его теории и практики по организации кооперативов и общенациональных профессиональных союзов; он считался самым романтичным среди противников дикого капитализма XIX в. Однако Р. Оуэн был одинок в своих взглядах. Консерваторы видели в его проектах угрозу существующему порядку, а радикалы в свою очередь – только фарс.

Кадровая функция имеет объективный характер и действует всегда, когда имеет место трудовой коллектив. Это составная конструкция, и ее компоненты изменяются как под влиянием эволюционирующей реальности, так и под влиянием развития науки, и в особенности наук об организации и управлении.

Теоретический и практический интерес к эволюции кадровой функции относится главным образом к эпохе индустриализации, и в особенности

к периоду с конца XIX – начала XX вв. и вплоть до начала постиндустриального периода. Первый представляет этап становления кадровой функции, а второй – ее развитие. Иллюстрируют процесс этой эволюции приведенные ниже модели кадровой функции, появляющиеся в науке последовательно и основывающиеся на принимаемых в них стереотипах человека.

Формулирование моделей кадровой функции показывает ее эволюцию через характеристику виртуальной конструкции, являющейся упрощенным отражением определенного фрагмента действительности, из которого удаляются несущественные для конкретного исторического периода особенности, отношения и элементы.

Каждой модели кадровой функции приписывается специфический стереотип человека, соответствующий данной модели. Посредством этого стереотипа происходит понимание функционирующего в общественном сознании упрощенного и ценно окрашенного образа, относящегося к людям, действующим в данной модели кадровой функции организации.

Начальный, существенный этап формирования взглядов на вопросы управления людьми в организации приходится на период развитой промышленной революции (конец XIX – XX вв.), которая заключалась в переходе от ручного производства в мануфактурах к механизированному производству на фабриках, делая возможным промышленное производство и развитие крупной промышленности, значительное накопление капитала. Это требовало большого количества квалифицированных работников, которых тогда было недостаточно. Это стало причиной поиска способов повышения продуктивности имеющихся работников. В этом им пришлось на помощь научное управление или научная организация труда и его главный создатель, американский инженер Ф.У. Тейлор (1856-1915 гг.), публикация которого «Основы научного управления» была издана в 1911 г. в США. Опираясь на свой богатый опыт, Ф.У. Тейлор в ней сформулировал основные правила научного управления, среди которых есть и такие, которые можно отнести к кадровой функции. Например:

- правило научной разработки каждого элемента труда человека так, чтобы можно было выбрать лучший способ исполнения каждого задания;
- правило научного подбора работников таким образом, чтобы можно было каждому из них поручить работу, к которой он имеет наибольшую предрасположенность;
- правило постоянного обучения и совершенствования работников;
- правило непосредственного, дружественного сотрудничества между руководством и работниками.

Концепции Ф.У. Тейлора нашли множество горячих сторонников и последователей. Супруги Ф. и Л. Гилберт (1868-1924, 1878-1972 гг.) разработали методы исследования хода и продолжительности трудовых процессов, а также их графической презентации, имеющей своей целью выделение ненужных движений во время труда, и как следствие уменьшения

усталости. Г.Л. Гантт (1861-1919 гг.) разработал графики, позволяющие сравнивать фактический и плановый ход работ. Также он спроектировал и внедрил в практику стимулирующую систему оплаты труда, которая являлась более эффективной, чем система Тейлора. Его сдельно-премиальная система оплаты труда предусматривала максимальное вознаграждение за выполнение определенного уровня работы, и, соответственно, минимальное за недостижение этого уровня. В этой системе предусматривались также премии для руководителей, чьи все подчиненные выполняли заданные плановые показатели работ, что являлось хорошим стимулом для того, чтобы они лучше обучали и подтягивали отстающих работников. В свою очередь К. Адамецкий (1866-1933 гг.), один из создателей научной организации труда, сконцентрировался на рациональной организации коллективного труда, результатом чего в 1896 г. стал разработанный им закон гармонии и графический метод анализа и планирования коллективного труда – гармонограмма.

Представители указанного научного направления уделяли большое внимание подбору работников, что в свою очередь является одним из основных условий успеха организации. Основной идеей в этот период было убеждение о праксеологической ценности адаптации человека к труду. Это утверждение следует из предположения, что люди обладают определенной структурой психофизических склонностей к действиям того или иного типа. Эффективность действия является функцией психофизических предрасположенностей, знаний и умений, а идентификация композиции этих элементов и становится основным фактором успешного подбора персонала. Из такого подхода следует тезис о необходимости предварительного исследования отбираемых кандидатов, и далее – определения направлений их обучения и совершенствования.

В сфере мотивации работников научная организация труда признавала эффективность экономической мотивации как стимула позитивного, и системы наказаний в качестве стимула негативного. Система санкций, жесткие правила поведения и атмосфера страха должны были выступать в этой концепции стимулирующими факторами в процессе повышения эффективности труда.

Такая система мотивации и организации труда относилась к определенному стереотипу человека, который традиционно называется человеком экономическим. Эта парадигма с одной стороны относится к производителю-капиталисту, который охвачен неумемной жадностью денег и власти, а с другой стороны – к примитивному человеку-работнику, который стремится только к удовлетворению своих физиологических потребностей, не рассматривающий труд как инструмент удовлетворения своих потребностей более высокого порядка. В конце концов, в традиционном стереотипе homo oeconomicus и не предусматривалось наличие у работника более высоких потребностей.

Примером научной организации труда было т.н. административное направление, сконцентрированное на научном исследовании и выработке основ административной деятельности и более общих основ организации. Создателем этого направления считается французский инженер А. Файоль (1841-1925 гг.). Основываясь на своем управленческом опыте он старался систематизировать практики управления так, чтобы дать советы другим управленцам. Его идеи представлены в 14 базовых принципах эффективного управления, среди которых значительная часть относится и к управлению людьми, например: разделение труда – то есть перепоручение работникам отдельных операций и, как следствие, повышение производительности труда, ввиду того, что персонал получает возможность сосредоточения своего внимания; власть и ответственность – право отдавать приказы должно быть уравновешено ответственностью за их последствия; дисциплина – необходимость соблюдения правил, установленных внутри организации, для поддержания дисциплины необходимо наличие на всех уровнях руководителей, способных применять адекватные санкции к нарушителям порядка; единоначалие – каждый работник отчитывается только перед одним руководителем и только от него получает распоряжения; единство действий – группа работников должна работать только по единому плану, направленному на достижение одной цели; подчинённость интересов – интересы работника или группы работников не должны ставиться выше интересов организации; вознаграждение – наличие справедливых методов стимулирования работников; централизация – естественный порядок в организации, имеющей управляющий центр, степень централизации зависит от каждого конкретного случая; иерархия – организационная иерархия, которая не должна нарушаться, но которую, по мере возможности, необходимо сократить во избежание вреда; порядок – определённое место для каждого лица и каждое лицо на своём месте; справедливость – уважение и справедливость администрации к подчинённым, сочетание благожелательности и правосудия; стабильность персонала – текучесть кадров ослабляет организацию и является следствием плохого менеджмента; инициатива – предоставление возможности проявления личной инициативы работникам; корпоративный дух – сплочённость работников, единство силы.

Он предложит также концепцию деления управления деятельности организации на шесть тесно связанных между собой действий. Среди них – управленческие действия с делением на следующие субфункции: планирование, организация, командование, координация и контроль. Именно они сегодня чаще всего называются управленческими функциями, однако, при условии определенной смены их смыслового содержания. Существенным вкладом А. Файоля в теорию управления было также его утверждение, что эффективное управление не является вопросом наличия или отсутствия личного таланта, а скорее определенным навыком, которому, как и всем другим навыкам, можно научиться.

Третьим, кроме Тейлора и Файоля, классиком теории управления считается немецкий социолог М. Вебер (1864-1920 гг.), который занимался среди прочего изучением функционирования больших организаций с помощью идеального типа бюрократии как формально наиболее рациональной формы власти («авторитета»). Он приводит формальные характеристики, в которых бюрократическое управление находит свое конкретное, необходимое для гармонизации действий выражение. Среди них находятся такие важные для управления людьми вопросы как, например, основа компетенции и управленческой иерархии, основы труда и вознаграждения руководителей и необходимые квалификации. В еще большей степени это относится к управленцам, которые должны точно следовать инструкциям и указаниям сверху. Вебер отмечал, что управленцы наделяются властью в соответствии с трудовым договором, основой их отбора является их профессиональная квалификация, они назначаются, а не выбираются, соответствующим образом вознаграждаются и получают продвижение по карьерной лестнице, а также систематически контролируются.

Таким образом, можно утверждать, что научная организация труда и административное направление составляют основу классической теории организации и управления. Ее аналогом в отношении кадровой функции является так называемая традиционная модель, которой соответствует стереотип человека экономического (*homo oeconomicus*).

В первый раз модель классической теории организации и управления были поставлены под сомнение Ч.И. Барнардом (1886-1961 г.), когда он указал на значение неформальной организации – сети неформальных ролей и отношений, которые оказывают значительное воздействие на способ функционирования формальной структуры. Эта проблема заинтересовала и иных исследователей. В ответ на определенные ограничения классической теории сформировалось новое направление, называемое также движением отношений сотрудничества, и соответствующая ему модель кадровой функции (вместе с новым стереотипом человека), учитывающая новые обстоятельства взаимодействия людей в организации.

Теория отношений сотрудничества зародилась в результате исследования поведения людей в процессе выполнения ими определенной работы, которое проводилось в 1924-1933 гг. в корпорации «Вестерн Электрик» и получившее название «Хотторнский эксперимент», так как многие из них проводились в Хотторне недалеко от Чикаго в США. В исследовании принимал участие Дж.Э. Мэйо (1880-1949 гг.) вместе с группой сотрудников (Ф.Дж. Ретлисбергер и др.). В ходе исследования они пришли к выводу, что условия труда материальные стимулы не были главными источниками роста производительности труда работников. Оказалось, что для членов и исследуемой, и контрольной групп стимулом к большей производительности труда было чувство гордости от факта выделения их из массы и внимания к ним. В ходе эксперимента был сделан

вывод, что работники будут лучше работать если они заметят заботу со стороны руководства о их благополучии, и особое внимание к ним контролирующих структур. Констатировался также сильное влияние на уровень производительности труда со стороны неформальных рабочих групп, который был в несколько раз сильнее по сравнению с желанием руководства.

Главный вывод, который можно сделать на основе трудов Дж.Э. Мэйо сводится к тому, что вопросы прогулов, текучести кадров, негативных настроений и слабой производительности труда следует решать с помощью упрочнения связей в группах и усиление сотрудничества работников. Это относится в равной мере как к большим, так и к малым организациям. Выводы исследований Дж.Э. Мэйо касаются среди прочего также следующих утверждений:

- труд – это групповое действие;
- социальное окружение взрослого человека формируется главным образом под воздействием его профессии;
- потребность в признании, уверенности и чувства сопричастности больше влияют на настроения работника и его производительность, чем физические условия его труда;
- отношение и производительность работника обусловлены социальными требованиями в равной мере как к внутренней, так и к внешней среде организации;
- неформальные группы, существующие в рамках организации, оказывают сильное социальное влияние на привычки персонала и отношение отдельных работников;
- сотрудничество групп не является результатом случая, оно должно планироваться и развиваться руководством; если это сотрудничество будет достигнуто, то связи, объединяющие работников организации, могут продемонстрировать такую прочность, которая сможет противостоять влиянию атомизированного общества.

Из этого следует, что Дж.Э. Мэйо с годами вернулся к прогрессивным идеям Р. Оуэна относительно заботы о работниках, называемых им «живыми машинами». Однако Мэйо дошел в своих размышлениях до утверждения о смене стереотипа работника: вместо предыдущего человека экономического (*homo oeconomicus*), руководствующегося, прежде всего, личными потребностями экономического характера, он сформировал новую концепцию человека социального (*homo socialis*). Базовые характеристики этого стереотипа отражают перечисленные выше шесть пунктов утверждений Дж.Э. Мэйо.

Активная трансформация отношений сотрудничества привела также сегодня к существенным изменениям в сфере реализации кадровой функции в организациях. Теперь в ней значительное внимание стало уделяться формированию позитивного эмоционального отношения работников

к их предприятиям, к их роли в этих предприятиях и действиям, обусловленных этой ролью. Речь идет здесь о влиянии факторов нетехнических, неэкономических и неформальных, которые являются эффектом участия работников в неформальных группах. Утверждалось, что хорошая атмосфера, взаимоуважение, благосклонное отношение, отсутствие конфликтов и всеобщее желание гармоничного сотрудничества формирует чувство удовольствия от принадлежности к коллективу, усиливает связь с ним, увеличивает уровень удовлетворенности работой, тем самым формируя условия для высокой производительности труда. С этой точки зрения все конфликты, возникающие в организации, должны незамедлительно ликвидироваться. Для этого следует содействовать скорейшему формированию в трудовом коллективе неформальных групп, сотрудничающих между собой.

В этой модели отмечается необходимость формирования связи внепрофессиональной жизни работников с организацией. Утверждается, что организация должна принимать более активно проявлять себя в социальной сфере через организацию свободного времени и отдыха работников и их семей, строительство жилья, медицинское обслуживание и др. Следует избегать чрезмерного разделения труда, которое может привести к психологической и физической усталости, снижению чувства своей значимости из-за чрезмерной простоты и повторяемости выполняемых работником операций. В этой модели приветствуется применение демократического стиля управления и децентрализации или перемещение процессов принятия решений на более низкие уровни. Децентрализация должна, однако, дополняться соответствующей кадровой политикой, учитывающей производительность труда работников, сложность и качество выполняемых ими операций, поощрения и награды за хорошие результаты, а также взысканиями за низкую эффективность или отсутствие необходимых навыков вплоть до увольнения.

Бихевиористская концепция стала первой крупной концепцией человека, сформированной в результате исследований психологов. В соответствии с ней существенное значение в интерпретации поведения людей имеет действие внешних факторов. Считается, что человек является внешнеориентированной системой, его поведение полностью определяется внешней средой, или иначе – является реакцией на окружение. Различаются позитивные и негативные стимулы. Первые из них воспринимаются как поощрения, вторые – как наказания. Существующая в окружении система поощрений и наказаний будет указывать на то, к чему человек стремиться и чего старается избегать. Поощряемое поведение людей закрепляется и распространяется, а наказываемое подлежит ослаблению вплоть до его полного исключения.

Концепция бихевиоризма имеет множество вариаций, однако без сомнений наиболее оригинальной является теория усиления, известная

также как теория модификации поведения Б.Ф. Скиннера. Эта концепция является чрезвычайно простой и ясной. Согласно ней поведение человека, его достижения в учебной и творческой деятельности, его межличностные контакты и организационная деятельность зависят от генетики, физического и социального окружения. Окружение представляет собой конфигурацию или своеобразную мозаику стимулов. Они и управляют реакциями человека. В этом контексте личность полностью определяется внешними факторами и событиями. Главной же задачей психолога является исследование отношений между окружением и реакциями на него. В таком виде, однако, в концепции не остается места анализу внутренних состояний, черт личности и ее отношений. Однако, по мнению Б.Ф. Скиннера, в своей массе эти факторы не регулируют поведения.

Для сформировавшегося в 1960-х гг. гуманистического направления характерен умеренный оптимизм. Оно рассматривает людей как борющихся за реализацию своего потенциала, стремящихся к тому, чтобы несмотря на индивидуальные ограничения, достичь вершины личного развития. К.Р. Роджерс (1902-1987 гг.) и А. Маслоу (1908-1970 гг.) – это два главных теоретика гуманистического направления, которые сформировали многочисленные гипотезы относительно человеческой природы, личного опыта и мотивации. По их мнению, базовой движущей силой человеческих поступков является стремление к самореализации и актуализации своих потенциальных возможностей.

А. Маслоу трактует гуманистическую психологию как дополнение бихевиоризма, а не как его альтернативу. Важнейшей гипотезой в теории мотивации А. Маслоу является гипотеза о иерархии потребностей, согласно которой мотивация людей определяется иерархией базовых, инстинктивных потребностей. Эта иерархия охватывает потребности физиологические, потребности в безопасности, в участии, в уважении и самореализации (последнее – это потребности в творчестве, знании и понимании, а также эстетические потребности). Мотивирующую силу при этом имеют только лишь неудовлетворенные потребности. Когда потребность низшего уровня оказывается удовлетворенной, может начать доминировать потребность более высокого уровня, теперь именно она будет определять поведение личности. Следовательно, самореализация требует удовлетворения всех иных базовых потребностей.

Здесь следует обратить внимание на то, что понятие гуманистической психологии, достаточно широко применяемое в науке, не является частным понятием. Каждое психологическое направление – упоминавшийся уже бихевиоризм, психодинамическая концепция или когнитивная психология – целью которого является лучшее понимание поведения человека, имеет гуманистические черты, а именно – касается человека и служит ему. Здесь, однако, интерес представляет влияние психологии в связке с иными областями знания на практику организации и управления

предприятием. Множество исследователей, опираясь на достижения психологии, но применяя также наработки социологии, антропологии, экономики или медицины, внесли в этой сфере значительный вклад в науку об управлении. Например, К. Арджирис, Ф. Герцберг, К. Левин, Р. Ликерт, Д. МакГрегор и др. Примером здесь может служить концепция совершенствования организации (дословно – концепция развития организации), которая применяет теоретические основы и практики прикладного бихевиоризма и занимается изменением отношения, восприятия действий и ожиданий работников. Развитие организации ориентировано на совершенствование межличностного аспекта организации, взаимоотношений личности и фирмы с целью ориентации организации на более высокий уровень функционирования.

Теоретические концепции, возникшие в 1950-1960-х гг., имели существенное влияние на тогдашний характер кадровой функции, реализуемой в хозяйствующих субъектах. Он сводился главным образом к действиям в сфере гуманизации трудовых отношений и самой организации, преследующих в свою очередь увеличение эффективности труда работников. Внимание акцентировалось на участии работников в процессах принятия решений, самоконтроле, удовлетворенности от труда, борьбу с неявкой на рабочие места и текучестью кадров. Этому должны были содействовать разнообразные и гибкие системы мотивации, которые должны были сделать возможным укрепление поведения работников, ориентированных на выполнение различных по характеру и во времени трудовых функций, учитывающие одновременно личные черты работников, являющиеся следствием изменяющихся потребностей и приобретенного опыта. Для этого также структура вознаграждений и взысканий должна давать руководителю возможность индивидуализации и вариативности применяемых в отношении подчиненных стимулов.

Сфера и формы реализации кадровой функции – вне традиционного администрирования персонала – охватили и иные новые области, так как: применение психологических тестов в процессе подбора персонала, обеспечение лучших условий и организации труда, юридические аспекты труда, развитие квалификации сотрудников посредством обучения в сфере творчества и инноваций и др.

Следующий подход в реализации кадровой функции связан с формированием идеи трактовки работников как важного ресурса организации (предприятия), который определенным способом влияет на ее конкурентоспособность на рынке. Начал применение понятия человеческих ресурсов относительно трудоустроенных на предприятии людей П.Ф. Друкер, который сформулировал следующие идеи.

Из всех экономических ресурсов наименее эффективно используется ресурс человеческий, и самые большие возможности улучшения экономической производительности заключаются именно в повышении

эффективности человеческого труда. Достижения предприятия зависят в конечном счете именно от того, удастся ли склонить людей к эффективному труду. Поэтому управление работником и его труд являются одной из основных функций управления.

Как следует из вышесказанного, П.Ф. Друкер указывал на необходимость более пристального внимания к человеческим ресурсам предприятия как к важному фактору роста эффективности, но еще не употреблял категории управления человеческими ресурсами. Принято считать, что Р. Майлс является автором этой категории в связи с публикацией его статьи в 1965 г. В ней представлен очерк концепции управления человеческими ресурсами как противовес наплывлению отношений сотрудничества (human relations) и доминирующему тогда термину управления персоналом. Учитывая системные концепции, Р. Майлс указывал на необходимость комплексного решения вопросов людей в организации (как ресурса) и системного подхода к реализации кадровой функции, т.е. объединения отдельных персональных решений и кадровых действий в единую целостность.

Существенное значение для развития теории и практики управления людьми в организации имели две модельные концепции управления человеческими ресурсами, сформировавшиеся в США:

– мичиганская модель, которая стала результатом работы научного коллектива Мичиганского университета (г. Энн-Арбор, штат Мичиган, США) и заключалась в интеграции управления человеческими ресурсами с общей стратегией предприятия и его организационной структурой;

– гарвардская модель, возникновение которой связано с решением о включении в 1981 г. в магистерскую программу по бизнес-администрированию в Гарвардской школе бизнеса (г. Бостон, штат Массачусетс, США) обязательного предмета под названием «Управление человеческими ресурсами» («Human resource management»).

Не только в США, но и в других странах имели место работы над развитием теории и практики управления человеческими ресурсами, например среди британских исследователей достойны внимания работы Д. Гуэста, К. Легги, К. Хедри, А. Петтигрю, Дж. Стори и М. Армстронга, который начиная с 1977 г. публиковал свои работы, посвященные этой теме.

Таким образом, управление человеческими ресурсами можно трактовать как современную модель кадровой функции организации. Ее основной идеей является такое формирование, адаптация и использование человеческих ресурсов, чтобы имело место полное достижение планов организации при одновременном учете интересов собственников и работников фирмы. Управление человеческими ресурсами должно предусматривать комплексные и гармонизированные действия.

Разработка основ, целей и общих надзор над процессами управления человеческими ресурсами должны относиться к сфере компетенций

руководства высшего уровня, в свою очередь за их реализацию и результаты должны отвечать линейные руководители. Важную роль в этом процессе играют специалисты по кадрам: от информационно-организационной поддержки процессов принятия решений высшим руководством по этим вопросам до консультирования линейных руководителей.

Существенными особенностями управления человеческими ресурсами является среди прочего: стратегический подход, формирование соответствующей организационной культуры, повышение качества отношений в процессе труда (увеличение участия, расширение сфер автономии, вовлеченности, справедливое и равное отношение ко всем работникам). С целью повышения уровня производительности человеческих ресурсов применяется среди прочего: комплексное управление посредством качества, управление через цели/эффекты, управление человеческими ресурсами, основанное на компетенции и др. Большое значение имеет обучение. В сфере мотивации очевидно большое разнообразие материальных и нематериальных форм и компонентов.

Это соответствует восприятию работника через призму стереотипа человека комплексного. В стереотипе *homo oeconomicus* акцентируются прежде всего экономические потребности, в стереотипе *homo socialis* – общественные потребности, а в стереотипе внешнеориентированного и самореализующегося акцент делается на психологические аспекты человеческого труда и потребности высшего порядка. В тоже время при рассмотрении работника через призму стереотипа человека комплексного акцентируются ожидания работников в контексте управления человеческими ресурсами, ориентированные на необходимость комплексного к ним подхода: от входа до выхода из организации. Эти ожидания относятся к отсутствию дискриминации (в т.ч. с точки зрения пола, возраста) в процессе рекрутации и отбора кандидатов на определенную должность. С момента принятия – соответствующих программ профессиональной адаптации (помощь опытного наставника – менторинг, специфической формы обучения – коучинг). В процессе труда – соответствующего материального и нематериального мотивирования, соучастия и ответственности при принятии определенных решений, справедливой оценки (отсутствия моббинга) и возможности профессионального развития (соответствующих обучающих программ). А при выходе из организации – цивилизованного и культурного расставания (программ отслеживаемых увольнений – аутплейсмент).

Из вышеперечисленного следует необходимость отхода в управлении человеческими ресурсами от случайных действий и рутинного администрирования персонала в пользу формирования целостной и скоординированной системы. Следует также обратить внимание на ожидание функционирования действенной внутренней коммуникации, например, полного информирования о планируемых изменениях

в организации, о программах реструктуризации и их последствиях в контексте занятости и условий труда. Здесь уже ожидаются более прогрессивные формы вознаграждения за труд (например, пакетная, кафетерияльная) а также возможности нетипичных форм трудоустройства (например, лизинг работников, удаленная работа и др.).

Управление человеческими ресурсами основывается на современных мировых достижениях теории и практики организации и управления. Оно включает основы управления людьми, уточненные отдельными авторами, которые были проверены во времени и могут считаться парадигмой реализации кадровой функции организации в начале XXI в.

В классических трудах по теории и практике управления очень часто отмечается роль человеческого фактора в хозяйственной деятельности. В некоторых теориях капитала из XIX в. считалось, что рост богатства является результатом инвестиций в машины, здания и оборудование. Считалось, что заработная плата работников – это всего лишь компенсация за их использование их труда, а увеличение стоимости предприятия является следствием исключительно инвестирования в основные средства.

Лишь в XX в. американские экономисты, впоследствии – лауреаты Нобелевской премии по экономике Т.У. Шульц и Г.С. Беккер заклали основы для дискуссии о заключенном в человеке потенциале, результатом чего стала теория человеческого капитала.

Понятие человеческого капитала ввел в научный оборот Т.У. Шульц, сферой научных интересов которого были экономические условия в слаборазвитых странах. В отличие от традиционной экономической теории он считал, что достижение экономического благополучия бедными людьми не зависит от обладания ими землей, машинами или энергией, а зависит только от их знаний. Он описывал этот специфический вид капитала следующим образом: все человеческие способности могут быть либо врожденными, либо приобретенными. Каждый человек рождается с определенным набором генов, определяющим его врожденные способности. Характеристики приобретенных качеств популяции, которые имеют определенную ценность и могут быть обогащены с помощью соответствующего инвестирования, и следует считать человеческим капиталом.

В отношении деятельности предприятий человеческий капитал можно описать как комбинацию таких факторов как:

- присущие человеку черты: честность, интеллигентность, энергия, общее позитивное отношение, инициативность;
- способность работника к обучению: живость ума, воображение, творческие способности, здравый смысл;
- мотивация работника к тому, чтобы он делился своими знаниями и опытом: дух коллективизма, целеустремленность.

Большое значение для развития теории человеческого капитала имеют также и труды Г.С. Беккера. Именно он указал на экономические факторы процессов принятия решений о вступлении в брак и рождении детей. На эти решения среди прочего оказывают влияние представления о полезности брака, выражающиеся в возможности получения больших доходов и представления о большей эффективности семейных домохозяйств. Эта эффективность (или утилитарность) проявляется не столько в материальных благах (распределение расходов домохозяйства на большее число лиц), как в увеличении возможности осуществления потребностей в общении и самореализации.

На основании этого можно сформулировать определение дефиниции человеческого капитала как совокупности специфических характеристик и черт, воплощенных в человеке (знания, умения, навыки, способности, здоровье, мотивация к труду и др.).

Характеристику специфики этой модели кадровой функции следует начать с указания на необходимость выбора соответствующей кадровой политики, которая должна обеспечить развитие человеческого капитала в соответствии с принятой стратегией. Новизной здесь является создание кадровых альянсов с иными организациями или выход за пределы собственного предприятия. Это касается также контактов с рынком труда в рамках, например, правительственных программ занятости. Вертикаль управления людьми становится перед необходимостью выбора между стабильностью и эластичностью занятости – делая ставку на лучших. Забота о эффективности предприятия определяет необходимость одновременного решения этих сложных и дискуссионных задач. Ограничивается постоянная часть ставок и должностей, а основой выполняемой работы становятся не ставки, а конкретные проекты и задания. Это однако требует формирования организационной культуры, содействующей применению нетипичных форм занятости.

Самым главным вопросом в модели человеческого капитала является надлежащее управление знаниями в организации. Это означает необходимость формирования знания, его получения, накопления, отбора и трансферта, и в итоге – эффективного применения для получения конкурентных преимуществ. Управление знаниями является ключевой компетенцией в сфере управления людьми. И поэтому его главной задачей в организации, основанной на знаниях, является следующее: поиск и удержание работников с необходимыми знаниями, содействие тому, чтобы они охотнее делились своими знаниями с иными работниками, а также увеличение возможностей получения и увеличения знаний.

Управление знаниями требует переосмысления роли специалистов, ответственных за управление людьми в организации, но также и высшего и линейного управления. От менеджеров здесь уже требуется упреждающая позиция в деле обучения (менторинг, коучинг), формирования бизнес-

сознания, формирования организационной культуры, содействующей делению знаниями в организации, а также формирования качеств, ценных для клиентов, работников и собственников. В свою очередь специалисты по управлению людьми кроме традиционной роли реализаторов кадровых и консультационных процессов должны выполнять роли инициаторов изменений, в том числе в сфере поиска, накопления и распространения знаний. Вертикаль управления людьми, в особенности в условиях крупной компании, должна стать своеобразным бизнес-партнером для высшего руководства компании, ориентированным на формирование и внедрение кадровой стратегии (через контроллинг и кадровый бенчмаркинг), а также применение новых методов повышения ценности человеческого капитала. Неизменно важным также является поддержка работников в сохранении баланса между работой и личной жизнью.

Характер стереотипа человека учащегося и делящегося знанием невозможно точно и кратко описать. Можно предположить, что это будет работник, стремящийся учиться и развиваться, выбирая при этом такие место работы, которое ему это сможет обеспечить; ориентированный на познание нового, инновационность в труде, создание чего-то нового. Он будет получать удовольствие от работы не только благодаря материальным благам и хорошим межличностным отношениям, но и от достижения успеха при реализации новых заданий и проектов.

Работники имеют возможность увеличивать знания и умения благодаря образованию и повышению квалификации в фирме и вне ее, а также через опыт, получаемый в ходе выполнения трудовых функций. Поэтому возможность обучения в организации может быть одним из важных критериев выбора места работы. Получая опыт в процессе трудовой деятельности в организации, работник увеличивает свой индивидуальный человеческий капитал и свою ценность на рынке труда. Благодаря этому он может быть заинтересован в уходе из фирмы вместе со своим индивидуальным капиталом. Это требует нового подхода в развитии карьеры, не только внутри самих фирм, которые заняты построением репутации структурных подразделений и их трудовой и психологической благоприятности, но и между фирмами. Сегодня личная карьера работника – это невидимая нить, которая связывает в единое целое отдельных людей, фирмы и целы регионы. К новому подходу также следует отнести концепцию «портфеля карьеры», которая относится к лицам, которые меняют места работы несколько раз за период профессиональной деятельности либо по вынужденным причинам, либо по причинам поиска новых возможностей. Изменяются и сами контракты работника с организацией: контракты типа «лояльность за стабильность труда» вытесняются новыми контрактами, основанными на активности по поддержанию конкурентоспособности как себя лично, так и фирмы в целом, взамен на возможности развития.

Очередной проблемой является вопрос о том, что сегодня нужно властью делиться. Существует множество факторов, усложняющих этот процесс, но самым существенным является нежелание работников принимать на себя не столько власть, сколько сопутствующую ей ответственность. Преодоление этого нежелания является важной задачей менеджеров и специалистов по управлению людьми. Это требует формирования организационной культуры, поддерживающей управление знаниями, а также соответствующие системы и методы, среди которых системы мотивации, предотвращающие «бегство крыс с корабля» и профессионального выгорания через программы типа «работа – личная жизнь».

Ранее уже была представлена определенная периодизация процессов развития кадровой функции организации посредством характеристики соответствующих моделей этой функции и связанных с ней стереотипов человека. Также можно выделить этапы развития кадровой функции принимая в качестве базового критерий места и роли специализированного подразделения в организации.

Нулевым этапом здесь будет период до начала XX в., когда какая-либо институциональная форма кадровой функции отсутствовала. Собственник на свое усмотрение занимался подбором, обучением и вознаграждением работников. Тогда как правило трудовые отношения не имели формального характера (письменных договоров, общепринятых правил и т.д.), основываясь на устных договоренностях сторон. Со временем определенные кадровые функции передавались для реализации иным лицам как часть их должностных обязанностей.

Первым (операционным) этапом развития собственно кадровой функции является период 1900-1945 гг., называемый также административным периодом. Именно тогда начинается процесс формирования соответствующих организационных структур в организациях, которые выполняли на предприятии вспомогательную роль и имели меньшее значение в сравнении иными службами (снабжения, производства, сбыта, учета). Задачами этих структур сводились к администрированию кадровых вопросов (подготовка договоров о найме, осуществление учета персонала, расчет вознаграждения за труд).

Второй (тактический) этап охватывает период 1945-1980 гг. и называется также менеджерским. Занимающий центральное место в структуре организации отдел кадров выполнял штабные функции, т.е. должен был советовать и поддерживать вышестоящее и линейное руководство. Его сфера деятельности значительно расширилась. Среди выполняемых функций были, среди прочего, поддержание контактов с окружением и рынком труда, организация обучения и анализ труда, формирование бюджетов, ведение учета и статистики, разработка планов в отношении персонала организации и др.

Третий этап (с начала 1970-х гг.) называется стратегическим. В современных крупных компаниях значение отдела (иного структурного подразделения) по управлению персоналом значительно возрастает, сравниваясь с иными структурными подразделениями (занятыми, например, вопросами производства, маркетинга, финансов и др.). Его руководитель уже является членом дирекции или непосредственно подчиняется генеральному директору. Однако управление кадровой функцией нередко было децентрализованным. Различные уровни и подразделения в структуре организации отвечали за реализацию отдельных целей. На высшем уровне они отвечали за формирование и контроль реализации кадровой стратегии, имевшей тесную связь с общей стратегией предприятия. На более низких уровнях они отвечали за реализацию отдельных целей кадровой политики, которые должны были в комплексе обеспечить реализацию общей кадровой стратегии. Линейные руководители активно сотрудничали со специалистами по кадрам в сфере управления человеческими ресурсами.

Четвертый (современный) этап начинается с приходом XXI в. Однако сегодня еще невозможно определить характер организации будущего и определить направления развития кадровой функции. Образ организации будущего основывается на видении дальнейшего развития глобализации, информатизации, увеличения значения кадровых служб и управления персоналом. Кадровая функция в будущем может в значительной мере сжаться, ограничившись до роли посредника, или также быть разделенной на части, выполняющие определенные роли, например, консультационные центры, подразделения, занимающиеся прогнозированием и развитием знаний, сотрудничающие между собой с целью получения единого эффекта. Еще одним возможным сценарием является концентрация кадровых функций в одной сильной централизованной структуре, работники которой были бы ответственны за реагирование на различные потребности отдельных сотрудников фирмы.

Согласно другому видению, кадровая функция в виртуальных организациях может идти по пути размывания границ фирмы, являющегося следствием одновременного трудоустройства работников в нескольких организациях одновременно; по пути использования услуг агентств временного найма, созданием персональных союзов топ-менеджмента различных компаний и др.

Из этого следует, что в эволюции кадровой функции организации наблюдается непрерывность и изменчивость. Как предмет рефлексии в различных концепциях она поднимает на поверхность одни и те же проблемы, касающиеся поиска, оценки, вознаграждения и развития работников. Изменяется, однако, подход к решению этих вопросов из-за изменения в науке и технике, экономике и праве, обществе и культуре, а также в силу развития научных основ управления людьми. Несмотря на разницу в развитии кадровой функции в различных странах, отраслях

и организациях, вырисовывается общее направление изменений в подходах к реализации кадровой функции. Оно заключается в переходе от случайных и разовых действий через администрирование к консолидации и упрочнению управления человеческими ресурсами как полноценным объектом управления на операционном, тактическом и стратегическом уровнях.

Эволюция кадровой функции в организациях характеризуется также такими процессами как: институционализация функции посредством формирования все более многочисленных выполняющих ее структур; специализация посредством расширения и углубления сфер деятельности этих структур; профессионализация работников кадровых служб благодаря лучшей подготовке их к выполнению должностных обязанностей.

Представленная эволюция кадровой функции проходила в различных формах и с разной скоростью в различных странах и организациях. В то же время современный характер этой функции является достаточно разнообразным, хотя бы с точки зрения различий в общественно-экономическом и социально-культурном развитии.

В Беларуси также имел место процесс эволюции кадровой функции организации: отсутствие соответствующих обстоятельных и репрезентативных исследований позволяет сделать лишь предположение относительно характера этой эволюции, что и делают некоторые отечественные исследователи. Однако существует определенный консенсус относительно того, что актуальный характер кадровой функции в Беларуси очень различается. Это является следствием влияния как минимум трех факторов. Первый является бременем прошлого, которое характеризуется, среди прочего, в сфере управления людьми такими характеристиками как отсутствие системного подхода, разовость осуществляемых действий, активное влияние политических и идеологических факторов, сильная централизация кадровой функции даже вне организаций и др. Иным существенным фактором являются изменения в социально-экономическом окружении белорусских субъектов хозяйствования, которые ставят перед ними новые вызовы, в том числе и в сфере управления людьми. В контексте этих изменений зародился, среди прочего, рынок услуг в сфере кадрового консалтинга. Еще одним важным фактором является состояние общего знания относительно сущности и условий реализации кадровой функции организации.

Если упорядочить процесс эволюции отношения к проблеме управления человеческими ресурсами в соответствии со степенью его активности, то можно выделить такие его фазы: 1) неосознание наличия проблемы; 2) недооценка значения человеческих ресурсов, даже несмотря на осознание наличия проблемы; 3) декларирование важности человеческих ресурсов; 4) действия, направленные на рациональное использование человеческих ресурсов. Очевидно, что большинство белорусских организаций сегодня балансирует между фазами недооценки и декларирования. Немного лучше ситуация с реализацией кадровой функции в Беларуси обстоит в крупных

компаниях, в особенности с иностранным участием, и хуже всего – в средних или небольших организациях республиканской или коммунальной формы собственности, а также в мелких частных организациях. Хотя некоторые обследования показывают, что в некоторых малых, а также в части средних и крупных белорусских предприятий функционирует операционно-тактическая или тактическая версия кадровой функции. Но и это является сильным отставанием от ведущих экономик мира.

Литература

1. Адамчук В.В. Экономика и социология труда / В.В. Адамчук, О.В. Ромашов, М.Е. Сорокина. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 408 с.
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг; пер. с англ. / под ред. С.К. Мордвинова. – СПб.: Питер, 2004. – 832 с.
3. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. – М.: Гардарики, 2002. – 332 с.
4. Грэхем Х.Т. Управление человеческими ресурсами / Х.Т. Грэхем, Р.Беннетт; пер. с англ. / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 598 с.
5. Друкер П.Ф. Энциклопедия менеджмента / П.Ф. Друкер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2004. – 432 с.
6. Егоршин А.П. Управление персоналом / А.П. Егоршин. – Н.Новгород: Нимб, 2001. – 720 с.
7. Зайченко А.И., Кузнецова В.И. Управление человеческими ресурсами / под науч. ред. А.И. Зайченко. – Ивано-Франковск: Лиляя НВ, – 2015. – 232 с.
8. Клок К. Конец менеджмента / К. Клок, Д. Голдсмит. – СПб.: Питер, 2004. – 368 с.
9. Колпаков В.М., Дмитренко Г.А. Стратегический кадровый менеджмент. – К.: МАУП, 2005. – 752 с.
10. Коул Д. Управление персоналом в современных организациях: / Д. Коул; пер с англ. Н.Г. Владимирова. – М.: Вершина, 2004. – 352 с.
11. Никифорова В.Г. Стратегическое управление человеческими ресурсами. – Одесса: Атлант, 2014. – 209 с.
12. Перспективы человека в глобализирующемся мире / под ред. В.В. Парцвания. – СПб.: Санкт-Петербургское философское общество, 2003. – 381 с.
13. Психология менеджмента / под ред. проф. Г.С. Никифорова. – Х.: Гуманитарный центр, 2002. – 556 с.
14. Салмон Р. Будущее менеджмента / Р. Салмон; под ред. Е.В. Минеевой. – СПб.: Питер, 2004. – 298 с.
15. Социальная психология / Ш. Тейлор, Л. Пипло, Д. Сирс. – СПб.: Питер, 2004. – 767 с.
16. Торрингтон Д. Управление человеческими ресурсами / Д. Торрингтон, Л. Холл, С. Тэйлор; науч. ред. перевода А.Е. Хачатуров. – М.: Дело и Сервис, 2004. – 752 с.
17. Цыбовский В.Л. Управление человеческими ресурсами в сфере коммерческого предпринимательства: теория и методика развития: монография / В.Л. Цыбовский, под ред. В.А. Ганского. – Минск: Ковчег, 2018. – 305 с.



1.2. РЕСУРСНОЕ И ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Эффективная государственная политика в условиях модернизации экономики, безусловно, должна ориентироваться на стимулирование наращивания объемов инвестиционно-инновационной активности субъектов бизнеса и предпринимательства, однако и учитывать важность и приоритетность как источников привлечения с этой целью инвестиционного ресурса, так и направлений развития инновационной активности. Речь идет о рациональном использовании ресурса государственной поддержки и направлении его на реализацию проектов с высшим уровнем инвестиционно-инновационной привлекательности.

Для идентификации типов и направлений инновационной деятельности, которые прежде всего нуждаются в стимулировании, был проведен экспертный опрос руководителей и специалистов субъектов хозяйствования реального сектора экономики Витебской области Беларуси в 2016-2018 гг. В таблице 1 представлены выбранные для опроса виды инноваций и критерии и показатели оценки инновационной активности. Давая ответы на вопросы анкеты, эксперты должны были оценить соответствующие пять показателей по каждому из семи критериев (видов инноваций) от 0 до 10 баллов, где 10 – максимально высокая оценка удовлетворенности параметром, 0 – полное несоответствие или неудовлетворенность параметром.

Таблица 1

Критерии и показатели оценки инновационной активности субъектов бизнеса

Критерии (виды инноваций)	Показатели
Социально- экономический	Предоставление преимуществ социально уязвимым слоям населения и социально ориентированным товарам (услугам)
	Доля инноваций, обусловленных эффективным использованием интеллектуально-кадрового капитала субъекта бизнеса
	Уровень прямой и косвенной мотивации персонала к интеллектуальной и творческой деятельности
	Внедрение инноваций, улучшающих качество жизни населения
	Уровень реализации нововведений, ориентированных на снижение стоимости товаров (работ, услуг)
Маркетинговый	Коммерциализация рыночных инноваций
	Диверсификация форм и методов стимулирования продажи товаров (предоставления услуг)
	Уровень информационно-аналитического обеспечения продвижения инновационных товаров (работ, услуг)
	Внедрение инноваций при исследовании и сегментации рынка
	Инновационность систем оплаты товаров (работ, услуг)

Рыночный	Влияние инвестиционной активности на изменение покупательной способности населения
	Степень вертикально-горизонтальной интегрированности бизнеса как фактор его инновационной ориентированности
	Активность сотрудничества с субъектами инвестиционно-инновационной среды
	Степень функциональной интегрированности бизнеса в сектор инвестиционно-инновационной деятельности
	Влияние на формирование новых рынков или их сегментов
Управленческий	Сформированность внутренней организационно-управленческой системы развития инновационной деятельности
	Внедрение инновационных подходов к управлению бизнесом
	Сформированность системы внутреннего финансово-ресурсного обеспечения инновационной деятельности
	Сформированность внутренней инфраструктуры инновационной деятельности и ее интегрированность во внешнюю систему инвестиционно-инновационной деятельности
	Распространенность инноваций в системе информационно-аналитического обеспечения управления бизнесом
Технологический	Модернизованность бизнес-процессов
	Активность внедрения новых технологических решений в продвижении товаров (работ, услуг)
	Уровень внедрения новых методов производства
	Наличие охранных документов на объекты интеллектуальной собственности в отношении новых технологий
	Уровень современности применяемых технологий
Технический	Степень внедрения современных технических средств управления
	Уровень внедрения современных средств производства
	Модернизация конструкций используемых технических объектов
	Степень влияния технических инноваций на ресурсо- и энергоэффективность
	Наличие охранных документов на объекты интеллектуальной собственности относительно новых видов техники
Товарный	Доля выведенных и реализованных на рынке товарных инноваций
	Уровень поэтапного совершенствования и новизны товаров
	Доля предприятия на рынке товаров – технических новинок
	Уровень внедрения инноваций, новых для отрасли
	Мера внедрения стратегических инноваций

Чтобы сделать возможным проведение интегрального оценивания, был применен метод главных компонент, который устраняет большинство недостатков, характерных при применении интегральных оценок. В частности, применена мультипликативная (нелинейная) форма получения интегрального индекса с одновременным нормированием исходных показателей и их оптимальных значений, что обеспечивает адекватную диагностику уровня инновационной активности и ее составляющих с возможностью сравнения с интегральными оптимальными значениями.

Средние оценки показателей инновационной активности субъектов реального сектора экономики Беларуси были получены на основании опроса респондентов. Во время следующего этапа исследования на основе проведенных расчетов были получены соответствующие весовые коэффициенты и нормированные значения главных показателей и направлений.

Для обоснования органами государственного управления, отвечающими за активизацию инвестиционно-инновационной деятельности в государстве и принятие эффективных управленческих решений относительно того, по каким направлениям следует наиболее активно работать, необходимо проанализировать состояние обеспеченности главных критериев инновационной деятельности. Так, установлено, что наиболее важным и перспективным в контексте активизации инновационной деятельности белорусских субъектов бизнеса и предпринимательства критерием (видом инноваций) является товарный. Среднее значение весомости этого критерия среди всех проанализированных за 2016-2018 гг. составило 20,9 % (рис. 1).

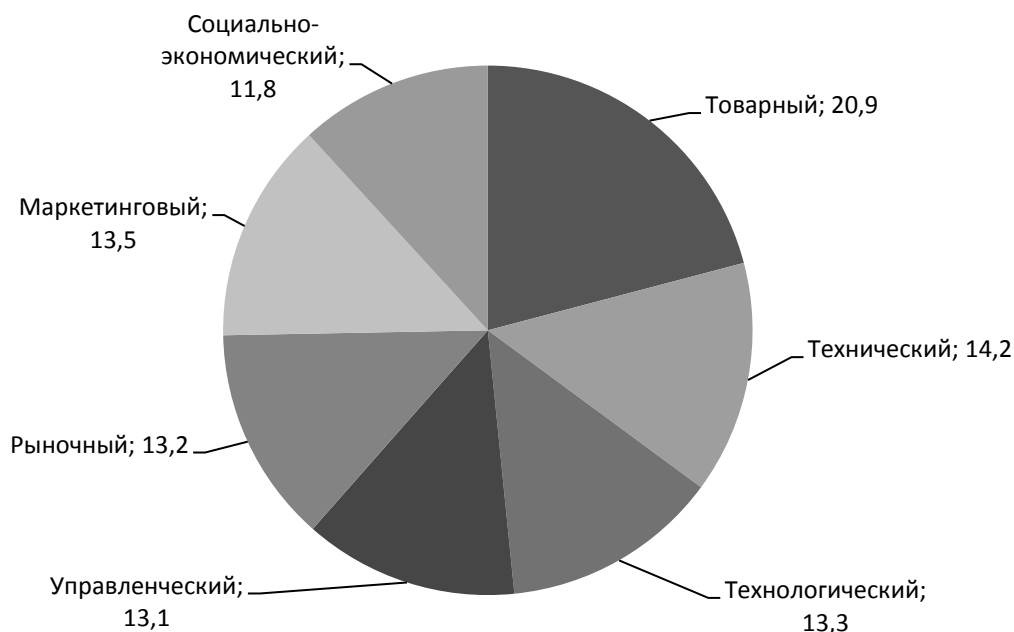


Рисунок 1. Весомости критериев (видов инноваций) субъектов бизнеса в Беларуси в 2016-2018 гг., %

Это абсолютно не отвергает важности осуществления других видов инноваций. Впрочем создание и продвижение на рынок инновационных товаров, которые имеют принципиально новые и более качественные характеристики, имеет значительно большее значение для обеспечения должной эффективности инвестиционно-инновационной деятельности. Это подтверждается также и тесной корреляцией между снижением инвестиционно-инновационной активности и долей реализованной

инновационной продукции и наоборот, что особенно характерно для Беларуси практически на протяжении всего периода независимости.

Другие виды инноваций имеют несколько более низкий уровень значимости и влияния на общие результаты инвестиционно-инновационной активности в сфере бизнеса и предпринимательства в Беларуси. Исключение составляют социально-экономические инновации (усредненный уровень весомости для которых составил 11,8 %). Другие виды инноваций находятся на примерно одинаковом уровне. Это означает, что органам государственного управления важно реализовывать политику, ориентированную на поддержку всех видов и типов инноваций, впрочем, дифференцированно, в частности с направлением усилий на преобладание создания и внедрения товарных, технических (уровень весомости 14,2 %), маркетинговых (13,5 %) и технологических (13,3 %) инноваций.

Важно обратить внимание и на факторы и направления, которые этому будут способствовать. Речь идет о структуре критериев инновационной активности субъектов бизнеса и предпринимательства. Так, в табл. 2 представлены результаты оценки степени значимости влияния направлений и факторов инновационной активности по видам инноваций. Установлено, что в структуре социально-экономических инноваций наиболее весомым фактором их активизации является уровень прямой и косвенной мотивации персонала относительно осуществления интеллектуальной и творческой деятельности (3,7 % в общей структуре факторов и направлений инновационной активности), в результате чего появляются новации, что в итоге выливается в нововведения. Добавим сюда и высокий уровень важности фактора эффективного использования интеллектуально-кадрового капитала субъектов хозяйствования – 3,5 %. Поэтому это является свидетельством чрезвычайной актуальности реализации государственной политики, направленной на формирование и эффективное использование интеллектуально-кадрового обеспечения как главного фактора инновационной активности и эффективности.

В структуре маркетинговых инноваций наиболее весомыми оказались такие направления инновационной активности, как диверсификация форм и методов стимулирования продаж товаров (оказания услуг) (3,5 %) и уровень информационно-аналитического обеспечения продвижения инновационных товаров (работ, услуг) (3,3 %). Возможно, это является свидетельством важности поддержки становления информационно-аналитических центров, а также более широкого привлечения к сотрудничеству субъектов, которые предоставляют услуги маркетингового сопровождения инвестиционно-инновационных проектов белорусских субъектов бизнеса.

Таблица 2

**Результаты оценки уровня весомости
критериев и показателей инновационной активности
субъектов бизнеса в Беларуси, в среднем за 2016-2018 гг.**

Критерии (виды инноваций) и показатели инновационной активности	Коэффициенты весомости, %
<i>Социально-экономический критерий</i>	<i>0,118</i>
Предоставление преимуществ социально уязвимым слоям населения и социально ориентированным товарам (услугам)	0,015
Доля инноваций, обусловленных эффективным использованием интеллектуально-кадрового капитала субъекта бизнеса	0,035
Уровень прямой и косвенной мотивации персонала к интеллектуальной творческой деятельности	0,037
Внедрение инноваций, улучшающих качество жизни населения	0,013
Уровень прямой и косвенной мотивации персонала к интеллектуальной творческой деятельности	0,018
<i>Маркетинговый критерий</i>	<i>0,135</i>
Коммерциализация рыночных инноваций	0,028
Диверсификация форм и методов стимулирования продажи товаров (предоставления услуг)	0,035
Уровень информационно-аналитического обеспечения продвижения инновационных товаров (работ, услуг)	0,033
Внедрение инноваций при исследовании и сегментации рынка	0,021
Инновационность систем оплаты товаров (работ, услуг)	0,018
<i>Рыночный критерий</i>	<i>0,132</i>
Влияние инвестиционной активности на изменение покупательной способности населения	0,017
Степень вертикально-горизонтальной интегрированности бизнеса как фактор его инновационной ориентированности	0,036
Активность сотрудничества с субъектами инвестиционно-инновационной среды	0,031
Степень функциональной интегрированности бизнеса в сектор инвестиционно-инновационной деятельности	0,030
Влияние на формирование новых рынков или их сегментов	0,018
<i>Управленческий критерий</i>	<i>0,131</i>
Сформированность внутренней организационно-управленческой системы развития инновационной деятельности	0,047
Внедрение инновационных подходов к управлению бизнесом и его развитием	0,037
Сформированность системы внутреннего финансово-ресурсного обеспечения инновационной деятельности	0,012
Сформированность внутренней инфраструктуры инновационной деятельности и ее интегрированность во внешнюю систему инвестиционно-инновационной деятельности	0,016
Распространенность инноваций в системе информационно-аналитического обеспечения управления бизнесом	0,018

<i>Технологический критерий</i>	<i>0,133</i>
Модернизированность бизнес-процессов	0,037
Активность внедрения новых технологических решений в продвижении товаров (работ, услуг)	0,031
Уровень внедрения новых методов производства	0,015
Наличие охранных документов на объекты интеллектуальной собственности в отношении новых технологий	0,012
Уровень современности применяемых технологий	0,038
<i>Технический критерий</i>	<i>0,142</i>
Степень внедрения современных технических средств управления бизнесом	0,008
Уровень внедрения современных средств производства	0,042
Модернизация конструкций используемых технических объектов	0,041
Степень влияния технических инноваций на ресурсо- и энергоэффективность	0,038
Наличие охранных документов на объекты интеллектуальной собственности относительно новых видов техники	0,012
<i>Товарный критерий</i>	<i>0,209</i>
Доля выведенных и реализованных на рынке товарных инноваций	0,048
Уровень поэтапного совершенствования и новизны товаров (работ, услуг)	0,028
Доля предприятия на рынке товаров – технических новинок	0,046
Уровень внедрения инноваций, новых для отрасли	0,047
Степень внедрения стратегических инноваций	0,042

Как свидетельствуют результаты анализа, важным объектом государственной политики формирования надлежащего инвестиционно-инновационного обеспечения экономической безопасности государства должна стать поддержка становления локальных интегрированных систем как площадок по организации стратегического долгосрочного сотрудничества представителей белорусского бизнеса и субъектов инвестиционно-инновационной системы. Такие выводы подтверждаются результатами анализа, согласно которым определены наиболее значимые направления активизации рыночных инноваций. Это, в частности, степень вертикально-горизонтальной интегрированности бизнеса как фактор его инновационной ориентированности (3,6 %), активность сотрудничества с субъектами инвестиционно-инновационной среды (3,1 %) и степень функциональной интегрированности бизнеса в сектор инвестиционно-инновационной деятельности (3,0 %).

Не менее важным следует признать и консультационную поддержку белорусских предприятий, которые инновационно активны и потенциально готовы активизировать собственную инвестиционно-инновационную деятельность. Так, по результатам анализа установлено, что в структуре управленческих инноваций наиболее значимыми стали такие факторы, как сформированность внутренней организационно-управленческой системы развития инновационной деятельности (4,7 %) и внедрение инновационных

подходов к управлению бизнесом и его развитием (3,7 %). Зато большинство белорусских субъектов хозяйствования не имеют ни достаточного опыта, ни управленческих навыков, ни должного финансово-ресурсного обеспечения для выстраивания полноценной внутренней инфраструктуры и структуры управления инвестиционно-инновационным развитием. Подспорьем здесь должна стать поддержка со стороны ведущих консалтинговых фирм. Но последние, в свою очередь, должны увидеть для этого соответствующие посылы со стороны государства, например, в виде более широкого доступа к государственным заказам, получение контрактов на консультационное обслуживание функционирования республиканских и коммунальных предприятий и организаций.

Заметим, что в совокупности среди важных факторов инновационной активности белорусских субъектов бизнеса 13,3 % приходится на технологические инновации. При этом лишь три фактора технологических инноваций, а именно: уровень современности технологий, которые применяются (3,8 %), модернизованность бизнес-процессов (3,7 %) и активность внедрения новых технологических решений в продвижении товаров (работ, услуг) (3,1 %), влияющих на инновационную активность более чем на 10 %. Таким образом, внедрение современных эффективных технологий является важным целевым ориентиром властей.

Крайне необходимо обеспечить увеличение объемов финансирования (на паритетной основе со стороны государства, представителей бизнеса, научно-исследовательских организаций) научных и научно-технических работ, которые ориентируются на создание и внедрение технологических инноваций, имеющих высокий потенциал эффективности в перспективных и стратегически важных видах экономической деятельности, отраслях и секторах экономики, сегментах внутреннего рынка. В Беларуси эту деятельность следует рационально сочетать с политикой импортозамещения.

Важность создания и коммерциализации технологических инноваций неоспорима. Впрочем, их положительное влияние значительно усиливается при условии дополнения техническими инновациями. Это подтверждается также и высокой значимости факторов, которые обеспечивают важность технических инноваций в Беларуси, среди которых выделим уровень внедрения современных средств производства (4,2 %), модернизацию конструкций используемых технических объектов (4,1 %), а также влияние технических инноваций на ресурсо- и энергоэффективность (3,8 %).

Относительно товарных инноваций, то целый ряд факторов оказывает здесь существенное положительное влияние. Так, весомость доли выведенных и реализованных на рынке товарных инноваций составляет 4,8 %, уровня внедрения новых для отрасли инноваций – 4,7 %, доли предприятия на рынке товаров – технических новинок – 4,6 %, степени внедрения стратегических инноваций – 4,2 %. Учитывая эти данные, следует сделать вывод о перспективности создания товарных инноваций и внедрения

их на рынок. Инструментами государственной политики здесь могут служить различного рода конкурсы и проекты для изобретателей новых технических решений продукции, принципиальных товаров-новинок; воспитание творческой креативной молодежи с созданием для этого завершенной цепи начального, среднего и высшего образования с инновационным уклоном; заключение соглашений с ведущими международными производителями инновационной продукции на право производства и продажи таких товаров.

Благодаря проведенному анализу определены приоритетные направления, в которых субъекты политики должны прилагать усилия, чтобы стимулировать повышение уровня активности по созданию и внедрению наиболее перспективных видов инноваций. Однако не меньшего внимания требует и другая часть инвестиционно-инновационного процесса – определение доступных источников формирования необходимого инвестиционного ресурса развития.

Сейчас для Беларуси характерно становление и функционирование инфраструктуры инвестиционной деятельности. Поэтому утверждать о возможности привлечения инвестиционного ресурса из источников, которые являются типичными и традиционными в экономически развитых государствах мира, не приходится. В такой ситуации единственно верным и возможным путем аккумуляирования по крайней мере приемлемого объема инвестиционного ресурса является комплексный подход, который предусматривает привлечение всех источников формирования инвестиций – от внутренних средств субъектов хозяйствования до зарубежной финансовой технической помощи.

Сложность и ограниченные возможности финансово-кредитной системы выдвигают на первый план целесообразность поиска возможностей инвестирования инновационных проектов белорусских субъектов бизнеса, прежде всего за собственный счет. Несмотря на то, что после двух мощных «ударов» – мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. и продолжающегося многие годы системного кризиса белорусской экономической модели, финансовое состояние предприятий большинства видов экономической деятельности и отраслей экономики Беларуси неудовлетворительное, все же субъектам бизнеса следует отыскать (возможно, на первых этапах незначительные) внутренние финансово-инвестиционные резервы, которые могли бы быть направлены на поддержку собственных инвестиционно-инновационных проектов.

Речь идет, к примеру, о внутренних инвестиционных фондах развития производства, мероприятиях по ресурсо- и энергосбережению и снижению затратности хозяйственной деятельности, разнообразные проекты вертикальной и горизонтальной интеграции с целью оптимизации транзакционных и трансформационных издержек, аккумуляирования лучшего финансово-ресурсного обеспечения.

Для этого достаточной должна стать деятельность властей по управлению соответствующими процессами. Как свидетельствует зарубежный опыт, с такой целью органам власти уместно стимулировать создание субъектами бизнеса собственных инвестиционных фондов развития производства, из которых аккумулированы средства впоследствии могут вкладываться в инвестиционно-инновационные проекты. Конечно, чтобы это воплотить в жизнь, субъекты бизнеса должны обладать условно высвободившимися финансовыми ресурсами, что на сегодня сделать тяжело. Соответственно, региональным и местным органам власти нужно найти налоговые, административные и другие условия, при которых такой ресурс высвобождается.

Однако предварительно следует обеспечить надлежащую институционализацию института внутреннего фонда инвестиционного развития с четко определенными условиями (исключительно прямое инвестирование, инновационный характер, меры «твердого» характера и т.п.), сформировать систему мониторинга таких фондов. Уже в дальнейшем стоит предложить пакет льгот в части местных налогов и сборов, сотрудничества и государственно-частного партнерства с инвестиционно-инновационно активными субъектами бизнеса. Это обеспечит приемлемую мотивацию субъектов реального сектора для создания и использования внутренних фондов инвестиционного развития, что, в свою очередь, позволит повысить эффективность использования ими собственного капитала и улучшить финансовое состояние.

Важной является государственная поддержка субъектов базовых видов экономической деятельности, например, с привлечением известных специалистов – консультантов по эффективности управления развитием бизнеса, аналитиков и маркетинговых структур для определения перспектив развития внутреннего и внешнего рынков, их субъектов и перспектив функционирования на них, современных тенденций в отношении формирования и изменения вкусов и предпочтений потребителей, характеристик спроса на товары (услуги), в частности относительно новинок и нововведений. Действенной следует считать и государственную организационную и финансово-ресурсную поддержку по внедрению на белорусских субъектах бизнеса признанных международных стандартов управления качеством, в процедурах и процессах которых должно место отводиться управлению качеством инвестиционно-инновационной деятельности предприятий.

С целью содействия формированию и эффективному использованию внутренних инвестиционных ресурсов в Беларуси необходимо развивать микрофинансовые институты, в частности реформировать фонды гарантийной, залоговой и лизинговой поддержки, а также инициировать и обеспечивать реализацию механизмов функционирования фондов софинансирования мероприятий по совершенствованию и развитию местной

инфраструктуры, в которую интегрированы средние и крупные инвестиционно и инновационно активные предприятия. Это даст возможность снизить финансово-ресурсное нагрузки на субъекты бизнеса, в т.ч. на обеспечение доступности городских инженерных коммуникаций, их частичное содержание и обслуживание, а высвобожденный ресурс мог бы направляться на цели инвестиционно-инновационной деятельности.

Однако собственного капитала (в частности, свободного, такого, который мог бы на срочной основе быть привлеченным для финансирования инвестиционно-инновационной деятельности белорусских субъектов бизнеса в текущих сложных условиях социально-экономического развития государства объективно недостаточно. В государствах с высоким уровнем инвестиционной активности в таких условиях, как дополнительный и альтернативный инвестиционный ресурс, широко поддерживается деятельность по созданию и эффективному функционированию различных локальных интегрированных систем.

Прежде всего, речь идет о создании и развитии кластеров и других территориальных интеграционных форм хозяйствования. Это распространенная практика, при которой все участники интеграционной структуры получают лучшие финансово-экономические возможности, конкурентные преимущества и перспективы дальнейшего накопления экономического потенциала. Для этого объединяются поставщики оборудования, комплектующих, субъекты специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, вузов и других структур, которые дополняют друг друга и усиливают потенциал друг друга и кластера в целом.

Органам государственного управления, ответственным за реализацию экономической политики, важно обеспечить достаточную организационную, техническую и ресурсную поддержку инициатив по созданию и развитию на локальном уровне инвестиционно-инновационных интегрированных структур. Для этого при участии отечественных субъектов бизнеса нужно разработать и реализовать программы и региональные стратегии их создания и развития, обеспечить становление информационных систем мониторинга и поддержки функционирования локальных интегрированных структур, налаживание взаимодействия и сотрудничества предпринимательских и исследовательских организаций, образовательных организаций (в т.ч. в сфере реализации проектов, основанных на использовании НИОКР и производстве конечной продукции с высокой долей добавленной стоимости).

Мировая практика обладает довольно большим арсеналом инструментов и средств поддержки и стимулирования развития местных интегрированных структур, в т.ч. инвестиционно ориентированных, вплоть до выделения отдельного направления, получившего название государственной кластерной политики (как комплекс мер по созданию и поддержке развития инновационных кластеров на предназначенных для этого территориях с применением нормативно-правового обеспечения, инвестиционных,

финансово-бюджетных механизмов и информационно-консалтинговой поддержки). Положительный опыт создания и эффективной реализации базовых функций инновационных кластеров уже существует во многих государствах мира. Он основывается на типовых подходах и стратегиях, которые различаются, но практически во всех случаях обеспечивает приток инвестиционного ресурса, в т.ч. для выполнения инновационных проектов.

Например, в Японии все функции и полномочия по развитию инвестиционно-инновационных кластеров возложены на местные органы власти, которые выделяют для этого земельные участки, создают инфраструктуру и налаживают сотрудничество между промышленными предприятиями, научно-исследовательскими и учебными учреждениями, венчурными компаниями и необходимыми государственными структурами. В США инновационные кластеры и бизнес-инкубаторы на законодательном уровне признаны критической компонентой инновационности и конкурентоспособности национального хозяйства, для их создания и развития государство берет на себя все расходы по налаживанию сотрудничества между субъектами крупного и малого бизнеса, университетами, финансово-инвестиционными структурами. Во Франции инновационные кластеры называют полюсами конкурентоспособности, для их создания и развития на базе любых предприятий осуществляется поддержка программ сотрудничества исследовательских лабораторий и учебных заведений. Более того, чтобы развивать кластеры, был создан межминистерский фонд для аккумуляции на его базе мощного инвестиционного ресурса.

Все эти практики могут в определенной степени эффективно реализоваться и в Беларуси. Особенно перспективным будет создание межправительственной комиссии по формированию инвестиционно-инновационного обеспечения экономически Беларуси с делегированием, помимо других важных задач, функции развития институциональной инфраструктуры развития инвестиционно-инновационной деятельности, особенно со становлением сети инновационных локальных интегрированных структур, привлекательных для привлечения и эффективного использования инвестиций.

В государствах с развитой рыночной экономикой ведущим источником формирования инвестиционного ресурса для большинства видов инновационной деятельности служат субъекты рынка финансовых услуг, в том числе институциональные инвесторы (страховые и финансовые компании, инвестиционные фонды, инвестиционные банковские структуры, пенсионные фонды), коммерческие банки, кредитные союзы, сберегательно-кредитные ассоциации, институты функциональной инфраструктуры (фондовые биржи, брокеры, дилеры, депозитарии, регистраторы, клиринговые учреждения) и др. Очевидно, что инвестирование является одной из главных функций их функционирования и ведущим источником формирования дохода и прибыли.

В тоже время в Беларуси большинство из этих учреждений находятся лишь на этапе становления и не обладают достаточными ресурсными возможностями, тем более относительно поддержки инвестиционно-инновационных проектов с высокой степенью риска. Чтобы сформировать целостную, структурно сбалансированную и эффективную финансовую систему, важно обеспечить восстановление позиций и расширение финансово-инвестиционных возможностей всех институтов рынка финансовых услуг.

Если совместить указанные цели с задачами поиска и привлечения инвестиционного ресурса на инновационную деятельность в реальном секторе экономики Беларуси, то государству следует реализовать эффективные «точечные» меры, благодаря которым станет возможным наладить инвестиционное сотрудничество представителей инновационной деятельности с наиболее дееспособными и инвестиционно способными субъектами рынка финансовых услуг. В частности, перспективными могут стать следующие действия: заключение стратегических соглашений с ведущими банковскими структурами относительно особых условий кредитования перспективных инвестиционно-инновационных проектов, имеющих важное значение для дальнейшего развития национального хозяйства; создание региональных и местных инвестиционных фондов и корпораций развития, агентств по привлечению инвестиций, региональных центров государственно-частного партнерства; использование возможностей уже созданных и действующих в Беларуси местных и региональных фондов поддержки предпринимательства.

Собственно, основной функцией такого вида структур могла бы стать аккумуляция средств субъектов рынка финансовых услуг, в частности инвесторов. Дело в том, что это – легализованные, законодательно признанные субъекты хозяйствования, осуществляющие легальную и прозрачную деятельность, контролируемую государством, органами местного управления, и ориентированные на поддержку важных проектов для социально-экономического развития и общественного развития государства. Поэтому инвесторы больше заинтересованы в осуществлении инвестирования через подобные структуры благодаря более низким финансово-экономическим и хозяйственным рискам, высокой защищенности средств от монополистических и коррупционных структур, дополнительному страховому покрытию и диверсификации рисков.

В контексте изложенного признаем очень нужной также деятельность органов государственного управления по обеспечению увеличения объемов инвестиционной поддержки путем функционирования гарантийных фондов по кредитам (с паритетным финансированием фондов из бюджетов всех уровней, субъектами финансово-инвестиционного сектора, бизнес-ассоциациями), предоставляемые банковскими учреждениями предприятиям-заемщикам для диверсификации рисков между потенциальными

участниками гарантийных схем, привлечение при кредитовании крупных инвестиционно-инновационных проектов с мотивацией получения дохода от реализации проекта или расширения сферы бизнеса, создание необходимой структуры производственной системы с формированием каналов поставки или реализации.

Как показывает мировой опыт, перспективным инструментом может стать интеграция инвестиционных процессов субъектов страховой сферы, например, путем создания страховых гарантийных фондов в форме неприбыльных государственных или коммунальных организаций, инвестиционный ресурс которых формируется путем выделения на эти цели части обязательных отчислений от сумм, поступающих в страховые компании от того или иного вида страхования.

Инструмент применения страховых компаний и страховых гарантийных фондов может эффективно работать и в отношении формирования инвестиционного капитала и минимизации рисков международного трансфера технологий, привлечения в Беларусь передовых технических и технологических решений.

Невозможно обеспечить укрепление конкурентоспособности как субъектов бизнеса, так и экономики Беларуси в целом без создания указанных выше инвестиционно-инновационных фондов, развития их деятельности, а также наделения их достаточными компетенциями. Именно за счет деятельности таких фондов станет возможной реализация важных задач по инвестиционной поддержке инновационных проектов белорусских предприятий базовых отраслей экономики, например, для:

- региональных фондов – финансирование инвестиционно-инновационных проектов (займы, кредиты, гарантии, вхождение в капитал), управление финансовыми активами и взаимодействие с институциональными инвесторами;

- корпораций развития – создание площадок инвестиционно-инновационного развития территорий и стратегически важных субъектов экономики (индустриальных парков, технопарков, специальных экономических зон), поддержка инженерно-инфраструктурных проектов;

- агентств по привлечению инвестиций – взаимодействие с государственными и негосударственными институтами развития, сопровождение инвестиционных проектов, бизнес-разведка инвестиционно-инновационной среды, налаживание коммуникаций в системе инвестиционно-инновационной деятельности;

- фондов поддержки предпринимательства – предоставление поручительств по кредитам и финансовая поддержка (удешевление процентов по кредитам и компенсации части кредита) инвестиционно и инновационно активных субъектов микро- и малого предпринимательства.

Как отдельный важный источник формирования инвестиционного обеспечения инновационной деятельности, который влияет на укрепление

экономики Беларуси, выделяется государственно-бюджетная поддержка, которая преимущественно реализуется по двум направлениям:

1) прямое инвестирование важных для социально-экономического развития государства инвестиционно-инновационных проектов из бюджетов всех уровней;

2) формирование инвестиционного ресурса инвестиционно-инновационного развития с использованием инструмента государственно-частного партнерства.

Первое направление касается совершенствования системы национальных, государственных, региональных и местных программ социально-экономического развития. Сегодня в Беларуси благодаря применению этого инструмента из бюджетов разных уровней ежегодно поступают значительные средства, предназначенные для разноцелевого развития страны и ее территорий. Но значительная часть средств этих программ используется непрозрачно, нерационально и неэффективно. Более того, многие меры финансируются из разных источников, однако дублируются и, соответственно, могли бы быть профинансированы в меньших объемах при соответствующей координации действий.

Такое положение дел нужно менять, и есть все возможности для принятия на общегосударственном уровне национальной, а на местном уровне – региональных и местных программ реализации инвестиционно-инновационного развития. Определенные объемы инвестиционного ресурса на эти цели могут быть предоставлены государством, и при условии их рационального использования они дадут эффект, благодаря которому станет возможным постепенное ежегодное накопление дополнительного финансово-инвестиционного обеспечения, что в среднесрочной перспективе будет способствовать аккумулярованию большего объема инвестиций.

Второе направление касается более активного и эффективного применения государственно-частного партнерства (совокупности форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно важных задач на взаимовыгодных условиях) с целью объединения усилий, а также ресурсов субъектов инвестиционно-инновационной активности как организационно-экономического инструмента для предоставления бюджетно-инвестиционного ресурса на воплощение этих задач в жизнь. Как свидетельствует мировой опыт, широкое внедрение инструмента государственно-частного партнерства позволяет государству получить ряд дополнительных преимуществ и возможностей в сфере активизации инвестиционно-инновационной деятельности, особенно в условиях ограниченности финансов и ресурсов. Такими является повышение уровня качества и снижение стоимости госзаказа, улучшение системы избрания его главных направлений, открытие новых путей реализации результатов работы в научно-исследовательском секторе; повышение уровня дееспособности государственной поддержки исследований и разработок,

которые инициируют субъекты реального сектора экономики, путем минимизации рисков инвестирования в инновационную деятельность; лучшее применение на практике полученных результатов исследований и разработок в государственном секторе путем их прозрачной и эффективной коммерциализации; развитие и устранение разрывов в системе инфраструктуры передачи знаний.

Не ограничиваясь рамками реализации отдельно взятых проектов, следует определить основные принципы, которые должны соблюдать органы государственного управления при подготовке и реализации проектов государственно-частного партнерства в сфере развития инвестиционно-инновационного обеспечения бизнеса и предпринимательства. Здесь прежде всего нужно придерживаться принципов направленности программ на развитие видов экономической деятельности, где важным фактором обеспечения конкурентоспособности производства являются инновации, высокие технологии и имеющийся интеллектуально-кадровый ресурс научно-исследовательской и инновационной деятельности; направленности проектов на капитализацию достаточного объема результатов разработки новых технологий, ключевых для развития соответствующей отрасли реального сектора экономики; концентрации и консолидации программных бюджетных расходов на исследования и разработки; гибкости и адаптивности управления программами и проектами, устойчивости процессов их реализации.

Не исключаются также возможности привлечения инвестиционного ресурса из внешних источников, то есть из-за рубежа, для реализации стратегически важных инновационных проектов. Речь идет о создании благоприятной среды для получения прямых иностранных инвестиций в инвестиционно-инновационные проекты белорусских субъектов базовых отраслей экономики.

Чтобы достичь привлечения инвестиционного ресурса в проекты создания новых инновационных видов продукции, государство может способствовать реальному сектору белорусской экономики относительно инициирования, непосредственной организации и создание кластеров (например, при участии местного производителя), получению кредитов Всемирного банка и Европейского банка реконструкции и развития под гарантии органов местного самоуправления, грантов международных технических финансовых организаций, реализации проектов государственно-частного партнерства. Такая политика будет способствовать формированию в Беларуси экономико-правового поля и инфраструктуры системной активизации и использования результатов инвестиционно-инновационной деятельности с целью реализации приоритетов технологической модернизации экономики.

Литература

1. Бизнес и предпринимательство в условиях современной экономики: организационные, управленческие и финансовые аспекты устойчивого развития / под науч. ред. В.А. Ганского, В.Л. Цыбовского. – Минск: Ковчег, 2018. – 244 с.
2. Ганський В.О. Інноваційно-інвестиційна діяльність суб'єктів ринку туристичних послуг // Глобалізаційні процеси в розвитку національних економік: мат-ли міжнар. наук.-практ. конф., м. Львів, 31 березня 2016 г. / Львівська комерційна академія. – Львів, 2016. – Ч. 1. – С. 93-95.
3. Ганський В.О. Формування стратегії технологічного розвитку підприємств / В.О. Ганський, В.В. Скриль // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2018. – №1. – С. 135-142.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / пер. с англ. / под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 105 с.
5. Кізін Г.В., Заярна Н.М. Напрями інноваційного розвитку в контексті забезпечення соціальної відповідальності бізнесу // Соціально-трудові відносини: теорія та практика: зб. наук. праць / під ред. А.М. Колот. – 2016. – № 1 (11). – С. 322-330.
6. Кузнецов А. Страна в объятиях транснационального капитала // Foreign Affairs Chronicles. – 2013. – № 1. – С. 146-152.
7. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 947 с.
8. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації / за ред. Д.Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.
9. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений. – М.: Наука, 1978. – 352 с.
10. Amosha O.I., Antoniuk V.P., Zemliankin A.I. Activation of innovation activity: organizational and legal and socio-economic support. – Kyiv: NASU Institute of Economics Proms, 2007. – 328 p.
11. Foreign economic security strengthening in the context of geopolitical reorientation / M. Fleychuk, U. Ganski, V. Kutsyk, V. Tsybouski // Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. – 2019. – Vol. 40. – No 1. – P. 12-24.
12. Held D. Global transformations: Politics, economics and culture. – Stanford (Calif.): Stanford University Press, 2002. – 515 p.
13. International economic relations and prospects for national development: contemporary challenges and solutions / editorial board; under the editorship of M.I Fleychuk, U.A Ganski, V.U. Kazlouski [and others]. – Daugavpils: Daugava Print, 2018. – 368 p.
14. Khovrak I.V. Financing Innovation Development: Realities and Prospects // Marketing and Innovation Management. – 2013. – № 2. – P. 229-235.
15. The balanced development of national economy under the conditions of modern world transformations: monograph / edited by M. Fleychuk, U. Ganski [et al.]. – Daugavpils: Daugava Print, 2019. – 228 p.
16. Zozulov O., Bazz M., Tsaryova T. Marketing as the basis of innovation activity of domestic industrial enterprises // Marketing in Ukraine. – 2007. – No. 4. – P. 33-41.



1.3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Предпринимательство всегда рассматривалась как ресурс социально-экономического развития в национальных экономиках. В отличие от менеджеров, являющихся наемными управляющими и действующими от имени и оперирующими средствами юридических лиц, предприниматель действует от своего имени и рискует собственными средствами. В сложных экономических условиях возрастает ответственность предпринимателя за результаты деятельности, когда возможность потери средств увеличивается, а отсутствие прогнозируемости и интенсивность рисков может привести к потере бизнеса. Особую актуальность приобретает активизация предпринимательской активности и всех личностных качеств личности предпринимателя для достижения коммерческого успеха. С точки зрения политической экономии «предприниматель – это тот, кто на основе своих финансовых, организационных и прочих возможностей соединяет средства труда, труд, материалы для создания продукта, обладающего платежеспособным спросом» [10]. Он выполняет функции формирования и наращивания капитала, очень часто семейного. Его деятельность направлена на личное обогащение, субъективно и объективно способствует развитию народного хозяйства, созданию новых рабочих мест.

В основе предпринимательства инициативный творческий труд человека, новатора, свобода в выборе направлений и методов своей деятельности, несущего полную ответственность за результаты своего труда и самостоятельно распоряжаться его результатами. Следовательно, в предпринимательстве целесообразно рассматривать два элемента:

- новаторскую инновационную деятельность как предпринимательскую функцию;
- действия предпринимателя как интрапренера (носителя и реализатора данной функции).

В подавляющем большинстве случаев инициирование создания бизнеса происходит по принципу «я знаю, что делать», когда личность, обладающая определенной квалификацией, решает начать собственное дело. При этом речь идет о предмете бизнеса, а не развитии предмета бизнеса и управления им. И это можно считать первой ошибкой экономического поведения предпринимателя, бизнес это процесс, а предмет бизнеса – одна из его составляющих.

Рынок и его капитализация предполагают строй мышления и поведения, для которых характерно рациональное и системное стремление человека получить максимальные экономические выгоды в рамках своей профессии. Однако нельзя отрицать, что в своем экономическом поведении предприниматель часто руководствуется не соображениями рациональности, а ценностями, привычками, традициями, нравственными нормами.

Как правило, выбранный предмет бизнеса рассматривается как способ решения личных потребностей предпринимателя, а не проблем рынка. Это вторая ошибка экономического поведения предпринимателя, бизнес должен учитывать потребности рынка.

У современной семьи постепенно трансформируются: предпринимательские интересы начинают преобладать над потребительскими. Изменяется ведение форм хозяйствования и отношения собственности, падение дохода семьи или его нестабильность создают предпосылки для создания семейных бизнес-структур (индивидуальный предприниматель, индивидуальный предприниматель с наемными работниками, общество с ограниченной ответственностью). Все ресурсы семьи оптимизируются и направляются в семейный бизнес. Это третья ошибка экономического поведения предпринимателя, личные и деловые отношения должны быть разделены.

Часто бизнес создается как ответная реакция на экономическую ситуацию на рынке труда, когда сокращения в организациях, объединяют в инициативную предпринимательскую группу бывших коллег и создается бизнес по принципу «мы друг друга знаем и нам комфортно». Это четвертая ошибка экономической модели предпринимателя, так как данный принцип был свойственен другой бизнес-структуре и не может быть перенесен в новую.

Таким образом, главные детерминантами, влияющие на формирование «экономической Я-концепции» современного предпринимателя можно считать [11]:

- влияние первичных групп (семья и дружеское окружение) и групп непосредственного контактного общения (студенческая группа, рабочий коллектив);
- личный опыт обращения с финансовыми ресурсами и включение в реальную экономическую деятельность;
- социализация в условиях экономического кризиса;
- заданный культурный контекст становления личности современного предпринимателя.

Мотивирующим стимулом развития экономической Я-концепции служит стремление личности предпринимателя наиболее полно проявлять и использовать в профессиональной деятельности свои таланты, способности, возможности, и можно предположить, что такими условиями может обладать только профессионально-образовательная среда. Таким образом, предприниматель, должен пройти специальную профессиональную подготовку.

Если говорить о профессиональной подготовке предпринимателей по укрупненной группе экономических направлений подготовки «Экономика и управление», где предприниматель должен выступать в двух ролях – субъект управления и субъект экономических отношений,

то объем целевых установок его экономической Я-концепции должен быть достаточным и устойчивым.

В настоящее время в стране ощущается дефицит квалифицированных кадров для предпринимательства, владеющих знаниями и умениями в области правовых, экономических и организационных механизмов, понимающих факторы и условия современного рынка, умеющих вписываться в предпринимательскую (деловую) среду, принимать решения, руководить предприятиями и достойно защищать свой бизнес [8].

Предприниматель как лицо, принимающее решение, должен уметь оценивать все факторы и условия ведения бизнеса. Факторы, влияющие на развитие малого предпринимательства, можно представить в виде двух групп [1]:

1) направленные на изучение предпринимательства изнутри (внутренние факторы);

2) относящиеся к выявлению факторов, находящихся в инфраструктуре предпринимательства, бизнес-сообществе и обществе (внешние факторы).

К внутренним факторам можно отнести факторы, связанные с личностью предпринимателя (ценностные, отношенческие, компетентностные). Предприниматель в своей деятельности при принятии решений руководствуется общечеловеческими и персональными ценностями («собственная картина мира» что есть истина), опирается на национальные и религиозные традиции. Для предпринимателя как активного субъекта характерны жизненные цели и приоритеты (рыночные, финансовые, социальные, творческие и т.п.), отношение к делу. Предприниматель должен обладать набором компетенций, позволяющих ему добиться профессионального и коммерческого успеха, которые необходимо развивать постоянно и осваивать новые с развитием предпринимательства как вида деятельности.

Предприниматель, действующий в рыночной экономике, становится центральной фигурой социально-экономической жизни общества и ресурсом национальной экономики. Для достижения целей предпринимательства, это должен быть политически и экономически свободный человек, деятельность которого направлена на получение прибыли путем реализации спроса на товары и услуги. Его предпринимательская деятельность решает следующие задачи:

- удовлетворяет потребности рынка в товарах и услугах (работах);
- способствует повышению благосостояния предпринимателя (а также семьи) и потребителей;
- создает новые рабочие места, снижая уровень безработицы;
- способствует научно-техническому прогрессу, т.к. для стратегического развития бизнеса должна быть инновационная составляющая;
- способствует развитию культуры и искусства, физической культуры и спорта через меценатство;
- способствует усилению конкуренции;

– создает возможности для самореализации предпринимателя.

Проведем анализ качеств личности и особенности деятельности предпринимателей с 1980-1990-х гг. и до современности.

К началу XX в. предпринимательской деятельностью в царской России занималось около 5 млн. человек и действовало более 1,5 тыс. компаний и производств, финансируемых за счет частного капитала. Исторически негативное отношение к частной собственности и антикапиталистическая идеология, последовавшие репрессии приводит к полному свертыванию предпринимательства к концу 1920-х гг. В 1965 г. в ходе первой советской экономической реформы произошло минимальное раскрепощение товарно-денежных отношений, но прошла четверть века, чтобы российское предпринимательство получило официальные права.

Запретительно-разрешительное отношение к рынку, удержание открытой торговли в строго заданных рамках постепенно перерождалось в мало поддающееся государственному контролю расширение сферы нелегальных товарно-денежных отношений и создало основу «теневой экономики». И лишь в 1990-е гг. начинается реанимация предпринимательства, и позднее в России постсоветского периода предпринимательство не зарождалось, а возрождалось [6].

Первыми предпринимателями-кооператорами (1986-1990 гг.) были работники торговли и сферы обслуживания, которые в прошлом составляли «теневую экономику» и имели намерения по легализации бизнеса. Большинство предпринимателей имели определенный опыт в коммерции и нелегальном предпринимательстве, хотя на государственном уровне предполагалось, что возможностью создания негосударственных предприятий воспользуются пенсионеры и студенты, используя возможность получения дохода в условиях кризиса. На практике оказалось, что эти категории населения ни психологически, ни материально, ни профессионально не готовы к ведению предпринимательской деятельности. Целью первой волны предпринимателей стало желание разбогатеть или легализовать капиталы.

Вторую волну предпринимателей (1991-1992 гг.) составили руководители государственных структур, партийных и профсоюзных организаций различного уровня. Позднее к ним присоединились представители молодежных организаций, объединений стройотрядов, хозрасчетных организаций, любительских объединений. Отличительной особенностью этой волны предпринимателей было наличие опыта инициативной деятельности в коллективах, коммерческой и хозяйственной деятельности (необходимый опыт управления коллективами), накопленные хозяйственные связи, ориентация на успех и прибыли.

Третью волну предпринимателей (1993-1994 гг.) составили преимущественно бывшие руководители и инженерно-технические работники государственных предприятий промышленности (46 % – из сферы

промышленных предприятий и прикладных научно-исследовательских институтов; 15 % – сотрудники министерств и ведомств; 2,4 % – работники аппаратов компартии и комсомола), которые в период экономического кризиса и кризиса идеологии оказались невостребованными. Основным мотивом предпринимательства для них стала реализация собственного потенциала, который позволял получить им экономическую стабильность. Но именно их включение в предпринимательскую деятельность, опыт и связи, знание рынка, позволило привести в действие до того неэффективно использовавшийся производственный капитал. Модель экономического поведения в этих условиях предпринимателя от «купи – продай» меняется на «произведи – продай».

Четвертая волна предпринимателей (1995-1999 гг.) пополнилась из числа руководителей приватизированных предприятий розничной торговли, сферы услуг, транспорта, строительства, которые в изменившихся условиях сумели ввести имеющиеся и накопленные финансовые ресурсы в «теневую экономику», выкупив основные фонды и используя доказавшие эффективность организационные схемы потоков ресурсов и доходов. Помимо сильных экономических мотивов данная категория предпринимателей стремилась к приобретению политического влияния в обществе. Эти политические мотивы они затем стремились реализовать в ходе выборных процессов на различных уровнях. Следует отметить, что не всегда политические мотивы присутствовали не для потребности личности в самоутверждении, а как способ защиты бизнеса и снижения рисков.

Пятая волна предпринимателей (2000 г. – по настоящее время) стала самой разнородной и состоит из фермеров и ремесленников, занимающихся преимущественно производством изначально для самообеспечения, а затем уже и реализацией товаров и услуг для извлечения коммерческой выгоды, а также «сокращенных» специалистов. В волну «попали»: представители науки, образования, культуры, освоившие нишу интеллектуальных услуг и новые виды деятельности (консалтинг и аудит, информационные технологии, маркетинг, персонал, инжиниринг, туризм, инновации, бухгалтерский учет, инвестиции, страхование и т.д.).

Более 75 % предпринимателей пятой волны имеют высшее образование и около 10 % ученую степень кандидата или доктора наук. Их мотивы: трудоустройство, стабильный и достойный доход, реализация личностного и профессионального потенциала.

Ключевым отличием от предыдущих волн предпринимателей, инвестирующих «теневые» или приватизированные ресурсы, пятая волна опирается на собственные или привлеченные (потребительские кредиты, направленные на бизнес, или программы поддержки предпринимателей). У большинства предпринимателей отсутствуют необходимые связи и возможности для привлечения материальных и финансовых ресурсов, поэтому рискуя собственным капиталом, они наименее защищены

от экономических и политических рисков, с которыми сопряжено ведение предпринимательства.

Разделение предпринимателей на волны включения в предпринимательскую деятельность носит условный характер, но при этом характеризует основные тенденции развития национального предпринимательства. В тоже время каждая волна сохраняет свои очертания, например, первая волна предпринимателей, продолжает действовать в «теневой экономике». Хотя можно наблюдать, что периодически в нее мигрируют представители других волн, так согласно исследованиям Т. Корягиной [5], к «теневой экономике», предпринимателей подталкивает несовершенная система налогообложения, неэффективное регулирование предпринимательства, «искусственное» ограничение доступа к ресурсам, нарушение прав предпринимателей со стороны контрольно-надзорных структур.

Таким образом, российских предпринимателей можно разделить по сложности их бизнеса и включению в предпринимательскую деятельность на пять групп:

1) высококвалифицированные менеджеры, бизнес которых реализуется на предприятиях и в организациях высокого научно-технического уровня, способных повысить эффективность бизнеса;

2) высококвалифицированные инженерно-технические работники, бизнес которых строится на использовании высоких технологий;

3) высококвалифицированные специалисты, развивающие различные интеллектуальные услуги;

4) специалисты среднего уровня квалификации, развивающие сферу обслуживания;

5) низкоквалифицированные работники, бизнес которых достаточно прост технологически и организационно.

Российское предпринимательство не имеет социальных корней характерных для западного. Происхождение российских предпринимателей разнородно: от интеллигенции и чиновников, до инженеров и рабочих. Современные предприниматели это, как правило:

– инициативные граждане, не имеющие подготовки в сфере предпринимательства, но при этом демонстрирующие профессионализм и компетентность в других отраслях народного хозяйства;

– имеющие незначительный начальный капитал для начала бизнеса, выделенного из ресурсов семьи.

В современных условиях востребована группа личностно-деловых качеств, которая позволяет предпринимателю сохранить бизнес в ситуациях неустойчивого рынка и кризиса [12]:

– мобильность: качество личности, позволяющее проявить личности исследовательские, поисковые качества при решении конкретной предпринимательской задачи;

- оптимизм: способствующее созданию авторитета, позволяя предпринимателю сплотить команду единомышленников, и настроить их на достижение общих целей и решение конкретных профессиональных задач;
- рискованность: отражающее смелость и уверенность предпринимателя в себе и своих действиях, умение брать риск и ответственность;
- трудоспособность: позволяющее оптимально определять планы и перспективы деятельности, умения и опыт, настойчивость, способность предложить реальные способы решения актуальных предпринимательских проблем, удовлетворения возникающих потребностей в обществе;
- ответственность: касающееся не только финансовой стороны бизнеса, проявляется в миссии предпринимателя, осознающего ценность, значимость, полезность бизнеса для общества в целом и для отдельных его граждан;
- персональная субъектность: видение бизнеса и умение презентовать его, способность к объективной оценке сложившейся ситуации и готовность перехода к профессиональному менеджменту.

Экономическое поведение предпринимателя очень часто становится ограничением в развитии собственного бизнеса. Например, согласно классификации Т. Долгопятовой [2] в России сформировалось четыре модели корпоративного управления, среди которых модель «частного предприятия», в которой совмещены функции собственности и управления, когда крупнейшим собственником является директор; модель характерна для малого и среднего бизнесов, действующих на потребительском рынке.

Эмпирическое исследование особенностей формирования жизненных циклов российских компаний [13] показало, что подавляющее большинство созданных бизнесов нуждаются в переходе к профессиональному менеджменту. В теории управления представлены экономические исследования, посвященные процессу перехода к профессиональному менеджменту, в частности, рассматривающих взаимосвязи между преемственностью в управлении и развитием семейного бизнеса, а также проблемы передачи прав управления [14, 15, 16].

Предприниматель, передающему право управления менеджерам, необходимо быть готовым к тому, что вместо контролирующей и руководящей роли должна быть предложена консультативная и обучающая роль. Экономическое поведение предпринимателя может стать существенным препятствием при переходе к профессиональному менеджменту, чем, нехватка ресурсов или условия внешней среды.

Для обеспечения перехода права управления бизнесом необходимо выполнить ряд требований, для того, чтобы продемонстрировать в бизнес-среде и внутри бизнеса, что данный переход является стратегическим, обеспечивающим успех: обеспечение поддержки и консультаций наемного менеджера; окончательный и не вызывающий сомнений у персонала, клиентов и партнеров уход с руководящего поста и прекращение активной управленческой деятельности; открытое

следование и подчинение порядку преемственности, выступление в качестве лица, продвигающего бизнес; контроль и направление процесса разработки миссии, политики и стратегии бизнеса.

В управленческих технологиях также должна произойти трансформация, которая подтвердит, что экономическая модель поведения предпринимателя начала меняться: децентрализация в принятии решений против сильно централизованная система принятия решений, снятие сверхзависимости бизнеса от одного человека, повышение уровня управленческой культуры и развитие менеджерских качеств, переход от покровительственной атмосферы к деловой.

Экономические модели поведения предпринимателя можно классифицировать в зависимости от уровня его готовности перейти в профессиональному менеджменту: консервативный и цивилизованный уровень.

Консервативный уровень характеризует недостаточная информированность предпринимателя об экономических инструментах управления бизнесом, возможностях получения государственной поддержки. Часто бизнес такого предпринимателя подвергается санкциям, потому что он своевременно не успевает соответствовать требованиям контролирующих и надзорных ведомств. Бизнес экономически нестабилен, значения выручки по итогам года могут колебаться (снижаться) до 50 % в сравнении с предыдущим периодом.

Цивилизованный уровень характеризует осознание предпринимателя того, что в какой-то момент «бизнес может перерасти его возможности управления». Такой предприниматель старается активно продвигать свой бизнес и изыскивать возможности повышения инвестиционной привлекательности, участвовать в специализированных мероприятиях для предпринимателей, использовать возможности доступности финансовых ресурсов. Такой основатель бизнеса, как правило, рассматривает последующее развитие через переход от профессионального менеджмента к корпоративному управлению.

В России количество предпринимателей, фиксируется в Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей [4]. На 10 мая 2019 г. на рынке в статусе индивидуального предпринимателя действует 3,41 млн. чел. (табл. 1), на 10 августа 2019 г. – 3,37 млн. чел. Следует отметить, что это значительно меньше, чем 120 лет назад. От общего числа организаций малого и среднего предпринимательства это составляет 55,1 %, также отмечается, что с 2017 г. их количество увеличилось на 11,8 %.

На 10 августа 2019 г. признак «вновь созданные» имеют 541 949 предпринимателей. Данное значение нельзя считать корректным, так как зачастую организации для сохранения статуса микро-, малого или среднего предприятия инициируют перевод трудовых отношений в заключение договоров на выполнение работ с индивидуальными предпринимателями.

Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей из Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, тыс.

По состоянию на	Всего	В том числе	
		юридические лица	ИП
10.01.2017	5 865,8	2 816,8	3 049,0
10.01.2018	6 039,2	2 817,5	3 221,7
10.01.2019	6 041,2	2 715,4	3 325,8
10.05.2019	6 184,2	2 774,2	3 410,0
10.08.2019	5 836,9	2 460,9	3 376,5

Количество организаций малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность за счет частного капитала, за 120 лет также увеличилось. Однако в качестве значимой характеристики национальной экономики предпринимательство пока не может рассматриваться. На 10 августа 2019 г. признак «вновь созданные» имеют: микропредприятия – 4; малые предприятия – 0 и средние предприятия – 0. В среднем на предприятии работают – 2,1 чел. Данная статистика показывает, с одной стороны, нежелание укрупнять бизнес, в т.ч. из-за правовой и экономической неопределенности, с другой стороны, о преобладании консервативной модели экономического поведения. Кроме того, не представляется возможным выделение из количества действующих юридических лиц малого и среднего предпринимательства, количество семейных предприятий, т.к. данную экономическую категорию в России только планируют ввести [9].

В подтверждение вышесказанного, что в последней волне преобладают специалисты из различных отраслей, по данным Росстата предприниматели действуют в различных видах экономической деятельности (табл. 2). Подавляющее большинство занято оптовой и розничной торговлей – 1,2 млн. чел. (46,2 %), на втором месте – транспортировка и хранение – 0,3 млн. чел. (11,6 %).

Отметим, что индивидуальные предприниматели заняты в видах деятельности, которые могут вестись в статусе юридического лица, и это позволило бы получить дополнительную поддержку для развития бизнеса. Это поддерживает вывод, о том, что экономическая модель поведения предпринимателя может ограничивать развитие собственного бизнеса.

Неопределенность современной бизнес-среды и значительное количество рисков способствуют закреплению консервативного уровня экономического поведения предпринимателя. Для преодоления консерватизма предпринимателя и повышения предпринимательской активности субъектами Российской Федерации по федеральным округам привлекаются различные формы поддержки: правовая, финансовая, имущественная, поддержка внешнеэкономической деятельности, инфор-

мационное обеспечение, подготовка кадров предпринимательства. Вывод подтверждается статистикой численности действующих индивидуальных предпринимателей по федеральным округам.

Таблица 2

Количество фактически действующих в России индивидуальных предпринимателей в 2017 г.

Виды деятельности по ОКВЭД	Тыс. чел.	% к итогу
торговля оптовая и розничная	1184,4	46,2
транспортировка и хранение	292,6	11,4
деятельность профессиональная, научная и техническая	155,8	6,1
деятельность по операциям с недвижимым имуществом	138,1	5,4
обрабатывающие производства	120,9	4,7
сельское и лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	114,0	4,5
строительство	103,5	4,0
деятельность в области информации и связи	63,7	2,5
администрирование и сопутствующие дополнительные услуги в сфере туризма	58,7	2,3
деятельность гостиниц и предприятий общепита	57,2	2,2
деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	30,4	1,2
образование	23,0	0,9
финансовая и страховая деятельность	21,5	0,8
деятельность в области здравоохранения и соц. услуг	15,2	0,6
водоснабжение; водоотведение, сбор и утилизация отходов, ликвидация загрязнений	4,5	0,2
обеспечение электроэнергией, газом и паром	1,1	0,0
добыча полезных ископаемых	0,4	0,0
предоставление прочих видов услуг	176,1	6,9
ВСЕГО	2561,1	100,0

Таблица 3

Численность действующих индивидуальных предпринимателей в России по федеральным округам в 2017 г.

Федеральный округ	Тыс. чел.
Центральный	630,4
Приволжский	478,8
Южный	418,3
Сибирский	319,8
Северо-Западный	239,0
Уральский	212,6
Северо-Кавказский	149,0
Дальневосточный	113,3
Всего по стране	2561,1

На развитие предпринимательской активности направлен «Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» [7] со сроком реализации до 31 декабря 2024 г., целевые показатели (табл. 4) которого в 2019 г. по данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства (табл. 1) уже становятся недостижимыми.

Таблица 4

Целевые показатели национального проекта

Целевой показатель	Годы					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, млн. чел.	19,6	20,5	21,6	22,9	24	25
Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП, %	22,9	23,5	25,0	27,5	30,0	32,5
Доля экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, в общем объеме несырьевого экспорта, %	8,80	9,00	9,25	9,50	9,75	10,00

Следует сказать, что структура проекта включает широкий перечень направления: улучшение условий ведения предпринимательской деятельности; расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию; акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства; создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации; популяризация предпринимательства и др.

Повышению уровня предпринимательской активности должно было способствовать также введение категории «самозанятых». Налоговым кодексом Российской Федерации были установлены виды услуг, которые могут оказываться самозанятыми: присмотр и уход за детьми, больными лицами, лицами, достигшими возраста 80 лет, а также иными лицами, нуждающимися в постоянном постороннем уходе по заключению медицинской организации; репетиторство; уборка жилых помещений, ведение домашнего хозяйства; субъекты Российской Федерации могут самостоятельно устанавливать другие виды услуг для личных, домашних и (или) иных подобных нужд. Регистрация в самозанятым гражданином позволяет использовать специальный (льготный) режим налогообложения «профессиональный налог».

Анализ статистической налоговой отчетности ФНС России показал, что на конец июня 2019 г. количество официальных самозанятых достигло отметки в 114 тыс. чел. Количество скачивания приложения «Мой налог» более ста тысяч, статистика регулярного использования приложения демонстрирует меньшую активность пользователей – около 16 тысяч в день. По прогнозу Правительства количество самозанятых в России к концу 2019 г. составит по итогу года более 200 тыс. чел.

При этом «доля россиян, работающих в неформальном секторе экономики, выросла до 20,1 % или 14,6 млн. человек в 2018 г. Годом ранее в теневом секторе было занято 19,8 % работающего населения или 14,3 млн. чел.», свидетельствуют данные Росстата [3]. Это свидетельствует о том, что граждане еще не готовы к ведению открытой предпринимательской деятельности.

Таким образом, на формирование и трансформацию экономического поведения современного предпринимателя влияет значительное количество факторов и условий. Внешние факторы и условия могут быть как мотивирующими, так и демотивирующими, т.к. намерения государства по развитию предпринимательской инициативы не подтверждаются в бизнес-среде (уменьшение плановых проверок привело к увеличению количества внеплановых, растет административная нагрузка, предпринимательские риски приобретают непрогнозируемый характер и др.). Пока ускорение и упрощение регистрации бизнеса не позволяют повысить его эффективность в будущем. Трансформация экономического поведения не возможна без активного включения самого предпринимателя в данный процесс, и пока мотивирующих составляющих для этого явно недостаточно.

Литература

1. Верховская О.Р., Дорохина М.В. Предпринимательская активность в современной России // Российский журнал менеджмента. – 2008. – Т. 6. – № 1. – С. 25-26.
2. Долгопятова Т. Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности // Вопросы экономики. – 2001. – № 5. – С. 46-60.
3. Жандарова И. В России увеличилось число занятых в неформальном секторе // Российская газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2019/03/27/v-rossii-velichilos-chislo-zaniatyh-v-neformalnom-sektore.html>. – Дата доступа: 10.08.2019 г.
4. Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html?level=2&fo&ssrf>. – Дата доступа: 10.08.2019 г.
5. Корягина Т. Теневая экономика в России: истоки и статистика // Politekonom. – 1997. – № 1. – С. 47.
6. Курс экономики: учебник. 3-е изд., доп. / под ред. Б.А. Райзберга. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 716 с.
7. Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (утв. президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол № 16 от 24.12.2018 г.) [Электронный ресурс]. –

Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_319208. – Дата доступа: 10.08.2019 г.

8. Предпринимательские связи и договоры (контракты) / И.Р. Шегельман. – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2006. – 292 с.

9. Проект закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в части закрепления понятия «семейное предприятие» (подготовлен Минэкономразвития России, ID проекта 04/13/07-19/00093234) (не внесен в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 17.07.2019 г.).

10. Советский энциклопедический словарь. – М.: Наука, 1986.

11. Шемятихина Л.Ю. Экономическая Я-концепция как предмет мультидисциплинарных исследований // Образование и наука. – 2011. – № 1. – С. 85-91.

12. Шемятихина Л.Ю., Шипицына К.С., Синякова М.Г. Менеджмент малого предпринимательства: учеб. пособие. – СПб.: Лань, 2017. – 500 с.

13. Широкова, Г.В. Управление изменениями в российских компаниях: учебник / Г.В. Широкова; Высшая школа менеджмента СПбГУ. 2-е изд. – СПб.: Изд-во Высшая школа менеджмента; ИД СПб. гос. ун-та, 2008. – 480 с

14. Barnes W. Leadership of Change / Breaking the Code of Change. Boston, 2000.

15. Berenbeim R. From owner to professional management: Problems in transition. (Report № 851) / The Conference Board – New York, 1984.

16. Hofer C.W., Charan R. The Transition to Professional Management: Mission Impossible // American Journal of Small Business. – 1984. – Vol. 9. – No 1.



ГЛАВА 2. ПЛАНИРОВАНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕХАНИЗМОВ И ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ

2.1. НОВАЯ ЭКАНОМІКА – ТРАДЫЦЫЙНЫЯ РЭСУРСЫ: РАЗВІЦЦЁ БІЗНЕСУ І ПРАДПРЫМАЛЬНІЦТВА НА АСНОВЕ ПРЫРОДНАГА ПАТЭНЦЫЯЛУ СЕЛЬСКІХ ТЭРЫТОРЫЙ

На пачатку 2018 г. у Беларусі налічвалася каля 2,08 млн. вясковых жыхароў [1]; усе яны жывуць у сельсаветах. Неабходна ўдакладніць, што па беларускім заканадаўстве пад сельсаветам разумеюцца дзве розныя з’явы. Так, па Закону Рэспублікі Беларусь «Аб мясцовым кіраванні і самакіраванні ў Рэспубліцы Беларусь» ад 4 студзеня 2010 г. [2] сельскія Саветы – гэта органы самакіравання, якія адносяцца да першаснага тэрытарыяльным ўзроўню (артыкул 1). Адначасова па Закону Рэспублікі Беларусь «Аб адміністрацыйна-тэрытарыяльным падзеле» [3] ад 5 мая 1998 г. сельсавет з’яўляецца адміністрацыйна-тэрытарыяльнай адзінкай – гэта значыць часткай тэрыторыі краіны. Так што ў жыцці можна пачуць і такія выказванні, як «Я жыву ў N-скім сельсавеце», і адначасова «Трэба зайсці ў сельсавет» (гэта значыць наведць мясцовую ўладу). З улікам дадзеных абставін далей у тэксце мы будзем разумець пад сельсаветам адміністрацыйна-тэрытарыяльную адзінку, тэрыторыю, калі не будзе канкрэтызавана іншае.

Такім чынам, больш за два мільёны насельніцтва Беларусі пражываюць на вясковых тэрыторыях. А калі сюды прыплюсаваць яшчэ жыхароў гарадскіх пасёлкаў і малых гарадоў, дзе стыль жыцця, па сутнасці, вясковы¹, то можна казаць пра лічбу каля трох мільёнаў. Гэта значыць, прыкладна аб насельніцтве Літвы, ці пра колькасць людзей, якая перавышае насельніцтва Латвіі, ці Эстоніі, або Славеніі. Пры гэтым вяскоўцы жывуць на велізарнай тэрыторыі, а плошча гарадскіх паселішчаў Беларусі складае толькі менш за 1 % тэрыторыі краіны.

Мы паспрабавалі «акунуцца» у тэму ўстойлівага развіцця вясковых тэрыторый Беларусі². У выніку, аналіз адносна невялікай групы сельсаветаў

¹ Напрыклад, у Нямеччыне да вясковых населеных пунктаў залічваюць такія, ў якіх колькасць жыхароў менш за 30 тысяч.

² Даследаванне выканана ў рамках праекта міжнароднай тэхнічнай дапамогі «Пашырэнне эканамічных магчымасцяў у сельскай Беларусі», рэалізаванага ў 2015-2017 гадах Мясцовым інфармацыйна-асветніцкага фондам «Новая Еўразія» пры фінансаванні Еўрапейскага саюза і суфінансаванні Агенцтва ЗША па міжнародным развіцці (USAID). Праект міжнароднай тэхнічнай дапамогі зарэгістраваны Міністэрствам эканомікі Рэспублікі Беларусь за № 2/14/000737 ад 2014/12/24 г.

дазволіў выявіць і пацвердзіць шэраг агульных заканамернасцяў іх жыцця. Важна пры гэтым, што даследчыкам была пастаўлена задача зірнуць на месца (сельсавет) як з пункту гледжання вонкавага назіральніка, так і «паставіўшы сябе на месца мясцовага жыхара», гэта значыць, максімальна ўлічваючы інтарэсы мясцовых супольнасцяў. Цяпер гэта даволі рэдкая ў Беларусі пастаноўка задачы. Значна больш звыкла (і так працуюць, напрыклад, большасць дзяржаўных інстытутаў) глядзець на аб'ект з пункту гледжання дзяржавы, Саўміна, адкуль ідуць заказы на даследаванні.

І, такім чынам, першая з заканамернасцяў, выяўленых у працэсе аналізу вясковых тэрыторый Беларусі – гэта недастатковая ўвага сучасных даследчыкаў да дадзенай тэме. Нягледзячы на адзначаную маштабнасць вясковых тэрыторый і колькасці іх насельніцтва, за апошнія дзесяцігоддзі вы з цяжкасцю знойдзеце сур'ёзныя навуковыя даследаванні, якія комплексна аналізуюць менавіта сельсаветы. Так званая рэгіянальная аналітыка часцей за ўсё адлюстроўвае стан спраў у галінах або, значна радзей, у раёнах. Аднак і там, і там гэтыя дадзеныя ўсё ж бліжэй да «сярэдняй тэмпературы па шпіталю». Бо сітуацыя ў райцэнтры (не кажучы ўжо аб цэнтры абласным) – зусім іншая, чым у вёсках, асабліва аддаленых ад вялікіх гарадоў. Што казаць, калі нават паміж вёскамі (напрыклад, прыгараднымі і размешчанымі далей) – часта вялікая дыстанцыя ў сацыяльна-эканамічным вымярэнні.

А калі мы не можам «палічыць», як развіваюцца сельсаветы, паспрабаваць спрагназаваць іх перспектывы, то ва ўмовах моцнай камандна-адміністрацыйнай сістэмы вялікая рызыка прыняцця рашэнняў аб іх развіцці зверху, на аснове меркаванняў вузкага кола людзей, меркаванняў часцяком хутчэй эмацыйных, чым навуковых і рацыянальных. Гэта стварае вялікую рызыку памылак. Прычым варта ўлічваць таксама агульнае імкненне дзяржавы і чыноўнікаў да спрашчэння і стандартызацыі «аб'екта» для мэтай кіравання. Так, Джэймс Скот пісаў: «сучасная дзяржава з дапамогай сваіх чыноўнікаў спрабуе з пераменным поспехам стварыць карціну прыроды і насельніцтва (у тым ліку сельсаветаў. – А.С.) з такімі стандартызаванымі характарыстыкамі, якія будуць найбольш простымі пры кантролі, падліку, ацэнцы і кіраванні» [4, с. 133].

Слабасць мясцовага самакіравання, як пацвярджаюць праведзеныя намі даследаванні, з'яўляецца ў цяперашні час галоўнай перашкодай для пазітыўных працэсаў у сферы развіцця вясковых тэрыторый Беларусі. У дачыненні да рэгіянальнага і мясцовага развіцця ў нашай краіне праводзіцца дзяржаўная палітыка, якая захоўвае асноўныя рысы савецкага камандна-адміністрацыйнага кіравання ў інтарэсах «цэнтра». Дэкляраваная важнасць рэгіянальнага і мясцовага развіцця не суправаджаецца адэкватнымі практычнымі мерамі, узмацняецца разрыў ва ўзроўні сацыяльна-эканамічнага развіцця паміж «цэнтрам» («цэнтрамі») і «перыферыяй» (у першую чаргу, сельскай мясцовасцю). Склалася своеасаблівая «анты-субсідыярнасць»,

калі мясцовыя органы ўлады, пазбаўленыя і паўнамоцтваў, і сродкаў³, граюць вельмі нязначную ролю ў працэсах развіцця тэрыторый. У выніку вельмі слаба працуюць механізмы самаразвіцця сельскіх тэрыторый, якія пакуль можна разглядаць толькі як будучы рэзерв развіцця.

Яшчэ адной агульнай заканамернасцю, сённяшняй характарыстыкай беларускага вясковага жыцця, выяўленай у выніку праведзеных намі даследаванняў, з'яўляецца шматграннасць і шматколернасць карціны вясковага жыцця і, як следства, неэфектыўнасць выкарыстання адзіных рэцэптаў для паляпшэнняў. Хтосьці можа саркастычна заўважыць: «Во, гэта вельмі нечаканае адкрыццё!». Аднак сёння пацвярджэнне і падкрэсліванне дадзенага аспекту вясковага развіцця ў Беларусі становіцца вельмі важным. Гэта звязана з узмацніўшымся поглядам на сельскія тэрыторыі з боку прадстаўнікоў вышэйшых кіраўнічых структур як на ўніверсальныя, «спрошчаныя» (якімі лёгка кіраваць з цэнтра), гэта значыць, неразнастайныя аб'екты кіравання. Прыклады такіх поглядаў і ціску – у выказваннях аб тым, што ў сферы мясцовага кіравання «ўсё павінна быць, як у войску», у ідэях аб далейшым памяншэнні фінансавання сельсаветаў («таму, што там людзі з недастатковай кваліфікацыяй») і аб'яднанні сельсаветаў «зверху». Пры гэтым шырокае прымяненне адзіных, як той казаў «пад адзін капыл», рэцэптаў адраджэння вясковых тэрыторый ўжо паказвае іх неэфектыўнасць.

Дадзены тэзіс пацвярджаецца і міжнародным вопытам. У другім артыкуле «Еўрапейскага вясковага маніфесту»⁴, якая так і называецца «Разнастайнасць вясковых тэрыторый», гаворыцца: «Мы глыбока цэнім шырокае разнастайнасць рэгіёнаў і народаў у Еўропе, якая ўзнікае з розных геаграфалёгіі, клімату і біяразнастайнасці сушы і мора, і з доўгай гісторыі чалавечай дзейнасці на кантыненте. Мы бачым гэтую разнастайнасць, якая праяўляецца ў чалавечай культуры і прыродных рэсурсах, як вялізную магчымасць для будучага дабрабыту ўсіх народаў у Еўропе». Дадзенае выказванне ў поўнай меры адносіцца і да вясковых тэрыторый нашай краіны.

У працэсе даследаванняў у рамках праекта зафіксавана і прааналізавана вялікая колькасць разнастайных элементаў сацыя-прыродна-эканамічнага комплексу «вясковая тэрыторыя» (ці сельсавет), якія (па асобнасці або ў розных спалучэннях) могуць разглядацца як пазітыўныя, негатыўныя альбо нейтральныя ў адносінах да працэсу руха да ўстойлівасці. Погляд на развіццё вясковых тэрыторый і нават пункт гледжання вучонага часцяком аказваецца «аднабокім», гэта значыць засяроджаным на адным праблемным аспекце. Гэта можа быць эканоміка, дэмаграфія, прырода. Важна пераадолець (ці дапоўніць) такія вузкія акцэнты. У выніку перад даследчыкам, кіраўніком

³ Па наяўных дадзеных, у першай палове 2016 года бюджэтныя сродкі рэгіянальнага і мясцовага ўзроўню ў Беларусі былі размеркаваны наступным чынам: абласны ўзровень – 48%, раённыя – 51%, першасны (сельсаветы і гарадскія паселішчы раённага падпарадкавання) – 1% [5, с.32].

⁴ Прыняты па выніках Другога Еўрапейскага Вясковага Парламента, які адбыўся ў лістападзе 2015 года ў Аўстрыі [6]. Аўтар артыкула прымаў удзел у распрацоўцы «Еўрапейскага вясковага маніфеста».

і заканадаўцам паўстане карціна вясковага жыцця з шырокай палітрай асаблівасцяў і унікальнасцяў. Такія аб'екты не могуць эфектыўна развівацца без уліку гэтай шматграннасці. І адзіных, агульных для ўсіх рэцэптаў развіцця няма.

У цэлым на падставе праведзенага даследавання можна зрабіць выснову аб тым, што разнастайнасць сельскіх тэрыторый, якое выяўляецца ва ўсіх аспектах комплексу «прырода – грамадства – эканоміка», уяўляе сабой важнейшы рэсурс яго ўстойлівага развіцця. Прыродны комплекс забяспечвае агульныя ўмовы, атачэнне сельскіх мясцовых супольнасцяў, робіць іх непаўторнымі і фармуе важную аснову паняццяў «радзіма», «бацькаўшчына». Сацыяльная сістэма, у нашым выпадку, – гэта вясковая мясцовая супольнасць, групы людзей; у яе ўваходзяць і адзінкавыя асобы, аб'яднаныя месцам пражывання, адзінствам культуры, каштоўнасцяў, інтарэсаў, гісторыі. У шырокім сэнсе ў сацыяльнай сістэме ёсць месца таксама інстытутам сацыяльнай палітыкі, інфраструктурным галінам і аб'ектах (школам, дамам культуры, установам аховы здароўя і бытавога абслугоўвання), культурна-гістарычнай спадчыны і сучасным сацыяльным інавацыям. Эканамічны блок арганічна дапаўняе цэласны вобраз вясковай тэрыторыі. Ён выконвае важнейшыя функцыі забеспячэння насельніцтва выгодамі і паслугамі, з'яўляецца крыніцай даходаў жыхароў, бізнесу і мясцовай казны. Адначасова ў гэтай сферы развіваюцца і рэалізуюцца многія здольнасці людзей, дасягаюцца творчыя поспехі.

Апісанне прыроднага патэнцыялу вясковых тэрыторый, ахопленых даследаваннем у межах праекта, амаль заўсёды ўключае такія характарыстыкі, як «унікальны прыродны ландшафт», «наяўнасць зямель заказніка», «рукатворны помнік прыроды», «наяўнасць рэдкіх і якія знаходзяцца пад пагрозай знікнення відаў жывёл, уключаных у Чырвоную кнігу», «унікальны аб'ект прыроды», «унікальны ландшафтны комплекс», «унікальная прыродна-экалагічная зона», «рэдкія віды і біялагічныя супольнасці», «багатая маляўнічымі куткамі прырода» і інш. Практычна ў кожным сельсавеце ёсць рака ці возера, балота і крыніцы, лясы і лугі.

Гэтыя прыродныя аб'екты каштоўныя самі па сабе і заслугоўваюць таго, каб у адпаведнасці з прынцыпамі ўстойлівага развіцця яны былі перададзеныя будучым пакаленням у непарушным стане, захавалі свае якасці, біяразнастайнасць. Эксперт па пытаннях экалагізацыі эканомікі Л.Р. Браўн пісаў, што «функцыі, якія выконваюць экасістэмы, часам могуць быць каштоўней за атрыманыя ад іх прадукты» [7, с. 118], а дрэва, якое расце, ў тры ці нават шэсць разоў каштоўней спілаванага⁵. Таму мясцовыя

⁵ Гэтая цытата заслугоўвае быць прыведзенай цалкам: «Кітайцы ўсвядомілі небяспеку, якая ўтойваецца ў ігнараванні эканомікай экалагічных рэалій ў 1998 годзе, калі адбылася рэкордная паводка, і тады яны забаранілі высечку лясоў у басейне р. Янцзы. Яны абясцілі, што дрэва, якое расце, ў тры разы больш каштоўнае, чым дрэва спілаванае. Калі б яны ацанілі ролю лесу ня толькі ў стрымліванні паводак, але і ў вяртанні атмасферных ападкаў ва ўнутраныя раёны краіны, то дрэва, якое расце, цалкам магло б апынуцца больш каштоўным, чым ссечанае ва ўсе шэсць разоў» [7, с.293].

супольнасці ў працы па развіцці тэрыторый павінны арыентавацца на так званы экалагічны імператыў, гэта значыць сталы ўлік інтарэсаў прыроднага асяроддзя, перавышэнне межаў магчымасцяў яе самааднаўлення. А ўва многіх выпадках, беручы пад увагу часта рабаўніцкае стаўленне да прыродных багаццяў папярэдніх пакаленняў, гаворка сёння павінна ісці пра сур'ёзныя намаганні па аднаўленні прыродных комплексаў.

У выніку прырода «спрацуе» і на карысць чалавеку і эканоміцы. Бо абсалютна ясна, што прыродныя фактары ўносяць істотны ўклад (а часта з'яўляюцца і вызначальнымі!) у стварэнні ўмоў, спрыяльных для жыцця і працы людзей, для таго каб на гэтых тэрыторыях у экалагічна чыстых умовах раслі здаровыя жанчыны і мужчыны, вырабляліся і спажываліся карысныя арганічныя прадукты харчавання.

Важным напрамкам аховы прыроды з'яўляецца стварэнне ахоўных прыродных тэрыторый – заказнікаў, запаведнікаў, прыродных паркаў. Наяўнасць такіх аб'ектаў на тэрыторыях сельсаветаў або побач з імі – вялікая ўдача для мясцовых супольнасцяў. Хоць часцяком патэнцыял такога суседства выкарыстоўваецца пакуль не ў поўнай меры. Па гэтым пытанні неабходна спецыяльная праца, вывучэнне і засваенне замежнага вопыту. Разам з тым, ніхто не заклікае цалкам адмаўляцца ад выкарыстання прыродных рэсурсаў шляхам іх частковай канфіскацыі і перапрацоўкі. Аднак рабіць гэта неабходна з перасцярогай, уводзячы і выконваючы адпаведныя нормы і правілы.

Развіваць свой бізнэс не ў дэградаванай пустыні, а ў зялёным квітнеючым краі зацікаўлена большасць прадпрыемальнікаў. Яны ж і самі, і іх сем'і, і супрацоўнікі прадпрыемстваў тады будуць жыць тут і карыстацца перавагамі прыгажосці, чысціні і здароўя, дзякуючы прыродзе. Такім чынам, прыродны патэнцыял становіцца важным умовай інвестыцыйнай прывабнасці сельскіх тэрыторый.

Водныя рэсурсы – традыцыйная гонар «сінявокай» Беларусі, што якраз і атрымала такую назву за вялікую колькасць рэк і азёр. Гэтыя прыродныя аб'екты часта называюцца сярод галоўных элементаў прыродна-рэсурснага патэнцыялу сельсаветаў, у ліку моцных бакоў пры правядзенні SWOT-аналізу, а таксама ў якасці кампанента ладу жаданага будучага тэрыторый. «А ці ёсць у вашай вёсцы рака ці возера?» – практычна абавязковае пытанне пры знаёмстве з новай мясцовасцю. І ў большасці выпадкаў для Беларусі адказ на гэтае пытанне станоўчы. Сапраўды, такія аб'екты – вельмі важны плюс якасці жыцця. І адначасова – шырокая гама магчымасцяў для сацыяльных і эканамічных праектаў.

Рыбныя рэсурсы прыцягваюць як аматараў з вудай, так і прадпрыемальнікаў. Рыбная тэма актыўна асвойваецца ў ходзе правядзення тэматычных спаборніцтваў, фестываляў з дэгустацыяй рыбных страў і многіх іншых мерапрыемстваў. Так, пры ацэнцы магчымасцяў выкарыстання ракі Іслач у Пяршайская сельсавецце Валожынскага раёна прапанаваныя ў якасці

перспектыўных наступныя віды дзейнасці, якія могуць быць арганізаваны агратурыстычнай сядзібы: сплаў па рацэ; рыбны тур з паходам на лодках, рыбалкай і пікніком з рыбнымі стравамі; каякінг; рыбалка з вудай і спінінгам з берага і лодак; падлёдная лоўлю; адпачынак на вадзе і водныя прагулкі; рыбныя туры выхаднога дня. Туры могуць арганізоўвацца пешымі, коннымі, мотарызаванымі ў суправаджэнні рыбалоўных (кулінарных) гідаў. Аграсядзібы могуць спецыялізавацца на падрыхтоўцы страў з рыбы (юхі, прадуктаў вэнджання). У зімовы перыяд наведвальнікам можна прапанаваць катанне на санках, снегаходах, пракат лыж. Відавочна, што аналагічныя мерапрыемствы могуць праводзіцца і ў іншых вясковых тэрыторыях краіны. Возера можна браць у арэнду з мэтай здабычы або арганізацыі платнага аматарскага рыбалоўства. Нарыхтоўка і апрацоўка трыснёга, які расце на берагах вадаёмаў, на балотах і азёрах, ператварэнне яго ў маты для уцяплення сцен або ў дэкаратыўныя цыноўкі – яшчэ адна магчымасць. Водны турызм у розных яго відах – таксама цікавая сфера для прадпрымальніцтва. У апошні час крыніцы таксама прыцягваюць увагу як краязнаўцаў і экалагаў, так і арыентаваных на турызм прадпрымальнікаў. Немалаважным рэсурсам Беларусі з’яўляюцца таксама падземныя воды, у тым ліку мінеральныя.

Лясныя масівы – багатая скарбніца рэсурсаў (як, да прыкладу, Налібоцкая пушча на тэрыторыі Валожынскага і Пяршайскага сельсаветаў, якія ўваходзілі ў сферу дзейнасці праекта). І тут – шырокія магчымасці для эканамічнай дзейнасці, сумяшчальнай з задачай захавання і аднаўлення прыроды. Акрамя сучасных сістэм сертыфікаванай рубкі і першаснай перапрацоўкі драўніны можна займацца вытворчасцю канчатковай прадукцыі дрэваапрацоўкі – вырабам будаўнічых матэрыялаў, вытворчасцю зборных дамоў, лазняў, дапаможных пабудоў, вокнаў, дзвярэй, мэблі, прадметаў інтэр’еру, ўцяпляльніка на аснове драўняна-цэлюлознай масы, сувеніраў і т.д. Лясныя ўгоддзі прыцягваюць таксама грыбнікоў, аматараў збору ягад і арэхаў, палявання і назіранняў за птушкамі. Лягасы акрамя нарыхтоўкі драўніны займаюцца нарыхтоўкай бярозавіку, мёду, лекавага сыравіны, гаспадарчых метел і лазневых венікаў, вытворчасцю пасадачнага матэрыялу, а таксама пастаўляюць гараджанам навагоднія елкі да свята.

Прыкладам поспеху ў выкарыстанні багаццяў мясцовага прыроднага патэнцыялу з’яўляюцца традыцыйныя «гарбаткі з зёлак» з Расонскага раёна (ініцыятыва А. Хорань), якія былі прадстаўлены нават на міжнародным фестывалі ў Турыне ў Італіі і карысталіся там поспехам.

У якасці напрамкаў дыверсіфікацыі сельскіх эканомік, якія могуць быць рэалізаваныя на тэрыторыях сельсаветаў з ляснымі масівамі таксама могуць быць прапанаваныя:

– развіццё народных промыслаў (пляценне кошыкаў і мэблі, выраб сувеніраў і падарункаў);

– агралесатурызм (прыём і размяшчэнне турыстаў у лясных дамах, а таксама рэалізацыя адпаведных пазнавальна-забаўляльных праграм);

- нарыхтоўка і перапрацоўка дзікарослых пладоў, ягад, лекавых раслін, іншых харчовых лясных рэсурсаў;
- развядзенне дзікіх (паляўнічых) звяроў у вальерах для мэтай пушной зверагадоўлі, палявання;
- пчалярства і выраб розных прадуктаў з мёду, пылка, воску;
- развядзенне трусоў, андэтраў;
- развядзенне перапёлак і вытворчасць перапёлчыны як;
- вырошчванне журавін, буюкоў;
- развядзенне рэдкіх буйных жывёл (турападобных быкоў, зуброў);
- аднаўленне абарыгенных (мясцовых) парод хатніх жывёл (напрыклад, палескага каня);
- камерцыялізацыя арыгінальных мясцовых страў, кулінарных прадуктаў, заснаваных на дарах прыроды.

У якасці прыкладу да апошняга пункта можа быць прыведзены асаблівы спосаб падрыхтоўкі азёрнай рыбы ў Спораўскім сельсавеце: у дроўнай печы на падкладцы з жытняй саломы. Па наяўнай інфармацыі, гэта ўнікальны ў маштабах Беларусі спосаб падрыхтоўкі рыбы. Гэты спосаб запякання рыбы можна ператварыць у лакальны брэнд, параўнальны з мотальскія каўбасой ці белавежскай зуброўкай.

Ва ўмовах, калі ў вясковай мясцовасці Беларусі практычна ўся рыба, прапанаваная мясцовымі рыбакамі, прадаецца ў свежым выглядзе, уяўляецца камерцыйна перспектыўным для сельскай прадпрымальніка заняць новую нішу – арганізаваць перапрацоўку і захоўванне рыбы. Вертыкальна-інтэграваная вытворчы ланцужок выглядаў бы наступным чынам: лоўля рыбы – перапрацоўка – захоўванне – цэнтралізаваная пастаўка (перавозка) або рэалізацыя ў розніцу на месцы. Для рэалізацыі стратэгіі стварэння вертыкальна-інтэграваных структур і ланцужкоў мэтазгодна вывучыць падобны існуючы вопыт (напрыклад, вопыт работы прыватных цэхаў па вытворчасці каўбасных вырабаў у вёсцы Моталь). Адным з магчымых эфектаў развіцця такіх структур – выхад лоўлі рыбы з «шэрай» сферы, скарачэнне браканьерства.

Практычна паўсюдна ў вясковых рэгіёнах можна знайсці такія карысныя выкапні як пяскі і пясчана-жвіровыя сумесі, торф, часам – гліну, сапрапель і інш. Гэтыя прыродныя рэсурсы могуць быць выкарыстаны ў будаўнічым прадпрымальніцтве, вытворчасці будаўнічых матэрыялаў, угнаенняў, у ганчарнай справе, для вырабу касметычных сродкаў і інш.

Наяўнасць на тэрыторыі сельсавета прамысловых распрацовак карысных выкапняў – асаблівы пытанне. Такія аб’екты маюцца і ў некаторых пілотных тэрыторыях, напрыклад, даламітавай кар’ер у Віцебскім раёне. Эканамічная карысць для вясковых тэрыторый, размешчаных побач з кар’ерам, – гэта працоўныя месцы, магчымае папаўненне мясцовага бюджэту, а таксама выкарыстанне кар’ера як турысцка-экскурсійнага аб’екта. Пры гэтым важна, каб пасля завяршэння здабычы карысных выкапняў такія

аб'екты былі адпаведным чынам рэкультываваныя. Арыгінальныя ландшафты, азёры, якія ўзніклі ў былых кар'ерах, могуць стаць прывабнымі рэкрэацыйнымі аб'ектамі дадзенай мясцовасці.

Буйныя камяні-валуны часта далучаюць да помнікаў прыроды. Як правіла, такія камяні маюць цікавую гісторыю, авеяны легендамі. Некаторыя з іх з'яўляюцца аб'ектамі пакланення. Да некаторых пракладзены турыстычныя маршруты.

У кожнай мясцовасці можна знайсці і іншыя унікальныя прыродныя аб'екты. Так, да прыкладу, А.М. Паўлава, кіраўнічка справамi Бабiнiцкага сельвыканкама успамiнае: «У нас расце мох, які можна толькi ў Гiмалаях знайсцi. Археалагi знаходзiлi, забiралi i завозiлi на машынах з зоны затаплення». Што гэта за мох? Прыжыўся ён у новых месцах? Адказы на гэтыя пытаннi мог бы даць спецыяльны праект, напрыклад, з удзелам мясцовых школьнiкаў. I аналагiчных тым – мноства.

Аднак, што ж рабiць, калi прыродныя рэсурсы сельсавета бедныя? Даследаваннi паказалi, што людзей хвалюе гэтае пытанне. Так, частка вывучаных сельсаветаў (тры з васьмiнаццацi або каля 17 %) характарызуюцца прыкладна так: «няма помнiкаў прыроды, заказнiкаў i iншых ахоўных прыродных тэрыторый. Вельмi бедна выглядае роля прыродна-ландшафтнага фактару ў эканомiцы, адпачынку, аздараўленнi людзей». Калi ўмоўна распаўсюдзiць выяўленую заканамернасць (17 % сельсаветаў з бедным прыродным патэнцыялам) на ўсю краiну, то апынецца, што з агульнага лiку сельсаветаў у Беларусi (1295) да такiх «прыродна бедных» можна аднесцi каля 215 сельсаветаў. Гэта прыблiзна роўна колькасцi сельсаветаў ў сярэдняй беларускай вобласцi. Але цi настолькi праблемнай з'яўляецца такая сiтуацыя? Цi сапраўды можна апусцiць рукi з-за безвыходнасцi? Паспрабуем разабрацца.

«Прыродных рэсурсаў у нас няма» – арыгінальнае выказванне (не жарт) прадстаўнiка адной з пiлотных тэрыторый падчас апытання жыхароў сельсавета. Вiдаць, так нехта хацеў сказаць пра адсутнасць прамыслова значных карысных выкапняў або спелага лесу для арганiзацыi нарыхтоўкi драўнiны. Разам з тым гэта заява выяўляе такую праблему, як адсутнасць (або страта?) навыкаў ўбачыць у любым (!) прыродным комплексе магчымасцi для развiцця. Уяўляецца, што неабходна навучанне такiм навыкам, правядзенне адпаведных трэнiнгаў, абмен вопытам. Для таго каб прадстаўнiкi сельскiх супольнасцяў ўбачылi прыродныя багаццi як сродкi для развiцця сваёй тэрыторыi (стварэння бiзнесу, распрацоўкi праекта, iнiцыявання грамадскага мерапрыемства). Як? У чым убачылi? У непрыкметным раслiне (кампанент збору з зёлак), маленькай птушачцы (тэма праекта па захаваннi бiразнастайнасцi), прыгожым ландшафце (месца для наведвання турыстамi i правядзення мастацкiх пленэраў), невялiкiм ручаi (аснова для стронгавай фермы)...

Шырокі погляд на прыроду як рэсурс для ўстойлівага развіцця вясковай тэрыторыі дазваляе уключыць у эканамічны кругаварот неабмежаваную колькасць разнастайных прыродных аб'ектаў і іх спалучэнняў. Ніжэй прывядзем толькі некалькі прыкладаў.

Як старое дрэва дазволіла атрымаць гранты. У адной з вёсак Літвы мясцовая бібліятэкар, узяўшыся за выратаванне старога дрэва на вясковай плошчы ад зносу, сабрала інфармацыю пра гісторыю гэтага дрэва. Аказалася, гэта дрэва бачыла шмат гераічных, рамантычных і трагічных падзей, звязаных з жыццём вяскоўцаў. На аснове сабраных дадзеных было падрыхтавана праектная прапанова, якую падтрымалі міжнародныя донарскія арганізацыі. Атрыманыя рэсурсы пайшлі на добраўпарадкаванне плошчы і мерапрыемствы па згуртаванню супольнасці.

Старыя сады ў фаворы. «Захоўвайце старыя сады – яны сталі часткай нашага культурна-прыроднага патэнцыялу!», – звяртаюцца работнікі муніцыпалітэта Нотынгемскай акругі ў Вялікабрытаніі да жыхароў у буклеце «100 выдатных ідэй на будучыя 100 гадоў». Далей тлумачыцца, што старыя сады не толькі каштоўныя ураджаем традыцыйных яблыкаў, але і сваёй арыгінальнай экасістэмай, якая сфармавалася на працягу часта стагоддзяў. Дуплістыя яблыні сталі хатамі для многіх відаў птушак, кажаноў, насякомых. У іх падножжа знаходзяць сабе прытулак вожыкі, яшчаркі і іншыя нашы «браты меньшыя». У выніку кампаніяў па захаванню старых садоў у Заходняй Еўропе утварыліся нават адмысловыя турыстычныя маршруты па старых садах. Праводзяцца агульнаеўрапейскія конкурсы на самую старую яблыню.

Апошні прыклад – гэта таксама дэманстрацыя таго, што спалучэнне прыроднага багацця з культурнай спадчынай часта ўзмацняе, надае сінэргіі эфекту, які атрымліваецца ў выніку іх выкарыстання.

Наяўнасць шырокіх магчымасцяў, мясцовых рэсурсаў для развіцця вясковых тэрыторый. Дадзенае акалічнасць часта хаваецца «за заслонай» праблем вёскі. Разам з тым менавіта моцныя бакі, мясцовыя рэсурсы ў самым шырокім іх разуменні могуць стаць важнай асновай для развіцця. Як справядліва пішуць Дж. Кретцман і Дж. Макнайт, «ўвесь гістарычны вопыт сведчыць, што значнае развіццё суполак магчыма толькі пры ўмове, што члены мясцовай абшчыны разумеюць неабходнасць інвеставаць свае рэсурсы менавіта ў развіццё. Адсюль зразумела, чаму абшчыны не развіваюцца зверху ці звонку... » [8, с. 15]. У даследаваннях па ўсіх сельсаветах адзначаецца (у рамках апісання сітуацыі, SWOT-аналізу, дадзеных апытанняў, экспертных рэкамендацый) наяўнасць магчымасцяў, рэсурсаў, рэзерваў, канкрэтных аб'ектаў, якія могуць стаць асновай або дадаткам да «паліва» для мясцовага развіцця.

Развіццё прадпрымальніцтва. У рамках доследных 12 пілотных тэрыторый (18 сельсаветаў) выяўлена велізарная розніца ў колькасці зарэгістраваных малых і мікрапрадпрыемстваў, а таксама індывідуальных

прадпрымальнікаў. Дзесьці іх няма зусім. А ў адным з сельсаветаў у Віцебскім раёне зарэгістравана 80 юрыдычных асоб. Ці 104 індывідуальныя прадпрымальнікі ў сельсавеце пад Брэстам. Альбо 10 фермерскіх гаспадарак у Матольскім сельсавеце ў Іванаўскім раёне.

Нават шырокае распаўсюджанне такой інфармацыі, на наш погляд, можа вырабіць пазітыўны эффект. Можна чакаць, што сельсаветы-аўтсайдары пастараюцца зрабіць захады па ліквідацыі свайго адставання. Адначасова можна разлічваць на актывізацыю патэнцыйных прадпрымальнікаў у адстаючых тэрыторыях, узмацненне іх патрабаванняў у адносінах да стварэння пазітыўных умоў для іх бізнесу.

З іншага боку, больш глыбокі аналіз прычын такой дыферэнцыяцыі ва ўзроўні развіцця прадпрымальніцтва можа дапамагчы пры фарміраванні спецыяльных рэгіянальных і мясцовых праграм іх падтрымкі і развіцця.

Як ужо адзначалася, у шэрагу доследных тэрыторый адзначаны нізкі ўзровень прадпрымальніцкай актыўнасці. Гэтая акалічнасць шмат у чым звязана з тым, што ў цэлым у краіне сістэма адукацыі і выхавання слаба арыентавана на развіццё прадпрымальнасці. На гэта паказваюць, у прыватнасці, міжнародныя супастаўленні. Так, даследчыкі адзначаюць, што па крытэры «прадпрымальніцкія навывкі»⁶ Беларусь займае апошняе месца сярод краін Усходняга Партнёрства (у параўнанні з Грузіяй, Арменіяй, Азербайджанам, Рэспублікай Малдова і Украінай).

Развіццё аграэкатурызму. У гэтай сферы таксама ёсць лідэры і аўтсайдэры. Хоць часцей у аграэкатурызме адзначаюцца дасягненні. Расце колькасць агратурыстычных сядзібаў, у шэрагу тэрыторый адзначаюцца сеткавыя ўзаемадзеянні паміж імі. Пазітыўнае ўспрыманне дадзенай дзейнасці як уладальнікамі агратурыстычных сядзібаў, так і мясцовай уладай дазваляе спадзявацца на будучае ўмацаванне дадзенага сектара паслуг і альтэрнатыўнага месца прыкладання працы. Роля агратурыстычных сядзібаў для развіцця сельскіх тэрыторый часта вельмі істотная [10, с. 24-51]. Аграрныя рэгіёны атрымліваюць новы імпульс для развіцця на мясцовых рэсурсах, якія раней недастаткова ўключаліся ў эканамічную дзейнасць. У якасці такіх рэсурсаў выступаюць: гасціннасць гаспадароў сельскіх турыстычных сядзіб, нацыянальная кухня, мясцовы фальклор, гістарычныя, культурныя і прыродныя аб'екты. Акрамя эканамічных выгод, дасягаюцца і сацыяльна-дэмаграфічныя мэты, запавольваецца дэградацыя сельскіх раёнаў, адток моладзі з вёскі. У вёсках і пасёлках, куды пачынаюць прыежджаць турысты (уключаючы замежных), хутчэй вырашаюцца пытанні паляпшэння дарог і іншай неабходнай інфраструктуры, што вельмі важна для развіцця малога бізнесу і прыцягнення інвестыцый.

⁶ Пад якімі маюцца на ўвазе «меры і метады выпрацоўкі палітыкі ў дачыненні да чалавечага капіталу для МСП (малых і сярэдніх прадпрыемстваў. – А.С.), наяўнасць адукацыйных паслуг, іх адпаведнасць патрэбам МСП, якасць адукацыі і яго скіраванасць на новыя і прадпрыемствы і прадпрыемствы, якія растуць» [9, с.32].

Прывядзём толькі адзін прыклад неардынарнага бізнес-падыходу да агратурыстычнай тэмы. Так, у Судкоўскім і Барысаўшчанскім сельсаветах Хойніцкага раёна разглядаецца ідэя развіцця экстрэмальнага турызму ў Чарнобыльскай зоне. Пры гэтым, як адзначаюць эксперты, варта ўлічваць, што галоўны турыстычны аттрактант – чацвёрты энергаблок АЭС – размешчаны на тэрыторыі Украіны. У гэтай краіне працуе вялікая колькасць кампаній, якія прапануюць экстрэмальныя туры у Чарнобыльскую зону. Лік людзей, якія наведваюць яе з турыстычнымі мэтамі – каля дзесяці тысяч чалавек у год. Мясцовая група дзеянняў па ўстойліваму развіццю з Судкоўскага і Барысаўшчанскага сельсаветаў будзе спрабаваць знайсці сваю арыгінальную нішу на рынку турыстычных паслуг у Чарнобыльскай зоне з тым, каб вытрымаць канкурэнцыю з больш развітым бізнесам.

Усё больш звяртае на сябе таксама практыка камерцыялізацыі мясцовых і рэгіянальных фестываляў і святаў. Тут можна згадаць тыя, якія праводзяцца на пілотных тэрыторыях праекта: фестывалі «Мотальскія прысмакі» і «Залесе запрашае сяброў». На такіх мерапрыемствах прыбытак атрымліваюць і мясцовыя вытворцы, у тым ліку ўладальнікі асабістых падсобных гаспадарак, і ўлады, напрыклад, вылучаючы ў арэнду месцы для размяшчэння павільёнаў і атракцыёнаў, арганізуючы платны ўваход на зачыненыя пляцоўкі і інш. У бюджэты раёнаў паступаюць дадатковыя сродкі ад продажу, падаткі.

«Зялёная» эканоміка. Дадзены кірунак эканамічнага развіцця «набірае абароты» [11, с.95-102] і уяўляецца вельмі перспектыўным для вясковага развіцця. Прывядзём ў якасці прыкладаў прапановы ў дадзенай галіне, распрацаваныя на падставе вывучэння сацыяльна-эканамічнай сферы і экалагічнай сітуацыі Чарнаўчыцкага сельсавета Брэсцкага раёна для ўстойлівага развіцця пілотнай тэрыторыі. Там прапанавана стварыць вытворчасць грануляваных угнаенняў на аснове шлама біягазавых устаноў, сфармаваць біягазавы кластар, забяспечыць захаванне прыдарожнага зялёнага калідора «Брэст – Белавежская пушча» і развіццё «зялёных караляў» Чарнаўчыц і іншых буйных населеных пунктаў, а таксама добраўпарадкаваць Брэсцкі калумбарый пакаёвых жывёл.

Не даводзіцца сумнявацца (і пра гэта сведчаць шматлікія дадзеныя з абагульненняў праведзенага ў вясковых паселішчах SWOT-аналізу), што і іншыя вясковыя тэрыторыі змогуць вылучыць ўласныя ідэі ў рэчышчы «зялёнай» эканомікі. Кансультацыйную падтрымку ім у гэтых пытаннях могуць аказаць універсітэты і навукова-даследчыя ўстановы (для кантактаў з якімі можна выкарыстоўваць выпускнікоў сельскіх школ).

Іншыя перспектыўныя напрамкі развіцця вясковага бізнесу. Даследаванні выявілі таксама шэраг іншых перспектыўных традыцыйных і новых напрамкаў развіцця бізнесу ў сельскіх населеных пунктах. Сярод іх, да прыкладу, наступныя:

– маршрутныя пасажырскія лініі, у тым ліку да аддаленых вёсак, а таксама злучаюць раённыя цэнтры;

– прыдарожны сэрвіс;

– станцыі тэхнічнага абслугоўвання;

– нефармальныя дадатковыя адукацыя дарослых і дзяцей;

– нарыхтоўка дзікарослых ягад, грыбоў, лекавай і тэхнічнай сыравіны;

– перапрацоўка сельскагаспадарчай прадукцыі (сыравараны, каўбасны цэх і інш.);

– фізкультурна-аздараўленчыя паслугі (патрабуецца дадатковае апытанне для ўдакладнення канкрэтных відаў);

– будаўніцтва энергапасіўных дамоў, якіх хутка будуецца) з прымяненнем экалагічных матэрыялаў;

– развіццё падворкаў з вядзеннем арганічнага земляробства і продажам лішкаў прадукцыі, у тым ліку з дастаўкай у вялікія гарады;

– вытворчасць прадукцыі з выкарыстаннем мясцовых рэсурсаў: лес, даламіт, будаўнічыя пяскі, торф, мінеральныя вады і інш.;

– пабудова лакальнага развіцця на мясцовых асаблівасцях (Спораўскія сенажаці, гіганцкая хвоя пад Віцебскам, габрэйскі квартал у Моталі);

– стварэнне і размяшчэнне ў Інтэрнэце бізнес-карт невыкарыстоўваемых зямельных участкаў, нерухомасці (з фота, вартаснымі і іншымі характарыстыкамі) і прылеглых аб'ектаў, а таксама дзеючых бізнесаў;

– прамоцыя выбітных асоб;

– прасоўванне унікальных мясцовых страў і гастронамічнага турызму;

– стварэнне працоўных месцаў для людзей з асаблівымі патрэбамі;

– фарміраванне турыстычных вёсак, ландшафна-рэкрэацыйных зон, эка-паселішчаў, лугапаркоў, балотных паркаў, музеяў пад адкрытым небам, перасоўнага «Кулінар-буса» з «Мотальскіх прысмакаў», кемпінгаў...

Акрамя выскоў дадзеных палявых даследаванняў у рамках праекта прадстаўнікам мясцовых супольнасцяў, зацікаўленым у развіцці прадпрымальніцтва на сваіх тэрыторыях, варта выкарыстоўваць (увесь час сочачы за новымі распрацоўкамі) рэкамендацыі вучоных, інфармацыю аб новых практыках, вынікі іншых праектаў і праграм. Так, напрыклад, у рамках праекта Еўрапейскага Звяза «Энергія балот» [12], над якім у 2010-2015 гг. разам працавалі прадстаўнікі Фонду аховы прыроды Міхаэля Зуккова з Германіі, Міжнароднага экалагічнага інстытута імя А.Д. Сахарова БДУ, Інстытута прыродакарыстання Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі і торфабрыкетнага завода «Лідскі», вялася распрацоўка канцэпцыі палудзікультуры («балотнай гаспадаркі»). У прыватнасці, было прапанавана больш за 50 перспектыўных відаў бізнесу, звязаных з выкарыстаннем патэнцыялу беларускіх балот (табл.1). А балотныя сістэмы можна ж сустрэць у кожным раёне Беларусі. Не меншыя магчымасці ўтойваюць у сабе лясы і лугі, рэкі і азёры.

**Перспектыўныя віды бізнэсу, звязаныя з выкарыстаннем
патэнцыялу балот (на прыкладзе Лідскага раёну)⁷**

Напрамкі і канкрэтныя віды магчымага (перспектыўнага) бізнэсу	
<i>Звязаныя з выкарыстаннем торфу</i>	
1. Выраб паліўных брыкетаў і пелет	2. Вырошчванне грыбоў на тарфяным субстраце
3. Торфа-сапрапелевыя ўгнаенні	4. Вуглі на аснове торфу
5. Тарфяныя біяпрыбіральні	6. Фарбавальнікі для драўніны
7. Спецыяльна апрацаваны торф для акварыўмных грунтаў	8. Сродкі абароны раслін ад грыбных і бактэрыяльных заражэнняў
9. Тарфяныя збанкі для расады	10. Прэпараты для птушкагадоўлі
11. Тарфяныя блокі Геокар	12. Рэгулятары росту раслін
13. Рэкультывацыя тэрыторый (пустыняў)	
<i>Звязаныя з выкарыстаннем натуральнай расліннай біямасы балот (у тым ліку паўторна забалочаныя выпрацаваныя тарфянікі)</i>	
14. Вытворчасць паліўных пелет з расліннай біямасы	15. Вытворчасць ўцяпляльніка з трыснёга
16. Вытворчасць дахаў з трыснёга	17. Збор лекавых траў
18. Вырошчванне лазовай лазы на драўніну / пелеты для паліва	19. Збор балотных ягад (журавіны, брусніцы, дурніцы, чарніцы)
20. Плеценая мэбля з лазы	21. Раслінныя свечкі
22. Кошыка і іншыя вырабы з лазы	23. Цыноўкі і кілімкі
24. Выраб фіта-гарбаты	25. Падушкі, набітыя травой (аерам)
26. Выкарыстанне здробненай біямасы ў якасці напаўняльніка гліняных будаўнічых сумесяў	27. Пастаўка снапоў трыснёга на экспарт
<i>Звязаныя з выкарыстаннем штучных пасадак расліннасці</i>	
28. Вырошчванне балотных ягад (журавіны, дурніца, чарніца)	29. Вырошчванне цукровага сорга для сіласу і атрымання этылавага спірту
30. Вырошчванне лекавых раслін	31. У хімічнай прамысловасці – адсарбенты
32. Дадаткі ў біягазавыя ўстаноўкі	33. Свідравыя растворы
34. Атрыманне сокаў з балотных ягад (у тым ліку з выкарыстаннем перасоўных устаноў)	
<i>Іншыя віды дзейнасці</i>	
35. Развядзенне рыбы	36. Развіццё балотнага экатурызму
37. Назіранне за птушкамі	38. Прыродазнаўчыя экскурсіі
39. Археалагічныя экспедыцыі	40. Стварэнне музея балота
41. Бальнеология (торфа-гразелячэбніцы)	42. Навуковы цэнтр па балотнай тэматыцы
43. Футбол / спорт на тарфяніках	44. Пленэры для мастакоў
45. Конныя прагулкі	46. Школа лозапляцення
47. Рэстаран мясцовай кухні	48. Санаторый, дом адпачынку
49. Пчальнік	50. Стварэнне бізнес-інкубатора
51. Спаборніцтвы па ручной касьбе	52. Навучанне аднаўленню балот
53. Экскурсіі і адукацыйныя туры па вузкакалейцы	54. Пабудова сонечнага вегетарыя (круглагадовай цяпліцы)

⁷ Распрацоўка А.У. Сівагракава і Л.І. Масцюгіна ў межах праекта ЕС «Энергія балот» (2015 г.).

Замежныя спецыялісты па тэрытарыяльным развіцці звяртаюць увагу таксама на неабходнасць «глядзець за край сваёй талеркі», гэта значыць, у дачыненні да вясковага развіцця – не зацyklівацца толькі на агульнапрынятых традыцыйных падыходах.

У рамках праекта «Пашырэнне эканамічных магчымасцяў у вясковай Беларусі» распрацаваныя 12 мясцовых стратэгий устойлівага развіцця. На гэтым шляху выяўлены схаваныя рэзервы, знойдзеныя новыя магчымасці, паўсталі свежыя ідэі для вясковага ўстойлівага развіцця 3 вопытам пілотных тэрыторый знаёміцца насельніцтва Беларусі.

Важна, што ў мясцовых стратэгіях ўстойлівага развіцця адбыўся сінтэз меркаванняў мясцовых жыхароў і экспертаў у адносінах да канкурэнтных пераваг, актуальных і патэнцыяльных патрэбаў мясцовых супольнасцяў, канкрэтных перспектыўных відаў эканамічнай і іншай дзейнасці, якія могуць спрыяць устойліваму развіццю пілотных тэрыторый. У працэсе далейшай працы важна эфектыўна распарадзіцца стратэгічнымі распрацоўкамі, каб на іх аснове супольнасці рабілі далейшыя крокі ў кірунку устойлівасці: падвышалі патэнцыял, развівалі партнёрства, ажыццяўлялі канкрэтныя ініцыятывы, выкарыстоўвалі магчымасці рэсурсных цэнтраў эканамічнага развіцця.

Адначасова патрабуецца актывізацыя ў дадзенай вобласці і іншых зацікаўленых гульцоў: дзяржаўных органаў, мясцовай улады, бізнесу, НДА, актыўных вясковых жыхароў.

Важна арыентавацца пры гэтым на патрэбы, у першую чаргу, «знізу» – ад саміх прадстаўнікоў вясковых тэрыторый. Так, цікавасць прадстаўляюць вынікі апытання вяскоўцаў аб патрэбах ў бізнес-навучанні: развіццё сельскай гаспадаркі (вырошчванне грыбоў, вырошчванне і перапрацоўка соі, цяплічныя гаспадаркі па вырошчванні расады кветак, насення газонаў травы, перапрацоўка сельскагаспадарчай прадукцыі); стварэнне міні-вытворчасцей (па выпечцы хлебабулачных вырабаў, па перапрацоўцы і вырабе мясной прадукцыі); асаблівасці развіцця сельскай гаспадаркі на радзьяцыйна забруджаных тэрыторыях; арганізацыя аграэкасядзібаў як эфектыўнага бізнесу для існуючых і новых уладальнікаў сядзіб; энергазберажэнне як інструмент зніжэння камунальных плацяжоў; развіццё турызму (аграэкатурызм, спартыўны турызм, гістарычны турызм, геакешынг, экстрэмальны турызм і інш.); брэндывг тэрыторыі, як месца, прывабнага для бізнесу і пражывання; юрыдычнае афармленне працы індывідуальных прадпрымальнікаў, рамеснікаў; раздзельны збор смецця; аналіз і ачыстка пітной вады; вырошчванне зялёных культур; правілы арганізацыі рэканструкцыі і будаўніцтва ў сельскай мясцовасці; тэхніка продажау сувенірнай прадукцыі; стандартызацыя (сертыфікацыя) сельскагаспадарчай прадукцыі як «эка»; патрабаванні і працэдура рэгістрацыі і сертыфікацыі прадуктаў харчавання, якія вырабляюцца на прыватных падворках і фермерах. Такага роду інфармацыя павінна ўлічвацца пры фарміраванні

праграм сярэдніх і вышэйшых навучальных устаноў, а таксама кансалтын-
гавых арганізацый і міжнародных праектаў.

Ёсць шэраг агульных фактараў, якія перашкаджаюць вясковым
тэрыторыям Беларусі паспяхова развівацца. І адным з іх, як ужо адзначалася,
з'яўляецца слабасць мясцовага самакіравання, цэнтралізацыя кіравання
і рэсурсаў. Наўрад ці развіццё асобных вёсак, гарадоў, раёнаў і абласцей
можа ажыццяўляцца з дапамогай гіперцэнтралізацыі, з якой мы маем справу
ў Беларусі. У сучасным свеце карысць і эфектыўнасць дэцэнтралізацыі
відавочная⁸. У першую чаргу яна адкрывае шырокія магчымасці
для актыўнага ўдзелу грамадзян у жыцці краіны. Згодна прынцыпу
субсідыярнасці ва ўстойлівым развіцці калі справу можна ажыццявіць,
а праблему вырашыць на самым ніжэйшым узроўні, то бок, на ўзроўні аднаго
чалавека (сям'і, вёскі, раёна), то так і павінна адбывацца. А «наверх»
аддаваць толькі тое, з чым справіцца на ўзроўні сельсавета, горада і раёна не
атрымліваецца. Пакуль жа мясцовыя старшыні сельсаветаў з цяжкасцю
балансуюць паміж патрэбамі і інтарэсамі тэрыторый з іх насельніцтвам
і адміністрацыйным ціскам зверху. Хоць відавочна, што рэальныя органы
мясцовага самакіравання з шырокімі магчымасцямі вырашалі б мясцовыя
задачи ў цэлым больш эфектыўна, чым гэта робяць структуры дзяржаўнай
улады здалёк. Заходняя цывілізацыя ў гэтым пытанні развівалася менавіта
так: цэнтральныя органы дзяржаўнай улады не ўмешваліся ў вырашэнне
пытанняў мясцовага значэння. У дзяржавах-членах Еўрапейскага саюза
органы мясцовага самакіравання ў прынцыпе не падпарадкоўваюцца
вышэйстаячым ўзроўням улады, за выключэннем тых сфер або пытанняў,
адказнасць за якія вызначана законам за вышэйстаячымі органамі.

На жаль, у адрозненне ад Заходняй Еўропы, у Беларусі мясцовае
самакіраванне вельмі слабое і несамастойнае. І гэта шмат што тармозіць.
Атрымліваецца, мы спачатку аддаём грошы наверх, а потым просім «дайце
нам на гэтую дарогу, школу і гэтак далей». Пераразмеркаванне грашовых
сродкаў наверх, а потым назад – гэта тупік, неэфектыўная эканамічная
мадэль. Адначасова такая практыка прыводзіць да таго, што мясцовае
кіраўніцтва арыентуецца ў сваёй працы не на патрэбы насельніцтва.

Дарэчы будзе нагадаць, што сярод асноўных умоў ажыццяўлення
мясцовага кіравання і самакіравання (артыкул 3 Закона Рэспублікі Беларусь
«Аб мясцовым кіраванні і самакіраванні ў Рэспубліцы Беларусь») ёсць наступны прынцып:
«самастойнасць і незалежнасць органаў мясцовага самакіравання ў межах
сваёй кампетэнцыі ў вырашэнні пытанняў мясцовага значэння, недапушчэнне
абмежаванняў паўнамоцтваў органаў самакіравання і мясцовага кіравання,
за выключэннем выпадкаў, прадугледжаных гэтым Законам і іншымі
заканадаўчымі актамі» [13]. Рэалізацыя гэтага законнага

⁸ Добры прыклад у гэтым напрамку дэманструе зараз Украіна.

патрабавання вельмі актуальная для забеспячэння ўстойлівага развіцця вясковых тэрыторый краіны.

На адной з прэзентацый вынікаў праекта мы назвалі праведзення даследаванні драйверам ўстойлівага развіцця. І гэта не выпадкова. Бо гэтыя дадзеныя і ацэнкі павінны падказаць і экспертам, і мясцовым жыхарам шлях да ўстойлівасці. Тут напрошваецца аналогія з сістэмай аховы здароўя, дзе для таго, каб правільна лячыць захворванне, патрэбна добрая дыягностыка. Працягнуўшы гэтую аналогію, можна заўважыць, што самыя сучасныя падыходы лячэння хвароб канкрэтных людзей сёння звязаныя з падборам унікальных лекаў і працэдур з улікам асаблівасцяў кожнага арганізма. Кожны сельсавет – унікальны, як чалавек. У кожнага з іх – сацыяльна-прыродна-эканамічны «арганізм» мае свае асаблівасці і патрабуе свайго рэцэпту і рэкамендацый. Пры гэтым важна, каб «пацыент» сам актыўна хацеў жыць здаровым жыццём доўга і шчасліва. Немагчыма дапамагчы таму, хто ў гэтым не зацікаўлены. Таму ў праекце найважнейшыя акцэнт зроблены на ўдзел мясцовай супольнасці, некамерцыйных арганізацый, насельніцтва і ўлады, на развіццё іх навыкаў, абмен вопытам і практычную апрабацыю ідэй. Важны таксама міждысцыплінарны падыход да развіцця вёскі, проста тэхнічных рашэнняў недастаткова для вырашэння комплексных праблем, і на гэта паказваюць вынікі праведзеных даследаванняў. Напрыклад, толькі абнавіўшы даільны апарат на ферме, карэнных змен не даб'ешся. Трэба адначасова павышаць прафесійную кваліфікацыю і агульны ўзровень адукацыі і культуры вясковага жыхароў, укараняць сучасныя тэхналогіі, ствараць умовы для паўнавартаснага адпачынку людзей, забяспечыць мабільнасць, доступ да Інтэрнэту і іншых інфармацыйных рэсурсаў.

Спадзяемся, што аналітычная інфармацыя і фрагменты жывой гутаркі аб магчымасцях вясковай Беларусі будуць карысныя пры выпрацоўцы рашэнняў на перспектыву на нацыянальным, рэгіянальным і мясцовым узроўнях, з арыентацыяй на прынцыпы ўстойлівага развіцця.

Літаратура

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/demografiya/g/chislennost-i-estestvennyi-prirost-naseleniya>. – Дата доступа: 10.08.2019 г.
2. Закон Республики Беларусь от 4 января 2010 г. «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=H11000108>. – Дата доступа: 10.08.2019 г.
3. Закон Республики Беларусь от 5 мая 1998 г. «Об административно-территориальном устройстве Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kodeksy-by.com/zakon_rb_ob_administrativno-territorialnom_ustrojstve/1.htm. – Дата доступа: 10.08.2019 г.
4. Скотт Дж. Благими намерениями государства. Почему и как проваливались проекты улучшения условий человеческой жизни / пер. с англ. Э.Н. Гусинского, Ю.И. Турчаниновой. – М.: Университетская книга, 2005.

5. Public Administration and Local Governments Reforms in Eastern Partnership Countries [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.alda-europe.eu/public/publications/163-policy-paper-par.pdf>. – Дата доступа: 10.08.2019 г.
6. 4th European Rural Parliament [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://europeanruralparliament.com>. – Дата доступа: 10.08.2019 г.
7. Браун Л. Экоэкономика: Как создать экономику, оберегающую планету / пер. с англ. – М.: Весь мир, 2003.
8. Кретцман Джон П., Макнайт Джон Л. Создание общин за счет внутренних ресурсов. Путь к открытию и мобилизации внутренних ресурсов общины / пер. с англ. – К.: Четверта хвиля, 2006.
9. Индекс политики в сфере МСП: страны Восточного партнерства, 2012 г. – Ход реализации Акта Европы о малом бизнесе. – ОЭСР, 2012.
10. Агротуризм: первые шаги / Пахоменко Е.И., Сиваграков А.В. [и др.]. – Могилев: Могилевская областная укрупненная типография имени С. Соболя, 2013.
11. Сиваграков А.В. Образование в интересах устойчивого развития и «зеленая» экономика // Образование в интересах устойчивого развития в Беларуси: теория и практика / редкол.: А.И. Жук [и др.]. – Минск: В.И.З.А.ГРУПП, 2015. – 144 с.
12. Энергия болот – экологически рациональное использование влажных торфяников в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.succow-stiftung.de/ehnergija-bolot-ehkologicheski-racionalnoe-ispolzovanie-vlazhnyx-torfjanikov-v-belarusi.html>. – Дата доступа: 10.08.2019 г.
13. Закон Республики Беларусь от 4 января 2010 г. «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=H11000108>. – Дата доступа: 10.08.2019 г.
14. Регионы Республики Беларусь. Основные социально-экономические показатели городов и районов 2015. Статистический сборник. Т. 2 / Е.М. Палковская. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2015.
15. Сивограков О. Стратегический подход + устойчивое развитие = успех. Публикация подготовлена при финансовой поддержке Европейской Комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.iwoev.org/fileadmin/Dokumente/Projekte/Projekt.../2nd_issue.pdf. – Дата доступа: 10.08.2019 г.



2.2. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫМИ И ОБЩЕСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Согласно содержанию Государственной программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг., главной целью развития страны являются повышение качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики, привлечения инвестиций и инновационного развития. В свою очередь, обеспечить достижение обозначенной цели должны:

а) рост выпуска конкурентоспособной производимой продукции (экспорт и импортозамещение);

б) проекты, реализуемые в депрессивных районах, проекты национального или международного значения;

в) проекты с относительно незначительным периодом окупаемости государственной поддержки [1].

Дополняет содержание вышеназванных целей и задач утверждённая постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17.10.2018 г. № 743 Стратегия развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 г., где в качестве главной цели обозначено «формирование динамично развивающегося сектора малого и среднего предпринимательства, способного существенно улучшить структуру белорусской экономики, повысить ее конкурентоспособность, обеспечить эффективную занятость и рост доходов населения» [2].

Таким образом, актуальность выбранной темы теоретического исследования определяется повышенной значимостью сферы предпринимательства в белорусской экономике и её прямым влиянием на рост благосостояния белорусских домохозяйств и пополнения доходной части государственного бюджета.

Необходимо чётко обозначить перечень взаимосвязанных экономических и социально значимых показателей, позволяющих системно обозначить эффективность государственной и негосударственной поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь. В этой связи последовательно рассмотрим весь спектр возможностей такого выбора с учётом накопленной к настоящему времени научной и статистической информации по теме проводимого исследования.

Вначале видится целесообразным учесть уже наработанные схемы комплексной оценки результативности той поддержки, которую совместно оказывают малому и среднему бизнесу государственные и общественные организации. Под результативностью следует понимать сопоставление достигнутых и запланированных целевых оценочных показателей, а также

фактических и запланированных бюджетных и внебюджетных затрат на поддержку малого и среднего предпринимательства [3].

В настоящее время наиболее часто применяется процентный показатель доли малых и средних предприятий в общем объеме производимой в Республике Беларусь валовой добавленной стоимости и среднегодовой темп его роста. К 2030 г. правительством страны запланировано довести значение данного показателя до 50 % [2].

Очень важное значение при проведении вышеназванной комплексной оценки эффективности поддержки малого бизнеса имеет выбор её базовых критериев. И здесь наиболее приемлемыми исходными критериальными императивами, по мнению автора, следует признать:

а) объективность, как степень обоснованности достигнутого результата, которая может изменяться в пределах от несоответствия до полного соответствия оценки результату;

б) доказательность, как степень валидности самой используемой информации, а также способов её получения и обработки;

в) точность, как соответствие достигнутых результатов основным показателям государственных программ развития малого и среднего бизнеса, которое может характеризоваться ситуациями как от несоответствия, так вплоть до полного соответствия.

В свою очередь, степень соответствия заявленным критериям желательно выражать через значения набора выбранных показателей, как количественных, так и качественных. Для того, чтобы достаточно объективно оценить эффективность выполнения официально заявленных цифровых индикаторов, целесообразно учитывать экспертные оценки по всем трем критериям.

Расчет прогнозируемого годового показателя эффективности ($K_{эф}$) господдержки как отношения всего количества функционирующих в стране субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 января будущего года к аналогичному абсолютному показателю прошедшего года, можно выразить простой формулой:

$$K_{эф} = \frac{P_n}{P_{п}}, \quad (1)$$

где P_n – показатель количества зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 января настоящего года; $P_{п}$ – показатель количества зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 января прошедшего года.

Если использовать метод экстраполяции, то можно рассчитать вышеназванный показатель на 3-х или 5-летнюю перспективу. Но автор считает, что в сложившихся социально-экономических условиях подобный подход будет необъективным, и вряд ли пройдёт критериальную оценочную

экспертизу. Слишком велики темпы изменений во внешней среде и многочисленны риски как позитивного, так и негативного воздействия на малый и средний бизнес в обозримой перспективе. Но ежегодная оценка прироста (падения) выше приведенного коэффициента интересна. И, видимо, пришло уже время анализировать этот показатель отечественным специалистам за всю новейшую историю Беларуси, начиная с 1991 г.

Экономический эффект ($\mathcal{E}_{\text{МСП}}$) от использования материально-денежных средств, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в рамках реализации государственных программ целесообразно определять по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{МСП}} = \sum D_{\text{п}} - \sum \text{ГР}_{\text{р}}, \quad (2)$$

где $D_{\text{п}}$ – суммарная величина дохода (поступления средств от ведения предпринимательской деятельности), приведенная к началу нового отчётного периода; $\text{ГР}_{\text{р}}$ – сумма государственных расходов на развитие малого и среднего предпринимательства, также приведенная к началу нового отчётного периода.

При получении достоверных данных по достигнутому экономическому эффекту от государственных материально-денежных вложений в малый бизнес, целесообразно рассчитывать и показатели эффективности их использования с учётом периода окупаемости. Применение общеизвестной формулы «прибыль / затраты» здесь видится вполне уместной, хоть её использование в общем виде и не позволяет выделять ключевые по эффективности звенья в цепочке государственных инвестиционных вложений в малый бизнес. Точно так же применение формулы «затраты/эффект» при расчёте срока окупаемости государственных инвестиций в малое и среднее предпринимательство также даёт лишь общую оценку результативности государственной поддержки.

Для оценки фактической экономической эффективности и экспертной оценки эффективности (результативности) мероприятий в рамках государственной и негосударственной поддержки малого предпринимательства в Республике Беларусь предлагается использовать набор показателей для расчета достигнутой результативности с учётом социальной значимости, региональной и отраслевой специфики, сроков выполнения запланированных экономических показателей.

В основу здесь может быть положен ряд следующих принципов:

– применение метода экспертных оценок с учётом коэффициента конкордации по разбежке мнений экспертов не выше 0,3 для сопровождения инвестиционных процессов на всех этапах освоения бюджетных и внебюджетных материально-денежных вложений в развитие малого и среднего предпринимательства кумулятивным (нарастающим) итогом с учетом данных предыдущих этапов;

– моделирование материально-денежных потоков, включающих все связанные с выполнением государственных и внебюджетных программ развития малого и среднего предпринимательства за отчетный период;

– учёт экономических и социальных рисков в ходе реализации бюджетных и внебюджетных мероприятий по повышению экономической эффективности государственных программ развития малого и среднего предпринимательства, а также учёту всего спектра последствий их реализации;

– систематизация и стандартизация требований, предъявляемых к расчетам экономической эффективности и экспертной оценки эффективности (результативности, социальной эффективности) мероприятий по развитию малого бизнеса;

– дифференцированный подход к оценке экономической эффективности поддержки малого бизнеса, результативности реализованных мероприятий по материально-денежному обеспечению государственных программ в зависимости от стадии их реализации и целевой направленности.

Определённые сложности возникают при оценке социального эффекта в ходе поддержки малого бизнеса, так как положительные тенденции в развитии социального капитала в предпринимательской среде происходят перманентно и не поддаются регулярному статистическому учёту. Под социальной эффективностью механизма государственной поддержки малого и среднего предпринимательства следует понимать достижение чётко обозначенных параметров развития социального капитала в сфере малого бизнеса, которые не могут быть оценены системой прямых стоимостных показателей и рассматриваются как источники косвенных (дополнительных) эффектов в данной экономической среде.

Несмотря на имеющиеся сложности, автор считает необходимым искать и в этом направлении приемлемые варианты оценки эффекта, опираясь на результаты социологических исследований и экспертные оценки учёных-социологов. В фокусе внимания здесь может быть средний возраст предпринимателя, количество членов его семьи, уровень образованности, статусный уровень в обществе и прочее. Если занимать здесь принципиальную общественную позицию, отталкиваясь от содержания конституционных императивов, то наиболее ощутимой оценкой достигнутого социального эффекта от государственно-частного партнёрства в сфере предпринимательства, будет количество народных депутатов со статусом предпринимателя в белорусском парламенте. Не менее важным показателем может быть суммарный объём инвестиций в социально-ориентированном предпринимательстве, в том числе из государственных источников финансирования.

В целом же оценка эффективности господдержки малого и среднего предпринимательства в развитии социального капитала в сфере малого бизнеса является недостаточно изученной с научной точки зрения

и заслуживает пристального внимания исследователей-экономистов. Можно привести некоторые цифровые аналоговые сравнения.

В разработанных Методических рекомендациях по оценке эффективности научных, научно-технических и инновационных разработок и их внедрения, утверждённых постановлением Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь 20 апреля 2017 г. № 9, предлагается «разработку, задание, проект в целом считать экономически эффективными, если отношение денежных поступлений от реализации результатов НТД (продукции), введенных в гражданский оборот, к расходам средств республиканского бюджета на выполнение НТП, мероприятий по научному обеспечению государственных программ и инновационных проектов в анализируемый период равно или превышает 5,0» [4].

В отечественном малом предпринимательстве наблюдается просматриваемое разделение бизнеса на инновационную деятельность, ритейл и социально-ориентированное предпринимательство. Есть и игорный бизнес, и сфера услуг для немассового покупателя, но они малоинтересны для нашего исследования, так как лишь нарушают имеющиеся закономерности.

В силу выше изложенного, следует признать необходимость избирательного подхода к оценке эффективности государственно-частной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь. Если внедрение инноваций может быть достаточно эффективным, и 1 рубль государственных вложений может принести 5 рублей предпринимательской выручки, то социально-ориентированное предпринимательство, преследуя некоммерческие цели, может оказаться затратным на определённом временном этапе и обеспечить должный эффект лишь в долгосрочной перспективе.

Экспертная оценка социальной эффективности мероприятий по поддержке малого бизнеса отражает, прежде всего, качество проводимой работы госорганов и негосударственных организаций по улучшению социальных характеристик бизнес-среды и повышению качества жизни белорусских граждан-предпринимателей, и может характеризоваться такими показателями, как:

- уровень среднегодового маржинального дохода средне-статистического малого предпринимателя (с выделением сумм основных статей постоянных затрат);
- расходы на развитие персонала;
- уровень социальной безопасности, в том числе показатели преступности в малом и среднем предпринимательстве, включая административные правонарушения);
- состояния здоровья (среднегодовой показатель нетрудоспособности);

– улучшения условий труда (сокращение числа рабочих мест с вредными и опасными условиями труда, профессиональных заболеваний и производственного травматизма);

– среднестатистический показатель продолжительности жизни владельцев малого и среднего бизнеса.

Интегральный показатель социальной эффективности реализации программных мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства может рассчитываться по формуле:

$$\text{Эсоц}_n = \frac{\sum_0^n \frac{3\phi_n}{3y_n}}{n} \cdot 100 \%, \quad (3)$$

где Эсоц_n – эффективность социальная программных мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства; $3\phi_n$ – фактическое значение суммарного финансового показателя, достигнутого в ходе реализации программных мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства; $3y_n$ – нормативное (плановое) значение показателя, утвержденное соответствующим нормативным правовым актом; n – количество значений показателей программы по поддержке малого и среднего предпринимательства.

В качестве дополнительного, но весьма важного с государственной точки зрения, оценочного показателя можно рассматривать обобщённую сравнительную экспертную оценку экологической эффективности мероприятий по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства с учётом выбросов (сбросов) загрязняющих отходов производства в окружающую среду, интенсивности воздействия на земельные и лесные ресурсы, включая животный мир и растительные биоценозы. Отдельно можно оценивать динамику процесса внедрения безотходных производств в малом и среднем предпринимательстве на основе внедрения замкнутых технологических циклов.

При оценке степени эффективности использования государственных бюджетных средств в ходе реализации, как отдельных программ по развитию малого и среднего предпринимательства, так и в рамках запланированных отчётных периодов целесообразно одновременно учитывать и степень реализации запланированных мероприятий, и степень соответствия достигнутых показателей плановому уровню расходов государственных бюджетных средств. Здесь можно использовать следующую формулу:

$$\text{Э}_{\text{ГБС}} = \frac{C_{\text{РКМ}}}{C C_{\text{УЗБ}}}, \quad (4)$$

где $\text{Э}_{\text{ГБС}}$ – эффективность использования бюджетных средств; $C_{\text{РКМ}}$ – степень реализации комплекса мероприятий, финансируемых за счет бюджетных

средств; $СС_{узб}$ – степень соответствия запланированному нормативному показателю расходования государственных бюджетных средств.

Выше приведенный подход к оценке эффективности поддержки малого бизнеса применим и для всей сферы предпринимательства в целом. Достаточно сложно провести чёткую грань между малым и средним предпринимательством, если отталкиваться от оценки достигнутых финансовых результатов, а не от количества занятых работников в бизнесе. В настоящее время малые предприятия в сфере IT-индустрии могут иметь объём годовой выручки, сопоставимый со средними и даже отдельными крупными предпринимательскими структурами.

Проведение мониторинга субъектов предпринимательской деятельности, получавших как государственную бюджетную поддержку, так и негосударственную, позволяет выделить долю в сфере малого бизнеса и, таким образом, успешно произвести объективную оценку эффективности поддержки малого предпринимательства с учётом сроков их функционирования, производимой доли национального валового продукта, доли налоговых отчислений в государственный бюджет и т.п.

Таким образом, в настоящее время в развитии малого предпринимательства Беларуси наблюдается следующая противоречивая закономерность: количество регистрируемых малых предприятий растёт, а количество рабочих мест в сфере малого бизнеса падает [5]. И существует высокая вероятность того, что подобная тенденция может негативно сказаться на достижении главной цели Государственной программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг. – «повышении качества и уровня жизни населения на основе роста конкурентоспособности национальной экономики, привлечения инвестиций и инновационного развития» [1].

Оценка эффективности как государственной, так и негосударственной поддержки малых предприятий должна проводиться не только на основе системного экономического анализа, но и путём экспертизы внутреннего содержания социального капитала белорусского предпринимательства с помощью независимых от государства компетентных специалистов в сфере гештальт-моделирования, экономической психологии, социальной инженерии и других современных знаний, позволяющих значительно глубже проникнуть в сущность рассматриваемых проблем.

Литература

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/program_ek2016-2020.pdf. – Дата доступа: 10.03.2019.
2. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file6aec29e3f635aae3.pdf>. – Дата доступа: 10.03.2019.
3. Об инфраструктуре поддержки малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.by/ru/activities-of-infrastructure-to-support-small-businesses-ru>. – Дата входа: 11.03.2019.
4. Методические рекомендации по оценке эффективности научных, научно-технических и инновационных разработок и их внедрения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gknt.gov.by/upload/iblock/Method_rek_prikaz_9_20042017.docx. – Дата доступа: 11.03.2019.
5. Шиманович Г. Тенденции развития малого и среднего бизнеса в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2016r04.pdf>. – Дата доступа: 11.03.2019.



2.3. СИСТЕМА ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ И ДЕТЕРМИНАНТЫ ОПТИМИЗАЦИИ КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Внешняя среда в разных странах весьма неоднородна в силу различий свойственных им нормативно-правовых, культурных, экономических и других значимых факторов. Существующие системы сложились, в основном, под влиянием исторических тенденций и имеющегося собственного опыта и опыта других государств. Государство, осуществляя регулирование какой-либо деятельности, в том числе предпринимательской, устанавливает правила поведения субъектов и осуществляет контроль за их соблюдением. В каждой стране имеются свои, присущие только ей специфические требования государственного контроля и надзора. В то же время основные задачи контрольной деятельности схожи и направлены на обеспечение безопасности граждан и окружающей среды, предупреждение чрезвычайных ситуаций, предотвращение нарушений санитарно-эпидемиологического, трудового законодательства, а также нарушений в сфере финансово-хозяйственной деятельности.

С момента наделения государственных органов контрольно-надзорными функциями, идет непрерывный процесс совершенствования данного вида деятельности. Первоочередная задача контрольно-надзорного аппарата состоит в необходимости превентивного упреждения нарушений, чтобы исключить вред интересам общества и государства при использовании бюджетных средств, осуществлении предпринимательской и иной деятельности, связанной с расходованием государственных средств.

Контроль в сфере государственного управления в той или иной мере, осуществляют все органы власти. Однако содержание контрольной деятельности, объем, формы, методы и собственное предназначение имеют у разных субъектов значительные отличия. Для одних органов контроль является основной деятельностью, для других – элементом при исполнении основных функций. Поэтому контроль в сфере управления осуществляется как специальными органами контроля, так и органами общей компетенции. Субъекты же контроля в сфере государственного управления отличаются как по своему правовому положению, так и по структуре и формам деятельности.

Контрольно-надзорными функциями в Республике Беларусь наделены многие ведомства. При этом зачастую функции дублируются. Кроме того, проводимые проверки не всегда эффективны и их влияние на экономическую деятельность имеет двойственный характер. После вступления в силу Указа Президента Республики Беларусь «О мерах по совершенствованию контрольной (надзорной) деятельности» от 16 октября 2017 г. количество государственных органов, выполняющих контрольно-надзорные функции, сократилось до 25.

При этом основные цели государства при осуществлении контрольно-надзорной деятельности определены следующие:

- обеспечение безопасности граждан и окружающей среды, предупреждение чрезвычайных ситуаций, предотвращение нарушений санитарно-эпидемиологического, трудового законодательства, а также нарушений в сфере финансово-хозяйственной деятельности;

- предотвращение и профилактика угроз, которые могут исходить от деятельности субъектов хозяйствования для людей и окружающей среды;

- стимулирование субъектов хозяйствования к проведению систематической работы по выявлению и исправлению нарушений требований безопасности;

- обеспечение активного использования финансов в целях повышения эффективности производства, роста национального дохода, создания и развития прогрессивных рыночных форм и структур.

Реализация этих целей со стороны государства находится под постоянным контролем.

Важным этапом государственного управления является оценка эффективности работы контролирующих органов. В классическом понимании эффективность представляет собой результативность деятельности, социально-экономических программ, мероприятий и характеризует отношение полученного результата к затратам. При оценке результативности и эффективности контрольно-надзорной деятельности, главной проблемой является анализ реализации соответствующих функций вне зависимости от процесса государственного управления в целом.

В рамках проводимой реформы и основываясь на вышеизложенном полагаем, что необходимо изменить философию восприятия контроля, как государственной функции и перестроить ее с принципа «найти нарушение и наказать любой ценой» на принцип «профилактика нарушений и предотвращение ущерба». Именно потому не так важны формы осуществления государственного контроля, сколько его содержание и общая направленность на достижение целей функционирования государства.

В этом контексте весьма актуально высказывание Ю.Л. Сивакова, что контрольно-надзорная деятельность должна осуществляться с учетом создания условий, при которых предприниматели и семейные предприятия могут процветать, а предпринимательство будет выгодным. Необходимо особое внимание уделять повышению эффективности обратной связи и организации контроля. Внимание руководящего состава акцентировать на том, что управленческий контроль выполнения поставленных задач, осуществляется не по принципу «контроль на месте, помощь в приказе», а путем оказания помощи и выявлении слабых звеньев в процессе служебной деятельности. То есть понятие «контроль» связываем не с моделью «выявление – наказание», а с принципом «проверка-помощь» [2].

Следует отметить, что эффективность государственного контроля будет достаточно высока только в том случае, если, с одной стороны, он сможет «заставить» субъекты хозяйствования строго выполнять требования и отвечать за свои действия, а с другой – не препятствовать им в осуществлении их непосредственных функций и задач. Дальнейшая содержательная работа по анализу регулятивной деятельности государства возможна при условии развития и улучшения уже существующих инструментов. Бизнес сегодня заинтересован в конкретных результатах проводимых реформ, а именно в реализации следующих направлений:

- прозрачный, понятный и предсказуемый контроль. Качество систематизации обязательных требований и их раскрытие на сайте ведомства, обобщение и разъяснение правоприменительной практики и обязательных требований;

- снижение затрат для бизнеса. Качество профилактики нарушений через предостережения и предупреждения, качество дистанционного взаимодействия с органом контроля подконтрольного лица, а также возраст нормативной базы, содержащей обязательные требования;

- снижение затрат для государства. Качество внутренних операционных процессов органов контроля, уровень автоматизации его деятельности и эффективности управления ресурсами;

- профессиональные инспектора. Качество кадровой политики, в том числе степень эффективности и прозрачности процедуры отбора высококвалифицированных специалистов, системы премирования за результаты и нематериальной мотивации, системы обучения и профессионального развития для инспекторов.

Способность грамотно и оперативно решать комплекс служебных задач являются определяющими качествами специалистов данной сферы деятельности. К сожалению, необходимо признать, низкий уровень квалификации и ответственности, малейшее послабление режима контроля приводит к катастрофам и трагедиям, зачастую связанными с человеческими жертвами. В связи с этим, компетентность и профессионализм работников контрольно-надзорных органов имеет важное значение.

В контексте стоящих задач перед специалистами данной сферы деятельности, выделим основные направления формирования профессиональной готовности будущего работника надзорной деятельности:

- теоретико-методологическая подготовка (овладение системой знаний о взаимосвязях физического, психического, социального здоровья общества и конкретного человека, овладение различными способами познания и освоения окружающего мира, освоение системы правовых, юридических знаний, этическими и правовыми нормами);

- научно-методическая подготовка (овладение различными методиками взаимодействия с социумом, развитие способностей анализа различных социальных ситуаций с целью их позитивного разрешения, формирование

у слушателей системного подхода к профессиональной деятельности, выделение этапов достижения целей, анализ);

– практическая подготовка (овладение способами профессионального общения (лично-делового), формами и методами профессиональной деятельности; развитие умений и навыков осуществления профессиональной деятельности, овладение современными методами поиска, обработки и использования необходимой информации, развитие организационно-деятельностных умений, развитие своих творческих способностей и повышение профессионального мастерства) [3].

Известно, что профессионально подготовленным специалистом является тот, у которого сформированы система профессиональных знаний, умений и навыков; стремления и способности к самостоятельному, творческому и новаторскому решению профессиональных задач; психологическая и педагогическая подготовленность; профессиональные направленность и мотивация, нравственная зрелость и профессиональная культура. В целом профессионализм определяется как стиль мышления и поведения человека в профессиональной деятельности, который детерминируется общим развитием личности [4]. В понятие «профессионализм» включаются уровень интеллекта, мировоззрение, знания, умения, навыки, способы и формы профессионального общения, поведения специалиста [5, 6]. Таким образом, профессионализм – это своеобразный показатель общей культуры личности, заключающийся в позитивной социальной ориентации человека, в значительной степени определяющий его профессиональное самочувствие, нравственный облик, уровень мастерства, его профессиональную компетентность и надежность.

С учетом того, что контрольно-ревизионные органы зарубежных стран наделены широкими полномочиями и имеют право на свободный доступ в любое время ко всей необходимой им информации, получение разъяснений от разных лиц, подлежащих проверке, могут налагать штрафы, а в некоторых случаях по результатам ревизии даже ставить вопрос о криминальной ответственности. Следует отметить, что руководители контрольных органов наделены исключительными полномочиями в вопросах отбора кадров инспекторских служб.

В США, Великобритании, Индии, Германии, Японии контрольно-ревизионные органы имеют развитую централизованную систему с хорошо организованным аппаратом, укомплектованным достаточным штатом высококомпетентных сотрудников. Сингапур – флагман инновационного развития во всем мире. Это также относится и к системе контрольно-надзорных органов в сфере трудовых отношений. Информирование населения осуществляется при помощи интернет-порталов, буклетов, тренингов и социальных сетей. Помимо этого, сингапурские власти предоставили множество возможностей, чтобы связаться с ними.

Инспекторы труда надзирают за исполнением трудового законодательства, соблюдением административных правил и условий, установленных коллективными договорами. Отделение трудовых отношений и рабочих мест проводит регулярные проверки бизнес-учреждений, в том числе коммерческих и промышленных предприятий, для обеспечения соблюдения трудового законодательства и санитарных норм. Инспекция по охране труда проводит проверки, наблюдения рабочих мест, для того, чтобы убедиться, что на рабочих местах поддерживается приемлемый уровень безопасности и гигиены труда. Инспекция также расследует несчастные случаи.

Сингапурские власти сделали ставку не только на отличное информирование своих граждан об охране труда и санитарно-эпидемиологическом контроле, но и направили все свои силы на программу по предотвращению различных несчастных случаев, в результате которой был принят Акт об охране труда и учрежден Совет по охране труда.

Непосредственными инспекциями в сфере охраны труда и санитарного контроля в США занимается Администрация по охране труда (англ. Occupational safe and health administration). Администрация делает основной упор на соблюдение санитарных норм на производстве, предотвращении нарушения законодательства, а также занимается распространением информации, просвещением и информационной помощью работникам и работодателям.

Визиты инспекции могут проводиться без предварительного оповещения, также могут проводиться исследования по телефону или факсу. Основные поводы для проверки: надвигающиеся опасности, катастрофы, жалобы и обращения работников, целевые проверки на основе высоких показателей травмирования и уровня заболеваемости, статус постоянного нарушителя, и мероприятия, проводящиеся по рекомендации инспектора.

Сфера контрольно-надзорных функций в Японии возложена на Бюро трудовых стандартов. Бюро трудовых стандартов осуществляет различные меры, направленные на создание и улучшение условий труда, в том числе соблюдение санитарных норм, обеспечение безопасности охраны труда рабочих и обеспечение соответствующей компенсации рабочим за несчастные случаи на рабочем месте.

Бюро осуществляет надзор и управление в сфере охраны труда для обеспечения законных условий труда (контроль соблюдения условий труда, предусмотренных в законе, контроль санитарного состояние объектов на производстве, расследования несчастных случаев, проведение статистических исследований и т.д.) [7].

В соответствии с этим методика отбора кадров на государственную службу в разных странах отличаются. Свои особенности отбора кадров имеются и в Японии, в том числе:

– работать на государственной службе в Японии очень почетно и престижно, поэтому поступить на нее непросто. Вступительный конкурс

достигает от 10 до 100 человек на место. Цель вступительного экзамена – проверить, сможет ли человек затем выполнять функции государственного служащего. Для сдающих экзамен есть возрастной ценз – 18-28 лет. При отборе проводятся собеседование, тестирование, заполняются анкеты;

– использование системы пожизненного найма на государственных должностях, т.е. на государственной службе работают до предельного возраста (как правило, это 60 лет, для некоторых служащих – 63-65 лет. Нет различий в предельном возрасте для мужчин и женщин);

– важная составляющая единого японского механизма подготовки госслужащих – система ротации. Ее суть состоит в перемещении работников по горизонтали и вертикали через каждые 2-3 года выполнения функций на определенном рабочем месте. Ротация проводится без согласия работника. Государственный служащий должен принести максимум пользы своему государству. Так, например, начальник отдела занятости Министерства труда глубоко и профессионально знает весь спектр социально-трудовых вопросов (проблемы занятости, а также вопросы оплаты труда, социального партнерства, рынка труда и т.д.). В процессе ротации он изучал и прошел все эти участки работы и знаком с ними достаточно обстоятельно.

В ходе реформы контрольной деятельности в Латвии огромное внимание уделялось обучению инспекторов для того, чтобы они выполняли функции не надзирателей, а консультантов. Как показывает опыт таких реформ, «ориентация на клиента», которыми являются субъекты хозяйствования, приводит к более высокой исполнительности существующих требований со стороны субъектов хозяйствования [8].

По нашему мнению эта практика формирования подготовленного специалиста и инспектора вполне соответствует задачам, стоящим перед Республикой Беларусь в период совершенствования государственного управления, в том числе и контрольно-надзорной деятельности.

В мировой практике принято считать, что эффективность государственного контроля и надзора заключается в рациональном использовании трудовых ресурсов контролирующих органов и экономичном расходовании бюджетных средств. С этой целью контрольные органы должны концентрироваться на работе с объектами, представляющими наибольший риск с точки зрения обеспечения безопасности людей и окружающей среды. Мировые тенденции свидетельствуют также о том, что правительства большинства стран стремятся уменьшить административную нагрузку на субъекты хозяйствования, в том числе от контрольной и надзорной деятельности государства. Это делается для улучшения деловой среды и способствует дальнейшему развитию бизнеса, решению проблем занятости и развитию экономик этих стран в целом [9].

Детерминантами, определяющими невысокую эффективность деятельности органов контроля (надзора), являются:

– избыточное число проверок, что повышает административные и финансовые издержки предприятий и приводит к неэффективному расходованию ресурсов государства. Количество подконтрольных субъектов превышает потенциальные возможности контрольно-надзорных органов;

– направленность на проведение сплошных проверок с определенной периодичностью. Поскольку к одному субъекту применяются различные виды надзора (пожарный, санитарно-эпидемиологический, налоговый и т.д.), а проверками занимаются значительное число ведомств. В связи с этим давление на бизнес остается высоким;

– несовершенство оценки результативности и эффективности контрольно-надзорных органов, основанной на количестве выявленных нарушений и размере санкций. Это стимулирует контролеров не к предотвращению ущерба, а к выявлению и наказанию нарушителей;

– дублирование отдельных функций, либо наделение некоторых органов несвойственными для контрольно-надзорных органов полномочиями;

– периодическое проведение реформ в данной сфере под предлогом ее оптимизации, что не позволяет создать единую концепцию осуществления контрольно-надзорной деятельности и применять унифицированные правовые нормы, содержащие ее общие принципы;

– человеческий фактор, который предполагает, что проверки осуществляют некомпетентные лица, не имеющие необходимых знаний, опыта и не применяющие индивидуальный подход в каждом конкретном случае.

В данных условиях бизнес сообщество с недоверием относится к контролирующим органам.

Основополагающим критерием в деятельности контрольно-надзорных органов является определение результативности и эффективности. На основании вышеизложенного и опыта работы в государственных органах управления считаем возможным сформулировать основные понятия и показатели оценки эффективности работы контрольно-надзорных органов с учетом требований и возрастающей роли социальной ответственности.

Так, в данном контексте, результативность – это степень достижения показателей общественно значимых результатов контрольно-надзорной деятельности, связанных с минимизацией негативных социальных последствий для охраняемых ценностей (например, снижение смертности, заболеваемости, уровня загрязнения, травматизма, пожаров, объема экономического ущерба и т.п.).

Эффективность – выявление максимального количества грубых нарушений обязательных требований (приводящих к возникновению негативных социальных последствий) в расчете на количество проверок и единицу использованных материальных, финансовых и людских ресурсов.

В практике деятельности Республики Беларусь оценка эффективности работы контрольно-надзорных органов проводится по следующим показателям: количество проверок (плановых и внеплановых), сумма

наложенных по итогу проверки административных штрафов, количество выявленных нарушений, доля устраненных нарушений, количество проверок, проведенных с привлечением экспертов и экспертных организаций, доля проверок, результаты которых были признаны недействительными, количество протоколов об административных правонарушениях и др.



Рисунок 1. Система работы контрольно-надзорных органов

Так, основным объектом проверок являются предприятия и организации, находящиеся в собственности самого государства (полной или дающей ему возможность определять перспективу развития).

Размер предприятия определяет то, насколько оно будет восприимчиво к негативным эффектам проверки: для крупных эти эффекты будут меньше, чем для средних и малых предприятий. При этом необходимо учитывать, что чем крупнее предприятие, тем выше уровень «рассредоточения риска ответственности», а, следовательно, по результатам проверки наказание несет в основном «высший эшелон руководства».

Относительно предприятий среднего и малого бизнеса необходимо отметить, что здесь существует устойчивая взаимосвязь между фактом

проведения проверки и уменьшением прибыльности предприятия. И это обусловлено, прежде всего, напряженностью в коллективе и большой озабоченностью собственника и руководства в конечных ее результатах. Прибыльность этих предприятий, в основном, невысокая и любое наказание связано с потерей дохода. Так удельный вес убыточных организаций среднего и малого бизнеса в 2016 г. составлял 24,4 %, в том числе малого – 27,4 %. Практически каждая четвертая организация среднего и малого бизнеса не имеет средств для развития, а в малом бизнесе положение еще сложнее. Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг составляла всего в средних и малых организациях – 8,5 %, в том числе в средних – 8,8 % и в малых – 7,4 %. Рентабельность продаж организаций среднего и малого бизнеса составляла соответственно 7,0 % и 6,1 %.

Учитывая небольшую численность работников данных организаций, это находит отражение и в уровне их оплаты труда (сохранение или снижение). В данном случае весь коллектив заинтересован в положительном результате проверки. С одной стороны, они несут профилактический эффект, минимизируют потенциальный ущерб для общества от нарушений в деятельности организаций. Плановая или внеплановая проверки могут предупредить широкий спектр опасных ситуаций, которые мы, к большому сожалению, зачастую наблюдаем. С другой стороны, проверка сопряжена с дополнительными финансовыми и трудовыми затратами, вызывает напряженность в коллективе и негативное отношение к проверяющим.

Государство не может не контролировать бизнес, поэтому представляется важным поиск баланса между минимизацией потенциальных рисков благодаря проверкам и минимизацией экономического ущерба от самих проверок. Для выработки такой сбалансированной контрольно-надзорной политики необходимо объективно оценить, какими диагностическими инструментами сегодня государство располагает, и как они могут быть усовершенствованы для последующего использования в формулировании, проведении и оценке сбалансированной, просчитанной надзорной политики государства, которая позволит, с одной стороны, препятствовать безответственному поведению бизнеса, а с другой будет наносить ему минимальный экономический ущерб.

Сегодня, с учетом сложившейся практики деятельности контрольно-надзорных органов, можно констатировать отсутствие значимого влияния государственного контроля и надзора на формирование делового климата и понимания места и роли контрольно-надзорной деятельности в общей системе государственного управления, а также низкий уровень нацеленности и мотивации контрольно-надзорных органов на достижение конечных общественно значимых результатов реализации государственной политики в конкретной сфере. Важно соблюдать баланс, поскольку слишком большое количество контрольных мероприятий приводит к торможению развития государства и неэффективности контроля, слишком маленькое количество

мероприятий или неправильный их выбор может приводить к отсутствию стабильности и неустойчивым явлениям. Тотальный контроль способен уничтожить свободу, бесконтрольность же приводит к анархии и упразднению централизованного управления.

В рамках исследования полагаем, что общественно значимый результат должен являться критерием оценки работы не только контролирующего органа, но и контролируемого субъекта хозяйствования (рис. 2).



Рисунок 2. Критериальные показатели оценки работы контрольно-надзорных органов и субъектов хозяйствования

Индикативные показатели, характеризующие эффективность деятельности контрольно-надзорных органов зависят от сферы деятельности подконтрольного объекта. В основном они сводятся к следующему.

Так, например, оценка эффективности деятельности отдела камеральных проверок (налоговая служба), в целях ее совершенствования, должна учитывать показатели: количества выявленных нарушений в общей сумме проверок и рост дополнительно начисленных по результатам проверки налогов и сборов в общей сумме поступлений от налогов.

Унификация данных показателей и их периодическое исчисление позволит не только оценивать эффективность деятельности отделов налоговых проверок, но и проводить сравнение деятельности налоговых инспекций в данной сфере.

Критериями оценки деятельности налоговой службы будут являться:

- снижение задолженности по налогам к сборам в бюджетную систему;
- увеличение доли налогоплательщиков, удовлетворительно оценивающих качество работы налоговых органов;
- доля налогоплательщиков, имеющих возможность доступа по каналам связи к персонализированной информации о состоянии расчета с бюджетом;
- число жалоб на работу налоговых инспекторов.

В качестве критериев оценки эффективности работы ведомств МЧС предлагаем следующие:

- по пожарной безопасности: организация и осуществление профилактики пожаров, снижение их количества;
- по защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций (ЧС) природного и техногенного характера: проверка полноты выполнения мероприятий по предупреждению чрезвычайных ситуаций и готовности должностных лиц, сил, а также наличия средств к действиям в случае их возникновения в соответствии с задачами, возложенными на единую государственную систему предупреждения и ликвидации ЧС;
- по вопросам гражданской обороны: контроль выполнения мероприятий по гражданской обороне на объектах и их соответствие требованиям.

На основании изложенного можно заключить, что критерии и индикативные показатели эффективности работы различных ведомств, осуществляющих контрольно-надзорную деятельность, должны выражать государственный интерес в достижении социального эффекта (рис. 3).



Рисунок 3. Целевое состояние результативности и эффективности работы контрольно-надзорных органов

Таким образом, результативность контрольно-надзорной деятельности должна отражать достижение общественно-значимых результатов государственного контроля; а эффективность – это выявление максимального количества грубых нарушений обязательных требований (приводящих к возникновению негативных социальных последствий) в расчете на количество

проверок и единицу использованных ресурсов. Проведение ситуационного анализа работы контрольно-надзорных органов позволило выявить причины их неэффективной работы и обосновать ключевые факторы, обуславливающие устойчивый процесс повышения эффективности работы системы контрольных и надзорных органов в Республике Беларусь. В системе этих факторов важная роль отводится отбору и подготовке специалистов государственной службы. Учитывая зарубежный опыт, необходимо пересмотреть кадровую политику в деятельности контрольно-надзорных органов. Анализ сложившейся практики системы оценки результативности и эффективности контрольно-надзорной деятельности позволил разработать методологию определения критериев и индикативных показателей для отдельных ведомств. При этом обобщающим критерием является социальный эффект.

Литература

1. Указ Президента Республики Беларусь «О мерах по совершенствованию контрольной (надзорной) деятельности» от 16.10.2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/ukaz-376-ot-16-oktjabrja-2017-g-17324/. – Дата доступа: 23.04.2018 г.

2. Сиваков Ю.Л. Факторы, оказывающие значительное влияние на эффективность деятельности участников процесса реформирования малого и среднего предпринимательства // Вести Ин-та предпринимат. деятельности. – 2018. – № 1 (18). – С. 7-14.

3. Федорова Н.А. Профессиограмма инспектора органа государственного контроля (надзора) как основа профессионализма сотрудника в системе МЧС России // Научно-практический журнал. Санкт-Петербургский университет Государственной противопожарной службы МЧС России. – 2011.

4. Педагогика / В.И. Лозовая, Е.Н. Камышанченко, П.Г. Москаленко [и др.]. – Белгород: Изд-во Белгород. гос. ун-та, 1997. – 284 с.

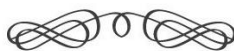
5. Смирнов, И.П. Человек – образование – профессия – личность // Образование и наука. – 2004. – № 2 (26). – С. 130-141.

6. Скворцова В.А., Киреев В.С. Особенности построения открытых систем для контрольно-надзорных органов власти в области регулирования трудовых отношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=1692>. – Дата доступа: 23.04.2018 г.

7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/5db3a7004eb32e89b037bd45b400a808/IFCBelarusSurvey2007_RU.pdf?MOD=AJPERES. – Дата доступа: 23.04.2018 г.

8. Добролюбова Е.И., Южаков В.Н. Оценка результативности и эффективности контрольно-надзорной деятельности // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2015. – № 4. – С. 42-51.

9. Добрынина К.С. Совершенствование механизмов оценки эффективности деятельности отдела камеральных проверок в налоговой службе // Экономика, управление, финансы: материалы VIII Междунар. науч. конф., Краснодар, февраль 2018 г.. – Краснодар: Новация, 2018. – С. 137-139.



2.4. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Регулирование внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь осуществляется с целью обеспечения сбалансированности экономики и равновесия внутреннего рынка, стимулирования прогрессивных структурных изменений в экономике, в том числе внешнеэкономических связей субъектов внешнеэкономической деятельности страны, создание благоприятных условий для привлечения экономики Беларуси в систему мирового разделения труда и ее приближения к рыночным структурам больших открытых экономик.

Согласно Закону Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 25 ноября 2004 г., государственное регулирование внешнеэкономической деятельности должно обеспечивать: защиту экономических интересов Республики Беларусь и законных интересов субъектов внешнеэкономической деятельности; создание равных возможностей для субъектов внешнеэкономической деятельности относительно развития всех видов предпринимательской деятельности независимо от форм собственности и всех направлений использования доходов и осуществления инвестиций; поощрение конкуренции и ликвидацию монополизма в сфере внешнеэкономической деятельности.

Статья 4 указанного закона определяет, что государственное регулирование внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь осуществляется с учетом следующих основных принципов: реализации внешнеторговой политики как составной части единой внешней политики Республики Беларусь; обеспечения национальной безопасности Республики Беларусь, в том числе в экономической сфере; единства таможенной территории Республики Беларусь; приоритета экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности; невмешательства в частные дела при осуществлении внешнеторговой деятельности, за исключением случаев, когда такое вмешательство осуществляется на основании правовых норм в интересах национальной безопасности, общественного порядка, охраны здоровья населения, защиты нравственности, прав и свобод других лиц; обеспечения выполнения обязательств, принятых Республикой Беларусь по международным договорам, и реализации прав, возникающих из международных договоров Республики Беларусь; применения в отношении другого государства (группы государств) мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности с учетом взаимности; выбора мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, являющихся не более обременительными для ее участников, чем это необходимо для обеспечения эффективного достижения целей,

преследуемых данными мерами; обоснованности и объективности применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности; гарантирования права на судебную защиту прав, свобод и законных интересов участников внешнеторговой деятельности; гласности в применении мер регулирования внешнеторговой деятельности.

Заключение международных договоров Республикой Беларусь осуществляется в соответствии с законом о международных договорах. В Беларуси и приведены в соответствие действующего законодательства Республики Беларусь правилам, установленным международной системой договоров:

- установление специальных режимов внешнеэкономической деятельности на территории Республики Беларусь;

- утверждению перечней товаров, экспорт и импорт которых подлежит лицензированию или запрещается к перемещению.

Совет Министров Республики Беларусь осуществляет координацию внешнеэкономической деятельности, в частности:

- принимает меры по осуществлению внешнеэкономической политики Республики Беларусь в соответствии с законами Республики Беларусь;

- осуществляет координацию деятельности министерств, государственных комитетов и ведомств Республики Беларусь по регулированию внешнеэкономической деятельности;

- координирует работу торговых представительств Республики Беларусь в иностранных государствах;

- принимает нормативные акты управления по вопросам внешнеэкономической деятельности в случаях, предусмотренных законами Республики Беларусь;

- проводит переговоры и заключает межправительственные договоры Республики Беларусь по вопросам внешнеэкономической деятельности в случаях, обозначенных законодательной базой Республики Беларусь о международных договорах Республики Беларусь;

- обеспечивает выполнение международных договоров Республики Беларусь по вопросам внешнеэкономической деятельности всеми государственными органами управления, подчиненными Совету Министров;

- обеспечивает выполнение договорных обязательств национальных субъектов внешнеэкономической деятельности на договорных началах.

Согласно своей компетенции, определенной законами Республики Беларусь, Национальный банк Республики Беларусь вносит на рассмотрение обеих палат парламента предложения о мерах оперативного государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, полномочия которых не могут быть выше полномочий Совета Министров;

- обеспечивают составление платежного баланса, сводных параметров внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь;

- принимают меры по обеспечению рационального использования

средств Государственного валютного фонда Республики Беларусь;

– обеспечивают выполнение решений Совета Безопасности Организации Объединенных Наций по вопросам внешнеэкономической деятельности.

Национальный банк Республики Беларусь:

– осуществляет хранение и использование золотовалютного резерва Республики Беларусь и других государственных драгоценностей, которые обеспечивают платежеспособность Республики Беларусь

– представляет интересы Республики Беларусь в отношениях с центральными банками других государств, международными банками и другими финансово-кредитными учреждениями, и заключает соответствующие межбанковские соглашения;

– регулирует курс национального платежного средства Республики Беларусь к денежным единицам других государств;

– осуществляет учет и расчеты по предоставленным и полученным государственным кредитам и займам, производит операции с централизованными валютными ресурсами, которые выделяются из государственного валютного резервного фонда Республики Беларусь в распоряжение Национального банка Республики Беларусь;

– осуществляет другие функции согласно Закона Республики Беларусь «О Национальном банке Республики Беларусь» и других законов Республики Беларусь. Национальный банк Республики Беларусь может делегировать выполнение возложенных на него функций банку развития Республики Беларусь.

Центральный орган исполнительной власти по вопросам экономической политики:

– обеспечивает проведение единой внешнеэкономической политики при осуществлении субъектами внешнеэкономической деятельности в случае выхода на внешние рынки, координацию их внешнеэкономической деятельности, в том числе согласно международным договорам Республики Беларусь;

– осуществляет контроль за соблюдением всеми субъектами внешнеэкономической деятельности действующих законов Республики Беларусь и условий международных договоров Республики Беларусь;

– проводит антидемпинговые и другие специальные расследования в порядке, определенном законами Республики Беларусь;

– выполняет другие функции в соответствии с законами Республики Беларусь и положением о центральном органе исполнительной власти по вопросам экономической политики.

Государственный таможенный комитет Республики Беларусь осуществляет таможенный контроль в Республике Беларусь согласно действующего законодательства Республики Беларусь. Антимонопольный комитет Республики Беларусь осуществляет контроль за соблюдением субъектами внешнеэкономической деятельности законодательства о форми-

ровании добросовестной конкуренции. Межведомственная комиссия по международной торговле осуществляет оперативное государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь в соответствии с законодательством Республики Беларусь и принимает решение о возбуждении и проведении антидемпинговых и специальных расследований, а также выносит решения о применении соответственно антидемпинговых и специальных мероприятий.

Субъекты внешнеэкономической деятельности. Субъектами внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь, как и других участников евразийского экономического союза являются:

– физические лица – граждане Республики Беларусь, иностранные граждане и лица без гражданства, которые имеют гражданскую правоспособность и дееспособность согласно законов Республики Беларусь и постоянно проживают на территории Республики Беларусь;

– юридические лица, зарегистрированные в Республике Беларусь, и которые имеют постоянное местонахождение на территории Республике Беларусь (предприятия, организации и объединения всех видов, включая акционерные и другими видами хозяйствующих субъектов, ассоциации, союзы, концернов, консорциумов, торговых домов, посреднических и консультационных фирм, кредитно-финансовых учреждений, международных объединений, организаций), в том числе юридические лица, имущество и (или) капитал которых находится полностью в собственности иностранных субъектов хозяйственной деятельности;

– объединения физических, юридических, физических и юридических лиц, не являющихся юридическими лицами согласно законам Республики Беларусь, но имеют постоянное месторасположение на экономическом пространстве Республики Беларусь и которым согласно гражданско-правовыми законами Республики Беларусь не запрещено осуществлять хозяйственную деятельность;

– структурные единицы субъектов хозяйственной деятельности иностранных субъектов хозяйственной деятельности, которые не являются юридическими лицами согласно законам Республики Беларусь (филиалы, отделения и тому подобное), но имеют постоянное местонахождение на экономическом пространстве Республики Беларусь;

– совместные предприятия при участии субъектов хозяйственной деятельности Республики Беларусь и иностранных субъектов хозяйственной деятельности, зарегистрированные также в Республики Беларусь и которые имеют постоянное местонахождение на экономическом пространстве Республики Беларусь.

Порядок осуществления внешнеэкономической деятельности. Согласно Закона Республики Беларусь N 347-3, от 25 ноября 2004 г. «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» принятого Палатой представителей 29 октября 2004 г. и одобренного Советом Республики

10 ноября 2004 года, все субъекты внешнеэкономической деятельности имеют равное право осуществлять любые ее виды, прямо не запрещенные законами Республики Беларусь, независимо от форм собственности и других признаков. Физические лица имеют право осуществлять внешнеэкономическую деятельность с момента приобретения ими гражданской дееспособности согласно законам Республики Беларусь. Физические лица, имеющие постоянное место жительства на территории Республики Беларусь, имеют указанное право, если они зарегистрированы как предприниматели согласно Указа Президента Республики Беларусь № 222 от 16 мая 2014 г. «О регулировании предпринимательской деятельности и реализации товаров индивидуальными предпринимателями и иными физическими лицами». Физические лица, которые не имеют постоянного места жительства на экономическом пространстве Республики Беларусь, имеют указанное право, если они являются субъектами хозяйственной деятельности по закону государства, в котором они имеют постоянное местожительство или гражданами которой они являются. Юридические лица имеют право осуществлять внешнеэкономическую деятельность в соответствии с их уставными документами с момента приобретения ими статуса юридического лица (рис. 1).

Вмешательство государственных органов во внешнеэкономическую деятельность ее субъектов в случаях, не предусмотренных согласно Закона Республики Беларусь N 347-З, от 25 ноября 2004 г. «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» принятого Палатой представителей 29 октября 2004 года и одобренного Советом Республики 10 ноября 2004 года, в том числе и путем издания подзаконных актов, которые создают для осуществления внешнеэкономической деятельности хуже, чем определено в законе «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» Республики Беларусь и является ограничением права осуществления внешнеэкономической деятельности и является неприемлемым. К субъектам внешнеэкономической деятельности могут быть применены санкции в виде временного приостановления права осуществления такой деятельности в случаях нарушения законов.

Осуществление всех видов экономической деятельности за пределами Республики Беларусь подлежит регулированию Указом Президента № 222 от 16 мая 2014 г. «О регулировании предпринимательской деятельности и реализации товаров индивидуальными предпринимателями и иными физическими лицами». Все субъекты внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь имеют право открывать свои представительства на территории других государств согласно законодательной базой этих государств. Все субъекты внешнеэкономической деятельности имеют право на участие в международных экономических организациях и их деятельность определяется механизмом риска, которые возникают при осуществлении операций на внешних рисках (рис. 2.).

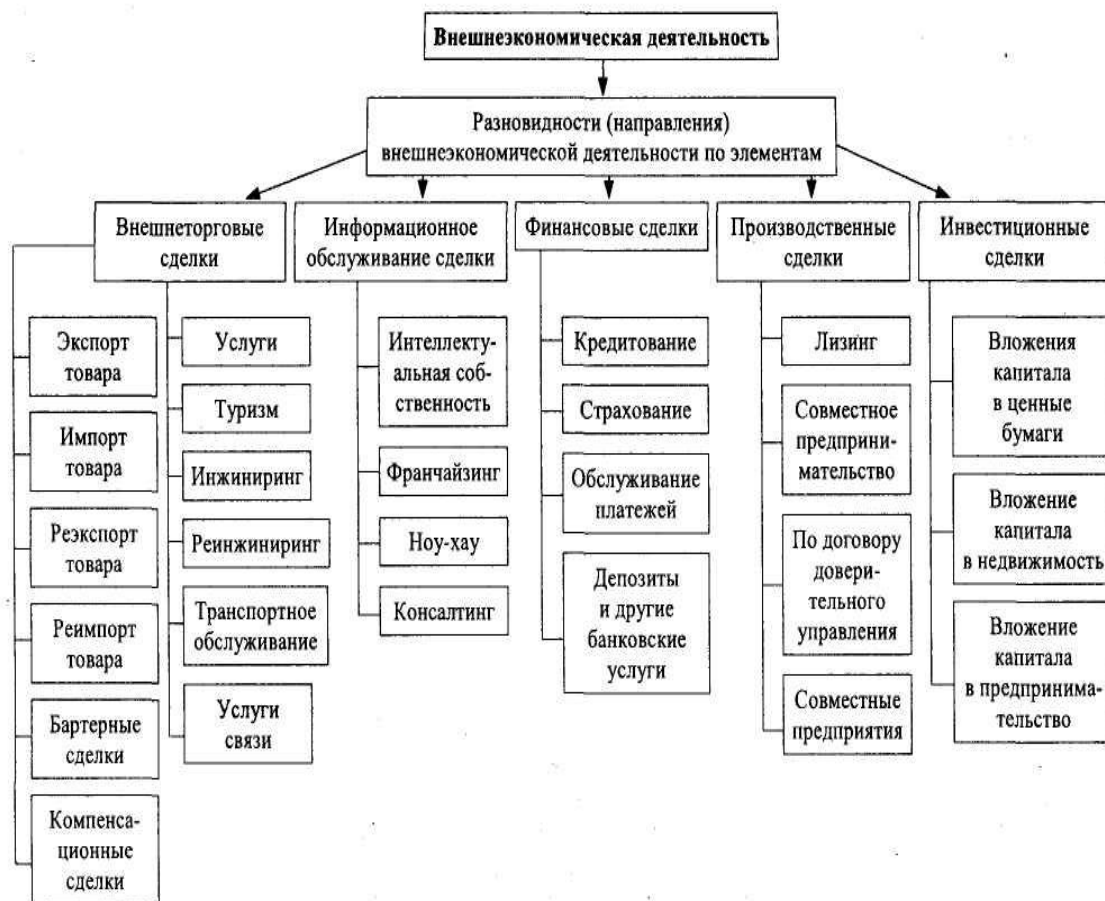


Рисунок 1. Виды внешнеэкономической деятельности в Беларуси

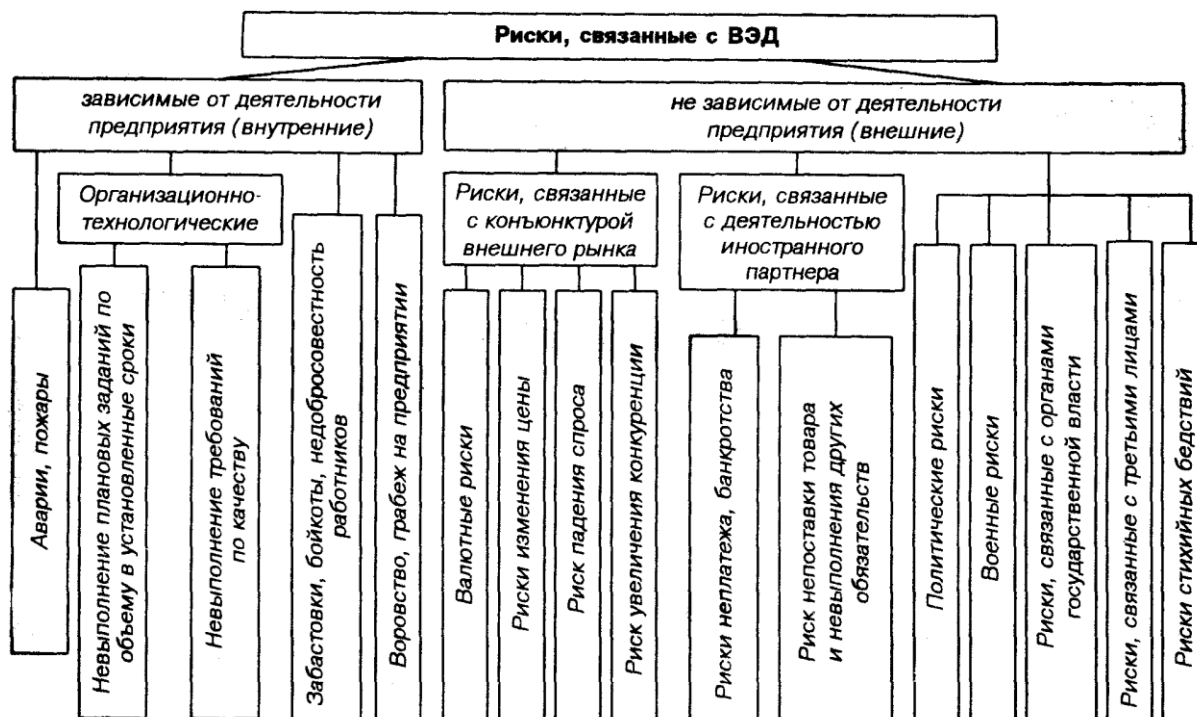


Рисунок 2. Риски, обусловленные операциями по внешнеэкономической деятельности

Иностранные субъекты хозяйственной деятельности, которые осуществляют внешнеэкономическую деятельность на территории Республики Беларусь, имеют право на открытие своих представительств на территории Республики Беларусь (рис. 3).

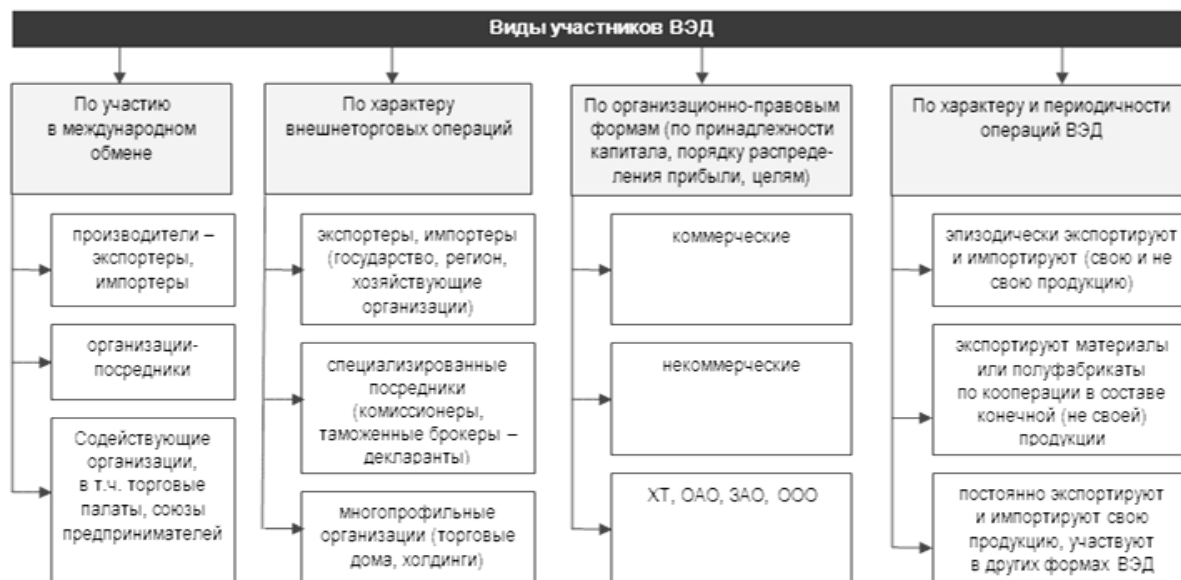


Рисунок 3. Виды участников внешнеэкономической деятельности

Регистрацию указанных представительств осуществляет центральный орган исполнительной власти по вопросам экономической политики на протяжении шестидесяти рабочих дней со дня представления иностранным субъектом хозяйственной деятельности документов на регистрацию. Хозяйственная, в том числе внешнеэкономическая деятельность иностранных субъектов хозяйственной деятельности на территории Республики Беларусь регулируется законами Республики Беларусь о порядке осуществления иностранными лицами хозяйственной деятельности на территории Республики Беларусь. В случае, если указанная деятельность связана с иностранными инвестициями, то она регулируется соответствующими законами Республики Беларусь. Суверенные или политические риски включают в себя отказ правительств отдельных государств от своих обязательств, моратории на платежи, международные санкции, революции, мятежи, неплатежеспособность центрального банка. Коммерческие риски связаны с внезапными изменениями цен, конъюнктурными особенностями конкретных рынков. К прочим рискам относят обменный риск, культурные и языковые риски, особенности законов отдельных стран (табл. 1).

Классификация рисков, приведенная в таблице, представляется наиболее приемлемой применительно к расчетам, поскольку позволяет минимальный учет политического компонента при анализе и максимальную привязку к формам и инструментами проведения расчетов.

**Структуризация и экономическая сущность
рисков международных поставок**

	Риск	Сущность
Суверенные или политические риски	Риск дефолта – политический риск	Выполнение перед зарубежными кредиторами платежных обязательств со стороны правительства либо государственной организации по причине революций, забастовок и пр..
	Риск санкций – политический объективный риск	Риск связанный с введением по отношению к экспортеру или импортеру санкций в соответствии с резолюцией ООН, блокирующих расчеты с использованием традиционных финансовых инструментов.
	Риск санкций – политический субъективный риск	Риск связанный с введением по отношению к экспортеру или импортеру санкций, блокирующих расчеты с использованием традиционных финансовых инструментов.
	Риск перевода валюты	Возникают по причине возможности дополнительных валютных и фискальных ограничений и ужесточению существующего финансового обеспечения. Может стать причиной отказа или невозможности перевода за границу иностранной задолженности, даже несмотря на желание должника выполнить обязательства и возможность в установленные сроки рассчитаться со своими кредиторами или возратить осуществленный платеж.
Коммерческие риски	Риск отказа от контракта	Возможность отказа импортера от контракта, когда он не делал авансовых платежей, а экспортер понес финансовые затраты на исполнение контракта
	Кредитный риск	Возможность невыполнения должником принятых на себя обязательств по причине недостаточного знания экспортером (кредитором) законов, правил и обычаев другой страны особенно опасно в случае необходимости возврата долга из страны.
	Производственный – технологический кредитный риск	Риск отзыва или значительной модификации заказа со стороны импортера, который осуществил авансовый платеж, а экспортер не в состоянии выполнить модифицированные условия заказа.
	Производственный кредитный риск	Возникает в случае, когда импортер не желает заплатить заранее оговоренную сумму контракта, и импортер, который осуществил авансовый платеж, принимает на себя риск того, что экспортер не сможет (или не пожелает) вернуть аванс в случае неисполнения контракта.
	Валютный риск	Связан с курсовыми изменениями.
	Конъюнктурный риск	Риск связанный с увеличением цен на сырье, используемое экспортером для выполнения заказа.

	Риск неконвертируемости	Возникает тогда, когда должник платежеспособен и своевременно вносит эквивалент в национальной валюте в кассу банка в своей стране либо дает платежное поручение, однако валютной положение страны таково, что центральный банк не имеет возможности выполнить указанный платеж из-за отсутствия оперативных остатков.
	Финансовый риск	Возникают в результате девальвации или ревальвации национальной валюты по отношению к валюте платежа.
Другие риски	Риск волатильности платежных союзов	Возникают в результате девальвации или ревальвации национальной валюты по отношению к общей или единой валюте экономического и валютного союза.
	Субъективный процессинговый риск	Риск умышленного затягивания сроков проведения платежей в пользу экспортера со ссылкой на некорректное оформление платежных документов.
	Объективный процессинговый риск	Риск некорректного оформления и, в этой связи, несвоевременного проведения платежа посредством используемых технических средств.
	Риск международной волатильности	Риск изменения курсовых значений платежных средств мегарынка

Составлено на основе [9, 11, 18, 19].

Приведенная классификация рисков не является исчерпывающей, поскольку существует большое многообразие рисков неисполнения или несвоевременного исполнения обязательств субъективного характера. Субъективный характер рисков делает невозможным их прогнозирование, и в этой связи, отсутствуют «тонкие» инструменты их хеджирования. Минимизация этих рисков, основывается на потенциальном недоверии к контрагенту и использовании более дорогих в обслуживании финансовых инструментов. Все это ведет к росту транзакционных издержек и, порой, экспортеру приходится брать эти риски на себя для решения задачи реализации своей продукции и удержанию соответствующих рынков.

К видам внешнеэкономической деятельности, которые осуществляют в Республики Беларусь субъекты этой деятельности, относятся:

- экспорт и импорт товаров, капиталов и рабочей силы;
- предоставление субъектами внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь услуг иностранным субъектам хозяйственной деятельности, в том числе: производственных, транспортно-экспедиционных, страховых, консультационных, маркетинговых, транспортных, посреднических, брокерских, агентских, консигнационных, управленческих, учетных, аудиторских, юридических, туристских и других, которые прямо и исключительно не запрещены законами Республики Беларусь; предоставление вышеупомянутых услуг иностранными субъектами хозяйственной деятельности субъектам внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь;

- научная, научно-техническая, научно-производственная, производственная, учебная и другая кооперация с иностранными субъектами хозяйственной деятельности; подготовка специалистов на коммерческой основе;
- международные финансовые операции и операции с ценными бумагами в случаях, предусмотренных законами Республики Беларусь;
- кредитные и расчетные операции между субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными субъектами хозяйствования;
- создание субъектами внешнеэкономической деятельности банковских, кредитных и страховых учреждений за пределами Республики Беларусь; создание иностранными субъектами хозяйственной деятельности указанных учреждений на территории Республики Беларусь в случаях, предусмотренных законами Республики Беларусь;
- совместная предпринимательская деятельность между субъектами хозяйственной деятельности и иностранными субъектами хозяйственной деятельности, что предполагает создание совместных предприятий различных видов и форм, проведения совместных хозяйственных операций и совместное владение имуществом как на территории Республики Беларусь, так и за ее пределами;
- предпринимательская деятельность на территории Республики Беларусь, связанная с использованием лицензий, патентов, ноу-хау, торговых марок и других нематериальных объектов собственности со стороны иностранных субъектов хозяйственной деятельности;
- организация и осуществление деятельности в области проведения выставок, аукционов, торгов, конференций, симпозиумов, семинаров и других мероприятий, осуществляемых на коммерческой основе, с участием субъектов хозяйственной деятельности; организация и осуществление оптовой, консигнационной и розничной торговли на территории Республики Беларусь за иностранную валюту в предусмотренных законами случаях;
- товарообменные (бартерные) операции и другая деятельность, основанная на формах встречной торговли между субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными субъектами хозяйствования;
- арендные, в частности лизинговые операции между субъектами хозяйственной деятельности и иностранными субъектами хозяйствования;
- операции по приобретению, продаже и обмену валюты на валютных аукционах, валютных биржах и на межбанковском валютном рынке;
- работы на контрактной основе физических лиц Республики Беларусь с иностранными субъектами хозяйственной деятельности как на территории Республики Беларусь, так и за ее пределами;
- работы иностранных физических лиц на контрактной платных началах с субъектами внешнеэкономической деятельности как на территории Республики Беларусь, так и за ее пределами;
- другие виды внешнеэкономической деятельности, не запрещенные прямо и в исключительной форме законами Республики Беларусь.

Условия открытия счета и особенности его функционирования предусматриваются в договоре, заключаемом между банком и его клиентом, и не должны противоречить требованиям Инструкции о порядке открытия, использования и закрытия счетов в национальной и иностранных валютах, утвержденной постановлением Национального банка Республики Беларусь. Банковские счета в иностранной валюте делятся на текущие, транзитные, кредитные, депозитные (вкладные), инвестиционные.

Текущий счет – счет, который открывается банком клиенту на договорной основе для хранения платежных ресурсов и осуществления расчетно-кассовых операций с помощью платежных инструментов согласно условиям договора и требований законодательства Республики Беларусь. Текущий счет в иностранной валюте открывается субъектам хозяйствования для проведения расчетов в пределах действующего законодательства Республики Беларусь в безналичной и наличной иностранной валюте при осуществлении операций, определенных действующим законодательством.

Транзитный счет – это счет, предназначенный для предварительного зачисления средств в иностранной валюте, поступившие в адрес юридического лица-резидента согласно действующим законодательством Республики Беларусь. Транзитные счета субъектов хозяйствования банки используют с целью осуществления валютного контроля и обязательной продажи иностранной валюты в соответствии с требованиями нормативно – правовых актов Национального банка Республики Беларусь по валютному регулированию. Согласно требованиям Национального банка Республики Беларусь ресурсы в иностранной валюте валютного классификатора иностранных валют и банковских металлов, которые зачислены на транзитные счета подлежат обязательной продаже в обычном порядке. По завершении этих операций транзитные счета продолжают функционировать для целей статистической отчетности и выполнения банками функций валютного контроля.

Вкладной (депозитный) счет открывается банком клиенту на договорной основе для хранения валютных ресурсов, которые передаются клиентом в управление банку на установленный срок или без указания такого срока под определенный процент (доход) и подлежат возвращению клиенту согласно законодательству Республики Беларусь и условий договора. Согласно Декрета № 7 от 11 ноября 2015 г., Главы государства Республики Беларусь «О привлечении денежных средств во вклады (депозиты)» на некоторые виды депозитных счетов устанавливаются налоговые ставки, что сделано с целью трансформации «коротких» денег в «длинные».

Кредитные счета в иностранной валюте открываются уполномоченным банком в установленном действующим законодательством Республики Беларусь на условиях и в порядке определенных законодательной базой физическим лицам-резидентам, физическим лицам-резидентам, которые занимаются предпринимательской деятельностью, и юридическим лицам-

нерезидентам – иностранным кредитным учреждениям.

Юридические лица-нерезиденты могут открывать в банках Республики Беларусь инвестиционные счета для осуществления инвестиций в национальной и иностранных валютах в порядке, установленном инструкцией Национального банка Республики Беларусь. Идентификация клиентов кредитными учреждениями на экономическом пространстве Республики Беларусь. Для целей борьбы против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ была принята Конвенция Организации Объединенных Наций, в целях выполнения которой Национальный банк Республики Беларусь предписали органам исполнительной власти, банковским и другим финансовым учреждениям руководствоваться в своей деятельности строго рекомендациями группы по разработке финансовых мер борьбы с отмыванием денег (FATF). Согласно действующей инструкции в Национального банка Республики Беларусь о порядке открытия, использования и закрытия счетов в национальной и иностранных валютах, банкам запрещается открывать и вести анонимные (номерные) счета. Банки обязаны идентифицировать клиентов, которые открывают счета, а также лиц, уполномоченных действовать от их имени, в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь, в том числе нормативно-правовыми актами Национального банка Республики Беларусь. Счета клиентам открывается только после его идентификации банком.

Идентификация клиента банка, открывающего счет, не является обязательной, если клиент уже имеет счета в этом банке и был ранее идентифицирован в соответствии требованиями законодательства Республики Беларусь, которое регулирует отношения в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем. В случае открытия текущего или вкладного (депозитного) счета предпринимателю до получения банком уведомления о взятии счета на учет органом государственной налоговой службы Республики Беларусь операции по этому счету могут, осуществляются только по зачислению средств. Режим функционирования счетов в иностранной валюте. Инструкцией Национального банка Республики Беларусь предусмотрено, что текущий счет в иностранной валюте открывается субъекту хозяйствования для хранения денег и проведения расчетов в рамках законодательства Республики Беларусь в безналичной и наличной иностранной валюте, для осуществления текущих операций, определенных законодательством Республики Беларусь, для осуществления инвестиций за границу, расчетов за купле-продаже облигаций внешнего государственного займа Республики Беларусь, для зачисления, использования и погашения кредитов (займов, финансовой помощи) в иностранной валюте, а также для поступления иностранных инвестиций в Республики Беларусь согласно законодательству Республики Беларусь.

Непосредственно на текущие счета в иностранной валюте юридичес-

ких лиц-резидентов относят следующие средства:

- купленные уполномоченным банком Республики Беларусь по поручению владельца счета за национальную или другую иностранную валюту в соответствии с законодательством Республики Беларусь;

- перечисленные ресурсы – как кредит, заем, финансовая помощь согласно договора;

- перечисленные из собственного вкладного (депозитного) счета в уполномоченный банк согласно договора банковского вклада;

- сумму процентов, начисленных за остатки средств, поступивших на счет как гуманитарная помощь.

Учет средств, поступающих на текущие счета получателей и приобретателей гуманитарной помощи, осуществляется отдельно. Эти средства используют исключительно на потребности, определенные иностранным инвестором, и в соответствии с порядком использования такой помощи:

- перечисленные со счета получателя гуманитарной помощи на счет приобретателя гуманитарной помощи;

- в сумме процентов, начисленных по остаткам средств на собственном текущем и вкладном (депозитном) счетах;

- перечисления с собственного текущего счета.

В случае неиспользования остатка наличной иностранной валюты и иностранной валюты по платежными документами, которые были раньше получены (купленные) в уполномоченных банках для оплаты расходов на командировку, и эксплуатационных расходов, связанных с обслуживанием транспортных средств за границей, и представительских расходов за границей зачисляются обратно на текущий счет резидента.

Валютный контроль по текущему валютному счету в иностранной валюте юридических лиц-резидентов осуществляется также путем зачисление использования средств текущего счета в валюте физического лица-резидента, являющегося предпринимателем. Контролируются:

- переводы за пределы Республики Беларусь при условии получения индивидуальной лицензии Национального банка Республики Беларусь на перевод иностранной валюты за пределы Республики Беларусь с целью приобретения ценных бумаг белорусских эмитентов и облигаций внешних государственных займов Республики Беларусь;

- переводы за пределы Республики Беларусь при условии получения индивидуальной лицензии Национального банка Республики Беларусь на осуществление инвестиции за границу, а также на размещение резидентами вкладов (депозитов) за рубежом;

- переводы за границу в иностранной валюте при условии получения индивидуальной лицензии Национального банка Республики Беларусь на перевод за пределы Республики Беларусь иностранной валюты с целью предоставления резидентом займа в иностранной валюте нерезиденту;

- переводы за пределы Республики Беларусь при условии получения

индивидуальной лицензии Национального банка Республики Беларусь в соответствии с законодательством Республики Беларусь на перечисление иностранной валюты за пределы Республики Беларусь с целью проведения отдельных валютных операций;

– переводы на счет для ведения совместной инвестиционной деятельности при участии нерезидента-инвестора без создания юридического лица, открытый в уполномоченном банке Республики Беларусь;

– перечисление на территории Республики Беларусь при условии получения индивидуальной лицензии Национального банка Республики Беларусь в соответствии с законодательством Республики Беларусь;

– продажа валюты уполномоченным банком в соответствии с законодательством Республики Беларусь;

– продажа на межбанковском валютном рынке Республики Беларусь средств, поступивших как гуманитарная помощь, для зачисления на текущие счета в национальных платежных средствах по линии гуманитарной помощи.

Инструкция Национального банка Республики Беларусь предусматривает, что на текущий счет участника внешнеэкономической деятельности в иностранной валюте могут зачисляться валютные средства за реализованные товары и предоставленные услуги в случаях, предусмотренных законодательством Республики Беларусь, а также перечисленные юридическим лицом, которое создало обособленное хозяйственное структурное подразделение, или приобретенные на межбанковском валютном рынке Республики Беларусь. Выручка, полученная за товары (работы, услуги) в иностранной валюте после зачисления на текущий счет обособленного структурного подразделения в течение пяти рабочих дней (включая день зачисления выручки на текущий счет обособленного структурного подразделения), перечисляется в полном объеме на текущий счет юридического лица, создавшего обособленное подразделение (через транзитный счет, открытый уполномоченным банком для этого юридического лица). Средства с текущего счета обособленного подразделения (в пределах валютной позиции юридического лица, которое создало этот подраздел, или приобретенных на межбанковском валютном рынке Республики Беларусь) могут быть использованы обособленным структурным подразделениями для осуществления таких операций (согласно утвержденным положениям сметы):

– на оплату расходов на служебные командировки за границу своих работников, а также для обеспечения эксплуатационных нужд собственных (арендованных, зафрахтованных) транспортных средств во время их пребывания за пределами Республики Беларусь;

– на оплату труда работников – нерезидентов Республики Беларусь, которые в соответствии с заключенными трудовыми контрактами работают в указанных ведомостях обособленных структурных подразделениях и осуществление оплаты труда которых предусмотрено в валюте;

– на приобретение для собственных нужд подразделению основных и оборотных средств т. п. по контрактам с нерезидентами.

Порядок открытия валютных счетов в банковских учреждениях на территории других государств регулируется законом Республики Беларусь от 22 июля 2003 года: «О валютном регулировании и валютном контроле», согласно которому валютные счета субъектов внешнеэкономической деятельности и порядок их открытия в банковских учреждениях на территории других государств регулируется законодательством соответствующего государства. В случае открытия валютного счета в банковском учреждении за пределами Республики Беларусь субъект внешнеэкономической деятельности обязан уведомить об этом Национальный банк Республики Беларусь не позднее чем в трехдневный срок. Нарушение этого требования влечет административно-хозяйственную ответственность в порядке, установленном законом. Открытие валютного счета в учреждении банка за пределами экономического пространства Республики Беларусь субъектом внешнеэкономической деятельности, в уставном фонде которого есть доля государственного имущества, осуществляется по согласованию с правительством Республики Беларусь. Субъекты внешнеэкономической деятельности обязаны предоставлять сведения об использовании своих валютных счетов налоговым органам в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь.

Литература

1. Арыстанбекова, К. Качество экономической политики и платежный баланс Казахстана // Вопросы экономики. – 2008. – № 12. – С. 128-133.

2. Глазьев, Ю.С. На верном пути интеграции // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2010. – № 8. – С. 32-41.

3. Годес Н.В. Анализ условий Евразийской валютно-финансовой интеграции // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2017. – № 3 (186). – С. 27-39.

4. Годес Н.В. Совершенствование методики анализа процесса формирования платежного союза // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: мат-лы IX междунар. научно-практ. конф. / сост. В.Н. Кривцов, Н.Н. Горбачёв. – 2016. – С. 175-178.

5. Годес Н.В. Признаки формирования платежного союза // Социально-экономическое развитие организаций и регионов Беларуси: эффективность и инновации: мат-лы Междунар. научно-практ. конф. / ВГТУ. – 2015. – С. 143-146

6. Годес Н.В. Реализация валютно-финансовой интеграции в условиях формирования Евразийского платежного союза // Интеллектуальный капитал в экономике знаний. – М.: Юнити-Дана, 2017. – С. 152-170.

7. Гончарук Н.А., Горев В.Н., Козловский В.В. Модели стратегического развития в условиях перехода к VI информационному укладу мегаэкономики. – Мн.: Право и экономика, 2015. – 149 с.

8. Козловский, В.В., Ткаченко С.Л. Евразийский союз: валютные аспекты интеграции // Вестник Полоцкого гос. ун-та. Серия D. 2016. – № 5. – С. 23-29.

9. Козловский В.В. Факторы конкурентоспособности продукции в современном рыночном хозяйстве // Наука – образованию, производству, экономике: мат-лы междунар.

научно-техн. конф. – Мн.: БНТУ, 2012. – 756 с.

10. Козловский В.В. Платежная система стран СНГ // Инновационное развитие России: мат-лы междунар. научно-практ. конф. – Пушкин, ИПП, 2011. – С. 53-59.

11. Козловский В.В. Содержание экономической устойчивости предпринимательских структур // Наука – образованию, производству, экономике: мат-лы междунар. научно-техн. конф. Том 4. – Мн., БГПУ, 2011. – 786 с.

12. Козловский В.В., Чаплыгин В.Г. Общетеоретические аспекты валютно-финансовой интеграции в условиях VI информационного уклада мегаэкономики и формирования оптимальных валютных зон // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. – 2015. – № 13. – С. 3-8.

13. Козловский В. В. Инновационность – имманентная составляющая современной модели экономического развития // Интеллектуальный капитал в экономике знаний. – М.: Юнити-Дана, 2017. – С. 210-214.

14. Колесникова, Е.Н. Денежно-кредитная политика переходного периода // Банковское дело. – 2011. – № 1. – С. 57-63.

15. Концепция сотрудничества государств-членов Евразийского экономического сообщества в валютной сфере / Решение Межгоссовета ЕврАзЭС от 22 июня 2005 г. № 220 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evrases.com/print/docs/66/>. – Дата доступа: 5.12.2014.

16. Соболенко И.А., Козловский В.В. Валютное регулирование и контроль. – Мн.: БНТУ, 2015 – 126 с.

17. Соболенко И.А., Давидович Л.Ч. Инновационный характер и мотивация трудовой активности в условиях «новой экономики» // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. – 2016. – № 5. – С. 42-45.

18. Селищев А.С., Козловский В.В. Особенности пенсионной реформы в Китае // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. – 2015. – № 6. – С. 78-86.

19. Godes N. Genesis of financial market transformation in the Republic of Belarus: advantages and disadvantages // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2014. – № 1 (16). – С. 128-138.

20. Kozlovskij V.V., Gorev V.N. Adjustment of Corporate Strategy of a Manufacturing Company under Strategic Unexpectedness // The Advanced Science Journal CA USA. – 2014. – No 6. – P. 83-92.

21. Жук, И.Н. Внешний долг государства: методология и стратегия управления. – Минск: БГЭУ, 2010. – 218 с.



2.5. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА ПЛАНИРОВАНИЯ РАСХОДОВ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОБХОДИМОСТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УСЛУГ СФЕРЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Важнейшей особенностью современного государства является инновационное развитие экономики, основанное на интеллектуальных ресурсах, информационных и наукоемких технологиях, предопределяющих необходимость постоянного обновления и приращения знаний. При этом знания позволяют реализовывать профессиональные компетенции во всех отраслях экономики, превращая человеческий потенциал в стратегический ресурс социально-экономического развития страны.

В числе приоритетов государственной финансовой политики России в динамично меняющихся условиях цифровой экономики находятся вопросы всестороннего гармоничного развития личности, что детерминирует обеспечение благоприятных условий для достойной жизни граждан и раскрытия способностей каждого. Это решается в рамках функционирования социально-культурной сферы государства, которая является одной из важнейших сфер народного хозяйства любого современного государства и через которую реализуются социальные функции государства посредством проведения социальной и культурной политики. В положениях Всеобщей декларации прав человека отмечено, что «каждый человек, как член общества, имеет право на социальное обеспечение и на осуществление необходимых для поддержания его достоинства и для свободного развития его личности прав в экономической, социальной и культурной областях». Положение о статусе Российской Федерации как социального государства получило закрепление в ст. 7 Конституции, принятой на референдуме 12 декабря 1993 г. «Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека».

Значительное влияние на функционирование и развитие социально-культурной сферы оказывает смысловая нагрузка, вкладываемая в это понятие учеными. Первые исследования в области изучения социально-культурной сферы появились в 1984 г. и с того момента позиции ученых относительно сущности и отраслевого состава социально-культурной сферы претерпели значительную трансформацию. Так, В СССР социально-культурная сфера считалась непроизводственной сферой, или сферой нематериального производства. Вследствие перехода экономической системы страны от командно-административной к рыночной, социально-культурная сфера стала рассматриваться учеными как сфера услуг, непроизводственная инфраструктура.

При переходе к рыночной экономической системе социально-культурная сфера стала рассматриваться учеными через призму потребления,

когда необходимо удовлетворить определенные социально-культурные потребности общества. Ученые, рассматривающие социально-культурную сферу через призму функционирования производительных сил и производственных отношений, обобщили содержание понятия «социально-культурная сфера», определяя ее как «совокупность отраслей народного хозяйства, деятельность которых, направлена непосредственно на развитие и совершенствование человека»[1].

Постсоветская трактовка понятия «социально-культурная сфера» значительно отличается от советской: активное развитие института частной собственности позволило отойти от определения социально-культурной сферы как сферы, в которой действуют исключительно государственные учреждения, предоставляющие общественные блага. В условиях рынка предпринимательский сектор также заинтересован в производстве социальных благ и оказании общественных услуг.

В целом, понятие «социально-культурной сферы» относительно ее положения в обществе и государстве можно рассматривать как тождественное понятию «социальная сфера». Обобщение представленных в научной литературе подходов, позволило авторам определить социальную сферу как относительно самостоятельную, неразрывно связанную с политической, экономической и иными сферами жизни общества систему, функционирование которой направлено на создание комфортных и благоприятных условий жизни социума, гармоничного развития и творческой самореализации личности, а также реализацию всех социальных функций и задач государства. Иными словами, функционирование социально-культурной сферы возможно лишь в социальном государстве.

Для наилучшего понимания сущности социально-культурной сферы, следует рассмотреть ее отраслевой состав. Различные подходы к трактовке отраслевой структуры социально-культурной сферы представлены в табл. 1.

Социально-культурная сфера – системообразующая структура и фактор воспроизводства, базирующийся на интеллекте человека, повышении его производительного потенциала. Однако, в экономической литературе четкого и всеобщего представления о социально-культурной сфере как совокупности социальных отраслей и соответствующих им видам деятельности не сложилось. Так, в экономической литературе у ученых и практиков не вызывает дискуссии разграничение общественного производства на следующие сферы: производственную и непроизводственную или материальную и нематериальную [2]. Содержание соответствующей сферы общественного производства обосновывается конечным результатом: созданным материальным продуктом или оказанной услугой.

В тоже время среди исследователей нет единой точки зрения по классификации отраслей, которые определяют услуги непроизводственного или нематериального характера. Так, Т.В. Рябушкин объединяет отрасли сферы услуг в три группы: товарооборот и общественное питание

включены в первую группу; наука, просвещение, искусство, здравоохранение образуют вторую группу; в третью группу входят жилищно-коммунальное хозяйство, культурно-бытовые предприятия, пассажирский транспорт и связь (рис. 1) [3].

Таблица 1

Подходы к определению отраслевой структуры социально-культурной сферы

Теория	Представители	Характеристика
Новейшая (упрощенная) трактовка	М.А. Стромова, М.В. Матецкая	Отождествление социально-культурной сферы только с одной отраслью. Социально-культурная сфера рассматривается через становление, развитие, трансформацию институтов культуры (библиотеки, дома культуры, музеи и т.д.).
Расширенная трактовка	С.М. Каранец Л.И. Якобсон, Б.В. Корнейчук, Н.А. Михеева, Л.Н. Галенская	В составе социально-культурной сферы выделяют отрасли, воздействующие на формирование человеческого потенциала: социальное обеспечение, ЖКХ, образование, здравоохранение, культура, физическая культура и спорт.
Общепринятая (узкая) трактовка	М.Н. Мирзалиев	В состав социально-культурной сферы включаются: образование, здравоохранение, культура (культура и искусство)

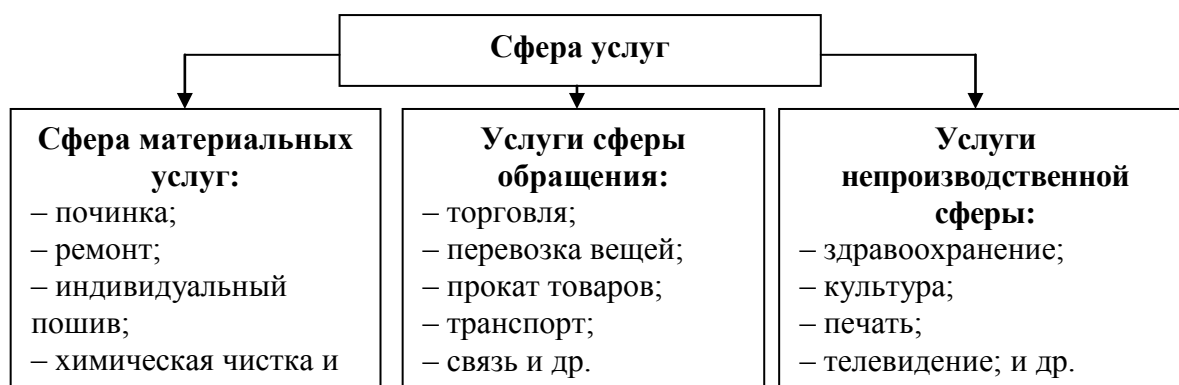


Рисунок 1. Основные группы отраслей в сфере услуг

Обращает на себя внимание классификация отраслей сферы услуг, предложенная А.В. Штейнером, в соответствии с которой выделяют:

– отрасли обслуживания материально-бытовых потребностей населения (торговля, общественное питание, жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание, транспорт и связь);

– отрасли идеологического воспитания и социально-культурного обслуживания населения и общества (образование, культура, здравоохранение, частично наука);

– отрасли сферы управления (финансы, кредит, управление) [4].

Безусловный интерес вызывает научный подход Т.Ф. Романовой и О.В. Баранцевой к классификации отраслей, оказывающих услуги. По их мнению, материальное производство имеет своим результатом товар в вещественной форме, тогда как в непроизводственной сфере деятельность осуществляется в виде услуги (рис. 2) [5].

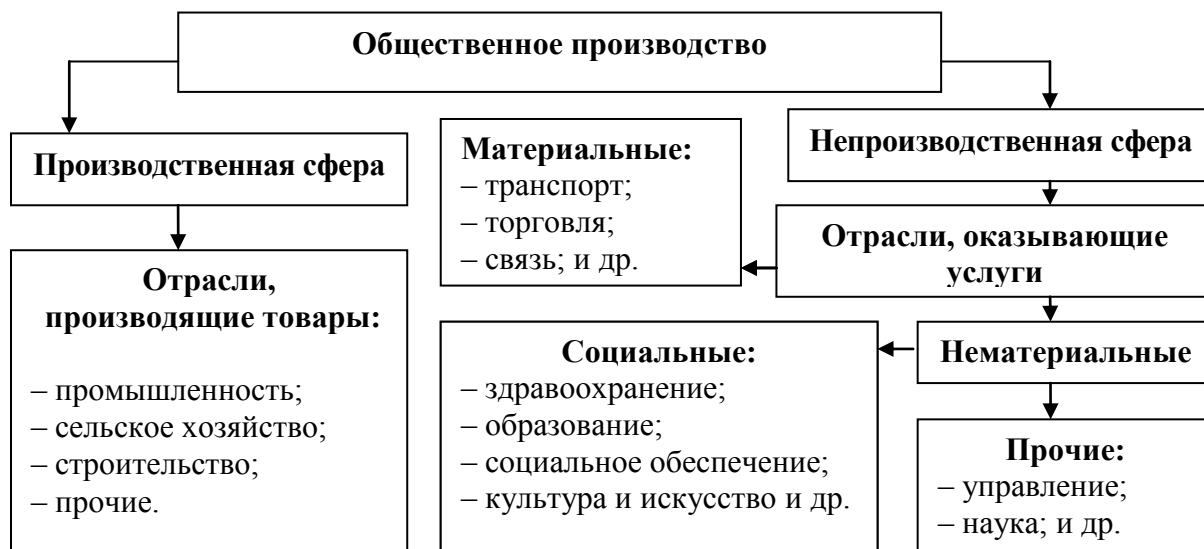


Рисунок 2. Структура общественного производства

В каждой представленной выше классификации услуг авторы выделяют специфические признаки соответствующих услуг, по которым и разграничивают отрасли по сферам общественного производства. По нашему мнению, в качестве специфических признаков отраслей непроизводственной, а именно социально-культурной сферы можно определить конституционно установленные направления социального развития государства (рис. 3).

Российское законодательство относит социально-культурную сферу к сегменту нематериального сфере производства, что выражается в предоставлении определенного перечня социальных услуг населению. Так, согласно закону «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» от 28.12.2013 социальная услуга – действие по оказанию постоянной, периодической (в т.ч., разовой), срочной помощи гражданину в целях улучшения условий его жизнедеятельности и расширения его возможностей удовлетворения основных жизненных потребностей.

Представляется, что отсутствие государственного участия в социально-культурной сфере может закономерно привести к возникновению социальной напряженности и классовой дифференциации общества, и невозможности стабильного социально-экономического развития страны в долгосрочной перспективе. Вместе с тем, государственное регулирование социально-культурной сферы снижает вероятность возникновения данных рисков [6].



Рисунок 3. Признаки, определяющие отрасли социально-культурной сферы экономики

В современных условиях функционирования финансовых отношений уровень развития социально-культурной сферы и оказание социальных услуг гражданам зависит от реализуемой финансовой политики. Государственные финансовые ресурсы продолжают оставаться важнейшим источником развития организаций социально-культурной сферы.

Согласно ст. 21 п. 3 Бюджетного Кодекса Российской Федерации финансирование социально-культурной сферы за счет бюджетных средств всех уровней бюджетной системы происходит в соответствии с функциональной классификацией расходов бюджета (рисунок 1).

Главной целью финансирования социально-культурной сферы является повышение материального и культурного уровня жизни населения, то есть создание условий для качественного развития человеческого потенциала. Таким образом, финансовое обеспечение социально-культурной сферы должно соответствовать ключевым направлениям государственной финансовой политики, реализуемой правительством страны и направленной на формирование социального государства. Кроме того, в силу значительной взаимосвязи государственных расходов на социально-культурную сферу с уровнем доходов и благополучием граждан изменение параметров ее финансирования весьма ощутимо обществом.

Рассмотрим основные показатели расходов федерального бюджета в 2017-2021 гг. на социально-культурную сферу, так как основным источником финансирования социально-культурной сферы выступают средства бюджетов бюджетной системы России (табл. 2).

Раздел расходов бюджета	Подразделы
05 Жилищно-коммунальное хозяйство	Жилищное хозяйство, коммунальное хозяйство, научные исследования в области ЖКХ и др.
07 Образование	Дошкольное образование, общее образование, профессиональное образование, высшее образование; молодежная политика, прикладные научные исследования в области образования и др.
08 Культура и кинематография	Культура, кинематография, прикладные научные исследования в области культуры и кинематографии и др.
09 Здравоохранение	Медицинская амбулаторная и стационарная помощь, скорая медицинская помощь, санитарно-эпидемиологическое благополучие и др.
10 Социальная политика	Пенсионное обеспечение, социальное обеспечение, охрана семьи и детства и др.
11 Физическая культура и спорт	Массовый спорт, спорт высших достижений и др.
12 Средства массовой информации	Телевидение и радиовещание, периодическая печать и издательства и др.

Рисунок 4. Классификация расходов бюджетов на социально-культурную сферу

Однако, несмотря на активное государственное участие в развитии отраслей социально-культурной сферы, объемы финансового обеспечения недостаточны для реализации всех целей, в связи с чем возникает необходимость проведения ряда мероприятий, выявляющих резервы роста финансовых ресурсов организаций социально-культурной сферы посредством повышения эффективности и результативности использования предоставляемых бюджетных средств [7]. Мировая практика признает программно-целевой метод бюджетного планирования наиболее действенным способом повышения эффективности и результативности государственных расходов, а государственные программы, являющиеся наиболее важным инструментом, позволяют комплексно и системно достигать среднесрочные и долгосрочные цели экономической политики страны, обеспечивать прозрачность и обоснованность выбора целей и способов достижения заданных результатов.

Рассмотрим особенности реализации государственных программ на примере отраслей социально-культурной сферы – здравоохранения.

**Расходы федерального бюджета
на социально-культурную сферу в 2017-2021 гг.**

Показатель	Исполнено				Планируемые показатели					
	2017		2018		2019		2020		2021	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
Всего	6435	100	6 224	100	6 820	100	7 126	100	6 923	100
ЖКХ	119	1,8	147,6	2,4	192,2	2,8	197,1	2,8	187,6	2,7
Образование	615	9,6	689,7	11,1	829,2	12,2	847,1	11,9	881,3	12,7
Культура, кинематог- рафия	90	1,4	103,2	1,7	125,3	1,8	116,2	1,6	122,1	1,8
Здраво- охранение	440	6,8	479,7	7,7	653,2	9,6	918,4	12,9	855,9	12,4
Социальная политика	4992	77,6	4 654,6	74,8	4 890,5	71,7	4 924,1	69,1	4 757,7	68,7
Физическая культура и спорт	96	1,5	64,8	1,0	54,7	0,8	54,9	0,8	49,5	0,7
СМИ	83	1,3	84,1	1,4	75	1,1	68,4	1,0	68,7	1,0

Началом внедрения программно-целевого планирования бюджетных расходов в сфере здравоохранения следует считать реализацию Приоритетного национального проекта «Здоровье» в 2006 г. Утверждение данного проекта было обусловленного рядом объективных факторов, нашедших свое отражение в приоритетах и мероприятиях проекта.

Только за период 2006-2012 гг. на реализацию мероприятий нацпроекта «Здоровье» выделено более 1 трлн. рублей [8], в числе промежуточных результатов можно отметить положительную динамику коэффициента смертности (число умерших на 1000 чел.), составивший в 2007 г. 14,7 (в 2005 г. – 16,1, в 2006 г. – 15,2), но этот показатель все же в 1,5 раза превышал аналогичные показатели в странах ЕС, а показатели материнской и младенческой смертности – в 1,5-2,0 раза.

Однако провести комплексный анализ итогов реализации ПНП «Здоровье» в целом, по России не представляется возможным в силу того, что реализация основных мероприятий нацпроекта была возложена на регионы. Так, в результате модернизации здравоохранения по итогам нацпроекта «Здоровье» в 3 раза возросли объемы предоставления высокотехнологичной медицинской помощи в субъектах федерации: в 2010-2011 г. высокотехнологичная помощь оказывалась в 50 регионах (124 учреждения, около 40 тыс. получателей данного вида помощи); в 2012 г. – 135 тыс. граждан – получателей высокотехнологичной помощи (221 учреждения в 59 субъектах федерации) [9].



**Рисунок 5. Приоритеты и основные мероприятия
Приоритетного национального проекта «Здоровье» в 2006 г.**

Продолжавшиеся далее негативные тенденции и показатели, характеризующие российское здравоохранение, обусловили утверждение в 2013 г. Государственной программы «Развития здравоохранения» (рис. 3), реализация которой предусматривалась в два этапа – 2013-2015 и 2016-2020 гг.. Суммарный объем финансового обеспечения госпрограммы изначально составлял 26,4 трлн. руб. (в т.ч. за счет средств федерального бюджета – 2,4 трлн. руб., из бюджетов субъектов федерации – 11,0 трлн. руб., за счет средств ФФОМС – 13 трлн. руб.). Планировалось достижение объемов бюджетных расходов на здравоохранение сравнимых с показателями развитых европейских государств – 11,7-11,9 % ВВП, поскольку в России данный показатель в 3 раза ниже и составляет 3,5-4,0 % ВВП [9].

Представляется, что цель государственной программы «Развитие здравоохранения» не отвечала требованиям измеримости. Кроме того, на протяжении долгого периода времени (с 2015 г.) при реализации контрольных мероприятий Счетная палата в своих заключениях отмечала ряд недоработок при формировании и исполнении государственных программ. Так, по результатам проверок в 2017 г. было установлено, что в госпрограмме «Развитие здравоохранения» по состоянию на 01.01.2018 г. наблюдается несоответствие показателей и мероприятий госпрограммы документам стратегического планирования: Стратегия развития медицинской науки на период до 2025 г., Стратегия лекарственного обеспечения населения

на период до 2025 г. и др. В госпрограмме учтены лишь 50 % показателей указанных стратегий.



Рисунок 6. Цель и задачи государственной программы «Развитие здравоохранения» до 01.01.2018 г.

Примечательно, что аналогичные недоработки в реализации государственной программы «Развитие здравоохранения» выявлялись Счетной палатой Российской Федерации на протяжении последних трех лет, однако не были до конца устранены, несмотря на неоднократные предписания контрольного ведомства [10]. Так, согласно оценке Счетной палаты, в 2017 г. степень эффективности государственной программы «Развитие здравоохранения» соответствовала уровню «Средний уровень эффективности» как и в 2016 г.

Однако в целях устранения всех систематически выявляемых недостатков постановлением Правительства от 26 декабря 2017 г. «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие здравоохранения» с 2018 г. рассматриваемая госпрограмма

утверждена в новой пилотной структуре – национального проекта (рис. 7).

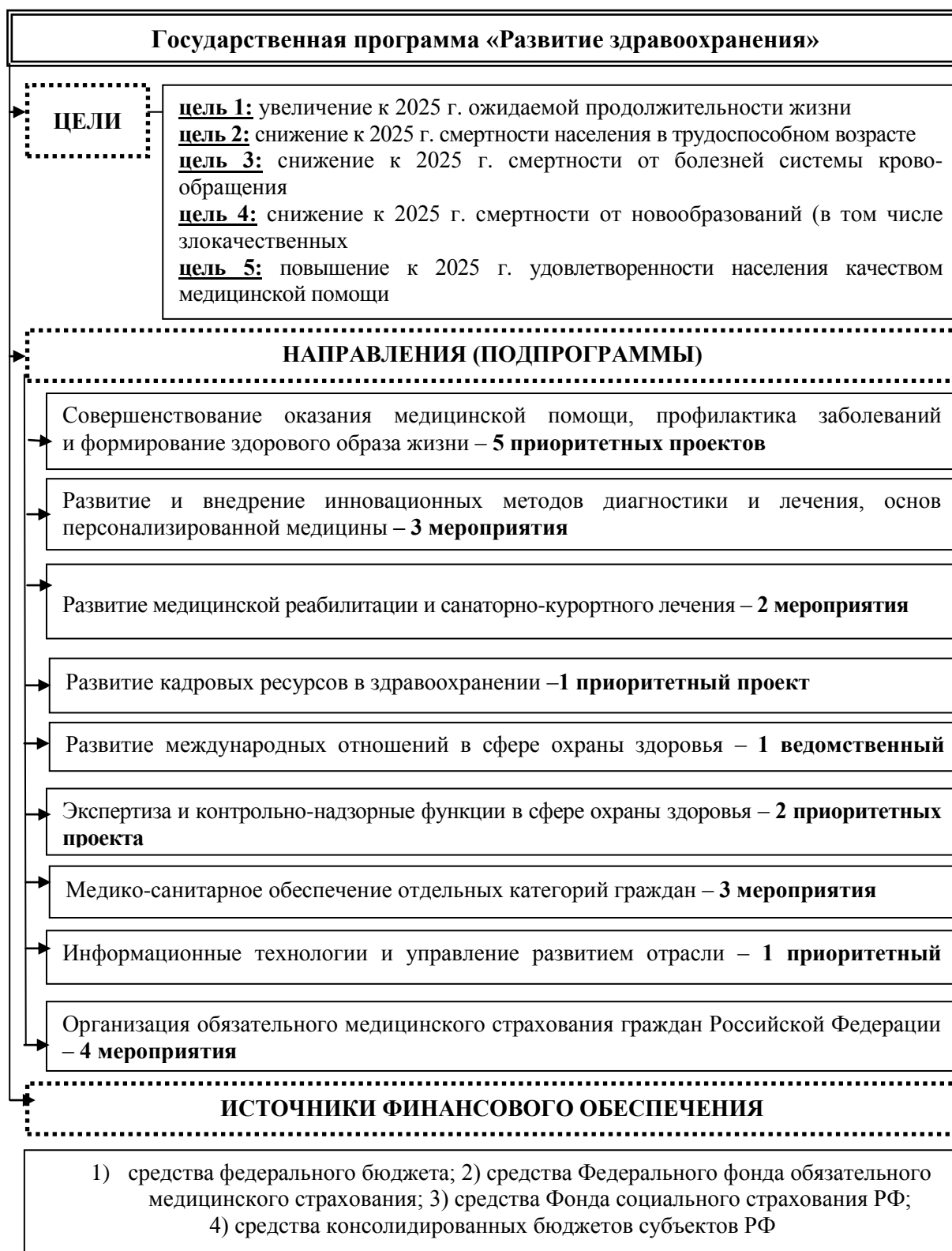


Рисунок 7. Обобщенная структура национального проекта «Развитие здравоохранения» с 01.01.2018 г.

Государственная программа «Развитие здравоохранения» в новой редакции планируется к реализации до 2025 г. и отличается принципиально новым подходом к ее разработке:

- цели государственной программы не «размыты», как было ранее, а конкретны и количественно измеримы; отсутствуют задачи реализации программы;

- в программе отсутствуют ожидаемые результаты реализации;

- параметры финансового обеспечения Программы конкретизированы по источникам финансирования;

- государственная программа состоит из направлений (подпрограмм), каждое из которых включает в себя реализацию приоритетных проектов с четко прописанными целями, сроками и отдельными мероприятиями [11]. Обобщенная структура государственной программы «Развитие здравоохранения» в новой редакции представлена на рис. 7.

Представляется очевидным, что при разработке государственной программы «Развитие здравоохранения» в «пилотном» формате были устранены избыточное количество показателей результативности и прежнее отсутствие иерархии в них. Так, применяемая прежде система показателей была такова, что по одной программе могло предусматриваться более ста показателей, а однозначно увязать их с конкретными основными мероприятиями госпрограммы в большинстве случаев было невозможно, что обуславливало необходимость ограничения их количества.

Таблица 3

Параметры финансового обеспечения национальных проектов социально-культурной сферы в 2019-2022 гг.

Наименование	2019		2020		2021		2022	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
Всего по всем национальным проектам	1685,5	100	1862,7	100	2084,8	100	2512,5	100
Всего по проектам социально-культурной сферы	928,2	55,1	1099,2	59	1073,9	51,5	1120,3	44,6
В том числе национальные проекты:								
НП «Демография»	512	30,4	522,2	28,0	528,8	25,4	474,5	18,9
НП «Здравоохранение»	159,8	9,5	299,1	16,1	238,8	11,5	256,1	10,2
НП «Образование»	103,2	6,1	117,6	6,3	127,7	6,1	116,6	4,6
НП «Жилье и городская среда»	105,3	6,2	105,3	5,7	108,4	5,2	172,8	6,9
НП «Наука»	35,2	2,1	41,4	2,2	53,5	2,6	80,4	3,2
НП «Культура»	12,7	0,8	13,6	0,7	16,7	0,8	19,9	0,8

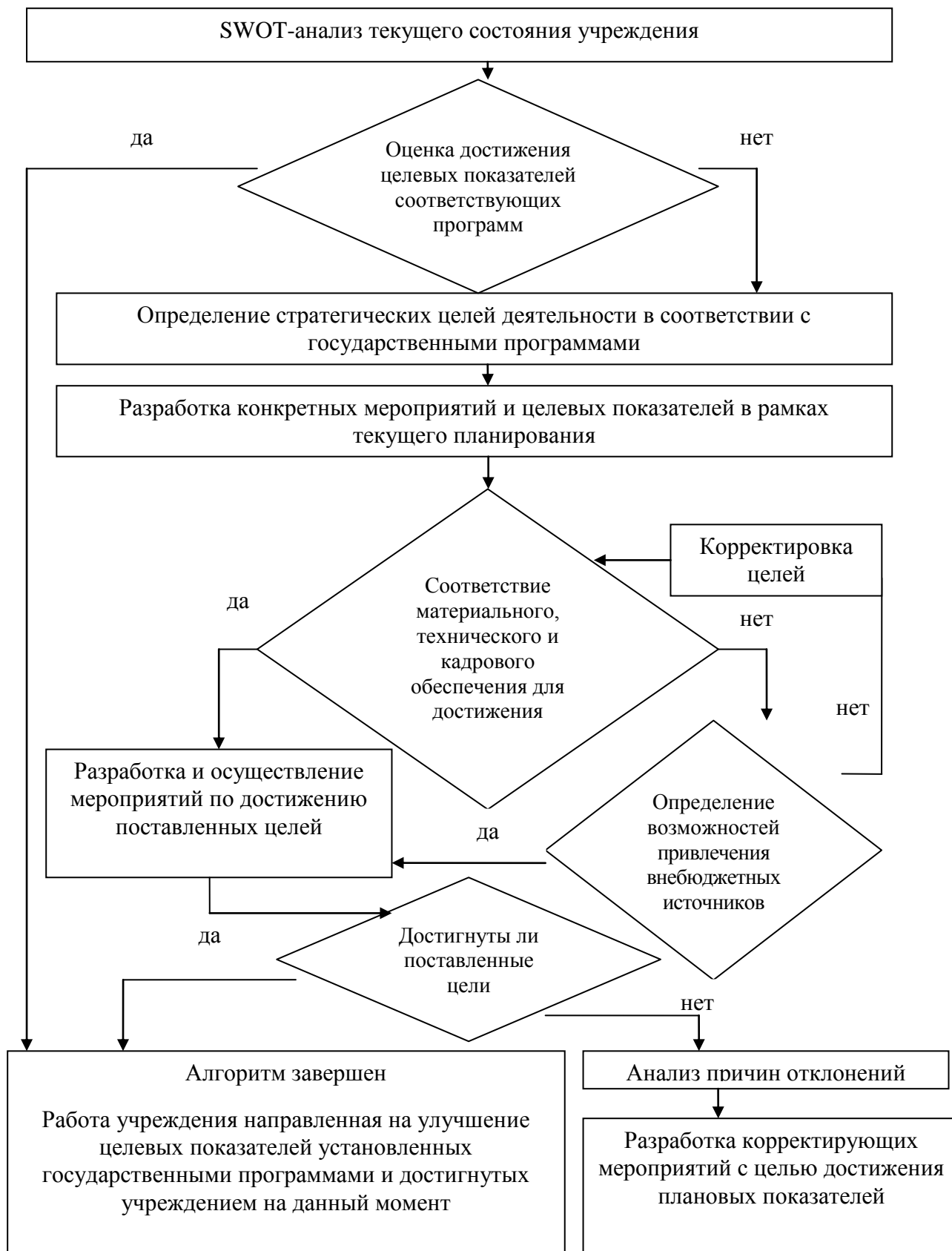


Рисунок 8. Алгоритм организации деятельности учреждения социально-культурной сферы по достижению целевых показателей государственных программ

В Российской Федерации в рамках реализации целей бюджетной и налоговой политики на 2019-2021 гг. по направлению стратегической приоритизации расходов бюджета, особенно в социально-культурной сфере, разработан ряд национальных проектов (табл. 3) [12;13].

По данным табл. 3 можно заключить, что национальный проект «Здравоохранение» составляет в среднем 12 % от общей суммы расходов; около 6 % расходов – на нацпроекты «Образование» и «Жилье и городская среда». Отметим, что реализуемые национальные проекты и государственные программы ориентированы на достижение ключевых целей социальной и культурной политики государства, оптимального соотношения результатов и затрат, произведенных с целью сохранения и преумножения культурного наследия, обеспечения благосостояния граждан [13; 14].

Следует отметить, в государственных программах существует немало методологических неточностей, многие показатели не конкретизированы и трудно измеримы, в этих условиях организациям социально-культурной сферы при планировании финансово-хозяйственной и функциональной деятельности на предстоящий период следует применять SWOT-анализ текущего состояния и соотносить возможности достижения обозначенных в государственных программах показателей с имеющимся потенциалом.

Резюмируя выше изложенное, можно сказать, что для нивелирования всех выявленных недостатков метода планирования расходов в сфере здравоохранения в условиях необходимости повышения качества услуг сферы нематериального производства, необходимо:

– четко разделять выявленные проблемы по уровням бюджетной системы, что позволит совершенствовать механизм их финансового обеспечения;

– уточнить отдельные процедуры оценки результативности и эффективности реализации государственных программ, что должно повысить результативность использования бюджетных средств и снизит коррупционные риски в управлении общественными финансами;

– конкретизировать показатели эффективности и результативности при оценке реализации государственных программ [15].

Литература

1. Рыбаков Ф.Ф. Экономическая политика: теоретические основы и опыт преподавания // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Сер. Экономика. – 2009. – В. 1. – С. 144-150.
2. Цыремпилова Е.А. Рынок образовательных услуг высшего образования в условиях трансформации внешней среды: дис. ... канд. экон. наук. – Улан-Удэ, 2016.; Ловецкий Н.Г. Образование и рынок труда в эпоху глобализации // Профессиональное образование. Столица. 2008. – №5.
3. Рябушкин Т.В. Проблемы экономической статистики. – М.: Изд-во Ан, 2013. – С. 11.
4. Штейнер А.В. Занятость и распределение трудовых ресурсов в непроизводственной сфере и других отраслях обслуживания населения СССР. – М.: НИИ труда. 1966. – С.45.
5. Романова Т.Ф., Баранцева О.В. Финансирование социальной сферы: теория

и методология: монография / РГЭУ (РИНХ). – Ростов н/Д, 2003.

6. Романова Т.Ф., Максимов А.В., Андреева О.В., Отришко М.О. Современные вызовы финансовой политики государства в социальной сфере // *European Research Studies Journal*. – 2018. – Vol. XXI. Special Issue 1. – P. 387-396.

7. Балынин И.В. Комплекс предложений по повышению прозрачности общественных финансов в Российской Федерации // *Аудит и финансовый анализ*. – 2018. – № 4. – С. 80-84.

8. Национальный проект «Здоровье». Справка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/society/20090512/170852739.html>.

9. Богачева О.В., Смородинов О.В. Формирование условий для проведения обзоров расходов в России // *Финансовый журнал*. – 2019. – № 1. – С. 21-34.

10. Чернова В.Ю. Система мониторинга выполнения государственных программ // *Экономика и предпринимательство*. – 2019. – № 2 (103). – С. 1285-1288.

11. Калинина С.В., Морукова А.А. Аудит эффективности реализации государственных программ Российской Федерации как элемент стратегического управления // *Вестник Московского университета. Серия 26: Государственный аудит*. – 2018. – № 1. – С. 6-15.

12. Бозиева И.А. Финансирование инноваций: национальные проекты и необходимость новых инструментов // *Финансы и кредит*. – 2019. – №5. – С. 1043-1060.

13. Наумов С.Н., Грегченко А.А. Об оценке инновационности государственных программ Российской Федерации // *Наука и практика. РЭУ им. Г.В. Плеханова*. – 2018. – № 1 (29). – С. 36-47.

14. Меликсетян С.Н. Финансовый аспект реализации концепции социального государства в России // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. – 2016. – №20. – С.46-60.

15. Меликсетян С.Н., Отришко М.О. Особенности реализации государственных программ в социально-культурной сфере в Российской Федерации // *Экономические науки*. – 2019. – №8.



ГЛАВА 3.

БИЗНЕС И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В УСЛОВИЯХ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО МИРА: НАЦИОНАЛЬНЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТЕКСТ

3.1. ДЕТЕРМИНИРОВАННОСТЬ РОСТА ЭКОНОМИК СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ КОРРУПЦИОННЫМ ФАКТОРОМ

Тема коррупции и ее влияния на экономический рост страны является чрезвычайно актуальной в настоящее время, ведь этот вопрос давно обсуждается мировым сообществом. Коррупция является одной из самых распространенных проблем для каждой страны мира, независимо от их экономического развития, поскольку способна охватывать различные сферы деятельности и осуществляться в различных масштабах: от обычного подкупа до краж и финансовых манипуляций на государственном и межгосударственном уровнях. Согласно исследованиям большинства ученых, коррупция является главным препятствием на пути социально-экономического развития страны из-за недополучения налогов в государственную казну, а это, в свою очередь, порождает значительный дефицит бюджета. Средства, которые должны быть направлены на медицину, образование, социальную помощь, оседают в карманах частных лиц для их личного обогащения. Однако общий экономический и социальный эффекты от влияния коррупции даже больше, так как взяточничество является лишь одной из ее частей. Кроме того, коррупция снижает мотивацию к инвестициям, поскольку политические служащие, требуя взяток, увеличивают затраты на ведение бизнеса, что, в свою очередь, приводит к сокращению экономического роста. Несмотря на то, что наблюдается упрощение процедуры регистрации бизнеса, предприниматели или частные лица все еще сталкиваются с трудностями, связанными с бюрократическим аппаратом. Как результат, это влияет на рост экономики страны из-за уменьшения инвестиций. Наоборот, когда уменьшается коррупция, инвестиции улучшаются, увеличивается объем производства, который будет взаимовыгодным обеим странам и будет стимулировать экономический рост. Целью исследования является выявление влияния коррупции на экономический рост в таких странах ЦВЕ – таких как Германия, Эстония, Болгария и Украина и, на основе проработанного материала, представить рекомендации для преодоления коррупции в отечественной экономике.

С темой коррупции связано значительное количество публикаций, как отечественных, так и зарубежных ученых. Некоторые авторы дают

определение самому понятию коррупции, другие – исследуют влияние этого явления на основные макроэкономические показатели стран с разным уровнем экономического развития. Для примера, М. Мельник под термином «коррупция» подразумевает деятельность лиц, уполномоченных на выполнение функций государства, направленных на противоправное использование предоставленных им полномочий для получения материальных благ, услуг, льгот или других преимуществ [1, с. 55]. А с точки зрения концепции транзакционных издержек Г. Коуза, коррупция является соглашением между организациями и физическими лицами, которая уменьшает транзакционные издержки клиента, нарушая формальные и неформальные ограничения, обогащает агента, но не имеет надежных институциональных механизмов обеспечения (клиент – плательщик взятки, агент Специализированная антикоррупционная прокуратура исполнитель) [2, с. 6-7].

Ф. Фукуяма трактует это понятие с двух сторон: экономического и политического. С экономической точки зрения коррупция – это процесс, который изымает ресурсы из их наиболее производительного употребления, тем самым поддерживая элитное жизни отдельных социальных классов за счет других. С политической – возможность политическим деятелям удерживать у своих руках власть, не давая народу полноценного демократического права выбора [3]. Однако, самое доступное, по нашему мнению, это понятие трактуют экономисты Всемирного банка [4], которые отмечают, что коррупция (от лат. *corrupture* – портить) – это злоупотребление служебным положением с целью личной выгоды. Чаще всего такие злоупотребления приносят выгоду не одному лицу, а целой группе лиц, корпорации и даже ряде государственных органов. На сайте Всемирного банка также указано, что 69 % стран по всему миру имеют значительные проблемы с коррупцией (половина из них – страны «Большой двадцатки»). От этого явления страдает более 6 млрд людей по всему миру. То есть коррупция настолько глубоко проникла в жизнь общества, что ее искоренение является очень сложным и долгим процессом. Большинство ученых доказывают, что коррупция возникает из-за чрезмерного вмешательства государства в экономику, особенности менталитета, прошлый опыт и др.

На сегодняшний день не существует устойчивого мнения о том, какими могут быть последствия коррупции для экономики страны. Некоторые ученые, наоборот, подчеркивают положительное влияние коррупции для экономического роста, аргументируя это экономией времени на получение различных разрешений. Это позволяет быстрее открыть бизнес и платить налоги в бюджет. Для примера, М. Манион [6, с. 168] считает, что коррупция может улучшить социальное благосостояние, поскольку средства, которые получают бюрократы в виде взяток непременно будут потрачены на рынке, а оборот денег приведет к экономическому росту. Этого мнения придерживаются также П. Бекер и М. Мегер [7, с. 2], которые отмечают, что ресурсы, потраченные на неофициальные платежи, могут быть реинвестированы

в другое место, и это приведет к экономическому росту. Для примера, Д. Норз [8, с. 23] отмечает положительное влияние коррупции при преодолении бюрократических барьеров (эффект «быстрых денег»), в странах с неэффективной системой нормативного регулирования, уплата взяток для уклонения от государственного контроля играет дерегулирующую роль и потому может оцениваться положительно. В конце концов, большинство эмпирических исследований подтверждают негативное влияние коррупции на экономический рост. Согласно утверждений ученых А. Диаби и К. Сильвестера [9, с. 77], коррупция может повлечь неопределенность бизнес-среды, что непосредственно скажется на поступлении инвестиций. Также правительство будет тратить меньше средств на государственные программы развития за недополучения налоговых поступлений в бюджет, а это, согласно исследований Н. Маунта [10], приведет к нарушению деятельности целого управленческого аппарата. Такие ученые как С. Кнак [11] и Б. Элмсли, Э. Тебалди [12] отмечают, что коррупция вызывает замедление экономического роста страны непосредственно действуя на экономическую, политическую и социальную сферы (табл. 1) [13]. С. Вэй [14, с. 3] в этих трех сфер добавляет также экологическую, отмечая, что коррупция способна в значительной степени разрушать окружающую среду, особенно это касается стран «третьего мира». Как утверждают Е. Лауритзен и М. Сондергаард [15], коррупция способствует лоббированию интересов бизнесменов в тех сферах или отраслях, где в будущем ожидается значительная выгода.

Таблица 1

**Последствия влияния коррупции
на социально-экономическое развитие**

Экономическая сфера	Политическая сфера	Социальная сфера
тенизация экономики; сокращение налоговых поступлений; неэффективное использование государственных средств; уменьшение притока инвестиций; снижение ВВП; увеличение расходов государства.	потеря доверия граждан к политическим деятелям; вовлечение судов в политические манипуляции; снижение эффективности деятельности государственных лиц; ухудшение имиджа страны в международном пространстве; неэффективное законодательство.	рост социального неравенства; ухудшение качества жизни, образования, медицины; снижение государственной помощи населению; рост преступности; рост социальной напряженности.

Авторы также отмечают, что коррупция может подавлять конкуренцию, что вредит экономической равновесии и порождает монополию на отдельные

товары или услуги. Работники соответствующих служб могут запретить ввоз некоторых импортных товаров или обложить их таможенным тарифом, обосновывая это защитой национального товаро-производителя. Подкупив государственных служащих, ответственных за установление таких тарифов, местные бизнесмены могут создать монополию, которая непосредственно скажется на экономике через подавление конкуренции.

С другой стороны коррупция может негативно сказаться на поступлении инвестиций. Это объясняется тем, что подкупы чиновников увеличивают стоимость инвестиционных ресурсов, а это отпугивает потенциальных инвесторов. Кроме того, как утверждает П. Бердхен [16, с. 17], коррупция уменьшает инновационное развитие страны, а государственные средства не направляются в проекты развития из-за уменьшения налоговых поступлений в бюджет. Существуют и другие утверждения того, что коррупция может негативно влиять на экономический рост. Дж. Ву и М. Кумар [17, с. 35] объясняют, негативное влияние коррупции через призму внешнего долга страны. По их словам, чем выше уровень коррупции в стране, тем у нее больший внешний долг, что ведет к замедлению экономического развития. Подобно трактуют в своей работе негативное влияние коррупции через внешние долги такие ученые как А. Курай, Г. Джумашев и Ф. Шнейдер [18, с. 116]. Среди негативных практик, которые создают условия для коррупционных действий, наиболее распространенными являются выплаты зарплат в «конвертах», ведение двойной бухгалтерии, использование услуг «минимизаторов» налогов – фиктивных фирм. Поры. Мауро с помощью регрессионного анализа, на основе данных «Transparency International», обосновал, что при снижении коррупции на 2,4 пункта, увеличивается средний доход одного лица на 4 % [19, с. 20]. Другие экономисты, такие как Г. Бродмен и Ф. Реканатини [20, с. 360] доказали зависимость коррупции от таких факторов, как степень развития политических и рыночных институтов, качества государственного управления, открытости внешней торговли, уровня развития демократии. В То Же Время К. Бджорнсков [21] отмечает содержательной и статистической зависимости между коррупцией и доверием. Он утверждает, что при распространении коррупции уничтожается репутация страны, что способствует росту недоверия к власти.

Наблюдается также прямая зависимость между правительственными расходами на зарплату чиновникам государственного аппарата и коррупцией. К. Рийкегем и Б. Ведер [22, с. 310] утверждают, что низкая заработная плата в государственном секторе увеличивает коррупцию, а та, в свою очередь, замедляет экономический рост. Согласно исследованиям А. Алесина и Г. Ангелеттоса [23, с. 1229], государственные служащие меньше манипулируют структурой государственных расходов ради собственной выгоды если количество работников, которые работают в правительственной структуре является небольшим. С ними соглашаются также Ф. Мендес и Ф. Сепулведа [24, с. 90], которые отмечают, что значительное количество государственных

служащих создает больше возможностей получать взятки и принимать решения в пользу заинтересованных лиц.

В целом, исследование В. Танзи и Г. Давуди [25] показало, что коррупция негативно сказывается на долгосрочном экономическом росте через влияние на инвестиции, налогообложение, государственные расходы, развитие человеческих ресурсов. Так, в коррумпированной системе наблюдается деградация талантливых лиц и увеличение неквалифицированной рабочей силы, что сказывается на деятельности всего управленческого аппарата. Для примера, Н. Румянцева [26, с. 87] утверждает, что коррупция в учебных заведениях приводит к снижению уровня образования и, как следствие, низкого качества человеческого капитала. Этой же мысли придерживаются К. Слизер, Г. Конти и Г. Нолан [27, с. 26], которые уверяют, что взяточничество в образовательной сфере приводит к неоптимального использования человеческого капитала, поскольку лица без соответствующей профессиональной подготовки имеют шансы получить высокую квалификацию и занимать в дальнейшем руководящие должности, а это непосредственно отразится на экономическому росту страны.

Вместе С Тем Д. Ледерман, Н. Лоайза и Г. Соарес [28, с. 7] обнаружили, что высокий уровень образования уменьшает коррупцию. Авторы отмечают, что обучение уменьшает вероятность участия в преступлениях и способствует благосостоянию общества. П. Граеф и Г. Мелкоп [29, с. 615] утверждают, что коррупция более присуща безграмотным личностям, ведь они меньше осведомлены о законах и мере наказания в случае их нарушения.

Коррупция способствует уклонению от уплаты налогов, что влечет за собой дефицит бюджета, а это приводит к уменьшению правительственных расходов и, как следствие, уменьшению дохода. Соответственно, если уменьшается доход, то уменьшается и потребления в виде импорта в частности, и увеличивается количество сбережений. В свою очередь, уменьшение импорта ведет к уменьшению валютных резервов и увеличение кредитной зависимости и долговой нагрузки, блокирует экономическое развитие страны. Отрицательное сальдо текущего счета в стране приводит к уменьшению притока инвестиций и падения инвестиционных доходов. В стране начинается стремительная инфляция, сопровождающаяся девальвацией денежной единицы. Следовательно, влияние коррупции на экономику особенно опасен, поскольку снижает эффективность экономической политики государства, заставляет частный бизнес переходить у теневой сектор, что влечет за собой нарушение законодательства, искажает систему налогообложения и правила предпринимательской деятельности, подталкивает предпринимателей решать вопросы с помощью взяток. Лучше всего исследовать как влияет коррупция на экономический рост страны помогут різноманітні емпіричні дослідження.

Коррупция является одним из самых больших препятствий на пути экономического роста и развития. Экономические последствия этого явления

закключаются в ежегодных потерях миллиардов, которые могли быть направлены на развитие образования, медицины и в целом социального обеспечения населения. Она разрушает рынки и препятствует качественным социально-экономическим изменениям. Следовательно, в макроэкономическом плане коррупция приводит к экономическому дисбалансу в экономиках разных стран. Для подтверждения этой гипотезы для проведения эмпирических исследований из региона ЦВЕ было выбрано Германию, Эстонию как стран с высоким уровнем ВВП и низким уровнем коррупции – Болгарию и Украину, как страны с наихудшими показателями.

Результаты исследования свидетельствуют о высоком уровне коррупции в Украине из указанных стран ЦВЕ, где ее проявления были наиболее ощутимыми (согласно данным индекса восприятия коррупции) в 2006 и 2015 гг. Минимальное проявление коррупции наблюдались (в течение 2001-2016 гг.) в Германии. Для осуществления оценки влияния уровня коррупции на экономический рост страны был проведен эмпирический анализ выборки из четырех стран Центральной и Восточной Европы (Германии, Эстонии, Болгарии и Украины) с помощью экономического пакета Eviews. С целью выявления взаимовлияния индекса восприятия коррупции и основных макроэкономических показателей этих стран, которые характеризуют экономический рост (ВВП и инвестиции) проведен тест Гренджера (табл. 1), где CorB – индекс восприятия коррупции в Болгарии; CorE – индекс восприятия коррупции в Эстонии; CorG – индекс восприятия коррупции в Германии; CorU – индекс восприятия коррупции в Украине; GDPB – ВВП на душу населения Болгарии (долл.); GDPE – ВВП на душу населения Эстонии (долл.); GDPG – ВВП на душу населения Германии (долл.); GDPU – ВВП на душу населения Украины (долл.); FDIG – прямые иностранные инвестиции Германии (долл.); FDIE – прямые иностранные инвестиции Эстонии (долл.); FDIB – прямые иностранные инвестиции Болгарии (долл.); FDIU – прямые иностранные инвестиции Украины (долл.). Индекс восприятия коррупции (англ. Corruption Perceptions Index, CPI) – ежегодный рейтинг стран мира, составляемом организацией Transparency International с 1995 г. Страны в рейтинге упорядочены по показателю уровня коррупции, который базируется на оценках предпринимателей и аналитиков. В рейтинге за 2015 г. отражено восприятие коррупции в 167 странах по шкале от 100 (нет коррупции) до 0 (сильная коррупция). Чем выше значение индекса – тем ниже коррупция в стране. В исследовании использованы годовые данные в период с 2001 по 2016 гг. из Мирового банка [31] и Трансперенси интернешенал (Transparancy international) [30]. Все показатели были прологарифмированы.

Результаты теста Гренджера дают основания утверждать, что наблюдается коинтеграция между прямыми иностранными инвестициями и индексом коррупции в Болгарии с лагом в 2 года и вероятностью воздействия 90 %.

Результаты теста Гренджера

Страна	гипотеза	Лаг 1	Лаг 2	Лаг 3
Болгария	$GDPB_t$ не влияет на $CorB_t$	0.00702 (0.9346)	0.02394 (0.9764)	0.05076 (0.9835)
	$CorB_t$ не влияет на $GDPB_t$	0.25717 (0.6213)	0.07464 (0.9286)	0.07138 (0.9732)
	$CorB_t$ не влияет на $FDIB_t$	1.3929 (0.2608)	0.2988 (0.7487)	0.2487 (0.8595)
	$FDIB_t$ не влияет на $CorB_t$	0.7727 (0.3966)	2.6120 (0.1275***)	1.7022 (0.2650)
Эстония	$GDPE_t$ не влияет на $CorE_t$	2.65978 (0.1289***)	2.13188 (0.1746)	1.01471 (0.4493)
	$CorE_t$ не влияет на $GDPE_t$	0.44926 (0.5154)	0.89152 (0.4434)	0.54260 (0.6707)
	$FDIE_t$ не влияет на $CorE_t$	0.8939 (0.3631)	3.0749 (0.0960***)	2.7513 (0.1347***)
	$CorE_t$ не влияет на $FDIE_t$	0.0111 (0.9176)	13.8006 (0.0018*)	11.2671 (0.0071**)
Германия	$GDPG_t$ не влияет на $CorG_t$	0.32290 (0.5803)	1.21696 (0.3406)	0.38763 (0.7663)
	$CorG_t$ не влияет на $GDPG_t$	0.00828 (0.9290)	2.65977 (0.1237***)	2.06261 (0.2067)
	$FDIG_t$ не влияет на $CorG_t$	1.7468 (0.2109)	0.4245 (0.6665)	1.6111 (0.2830)
	$CorG_t$ не влияет на $FDIG_t$	0.9132 (0.3581)	0.6073 (0.5657)	1.3130 (0.3544)
Украина	$GDPU_t$ не влияет на $CorU_t$	0.00181 (0.9667)	3.27503 (0.0657***)	0.56252 (0.6593)
	$CorU_t$ не влияет на $GDPU_t$	0.18975 (0.6709)	0.03142 (0.9692)	0.11686 (0.9469)
	$CorU_t$ не влияет на $FDIU_t$	0.0916 (0.7672)	0.0310 (0.9696)	0.4051 (0.7550)
	$FDIU_t$ не влияет на $CorU_t$	0.1176 (0.7376)	0.0224 (0.9778)	0.1767 (0.9083)

Примечание: в скобках подан Р-критерий и статистическая достоверность (* – 1%, ** – 5%, *** – 10%).

Кроме того, замечено влияние ВВП Эстонии на индекс коррупции в стране с лагом в 1 год и вероятностью воздействия 90 %. Также тест Гренджера показал, что прямые иностранные инвестиции влияют на индекс восприятия коррупции Эстонии с лагами в 2 и 3 года и вероятностью воздействия 90 %; индекс восприятия коррупции влияет на ПИИ Эстонии с лагами в 2 и 3 года и вероятностью воздействия 99 % и 95 % соответственно; Индекс восприятия коррупции влияет на рост ВВП Германии с лагом в 2 года и вероятностью влияния 90 %; наблюдается также влияние роста ВВП в Украине на индекс восприятия коррупции с лагом в 2 года и вероятностью влияния 90 %.

Однако, для более детального исследования взаимосвязи между показателями необходимо провести регрессионный анализ с использованием метода наименьших квадратов с инструментальными переменными (2SLS). Результаты для Германии имеют следующий вид (уравн. 1-2):

$$\begin{aligned}
 gdpG = & 2.28 + 0.46 * corG_{t-2} + 0.08 * fdiG_{t-1} + 0.61 * gdpG_{t-1} \\
 & (2.469^{**}) \quad (0.884) \quad (2.976^{**}) \quad (6.893^*) \quad (1) \\
 & R^2 = 0.90 \quad DW = 2.3
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 fdiG = & 10.231 * corG_{t-2} - 0.17 * fdiG_{t-1} + 0.38 * gdpG_{t-1} \\
 & (2.086^{***}) \quad (-0.6090) \quad (1.925^{***}) \quad (2) \\
 & R^2 = 0.39 \quad DW = 1.61
 \end{aligned}$$

Значение Дарбина Уотсона (DW) в уравнениях регрессии указывает на то, что исследование является достоверным (находится в пределах от 1,5 до 2,5). $R^2 = 0,90$ (в уравнении 1) свидетельствует о тесной связи между исследуемыми показателями, а в уравнении 2 – умеренный ($R^2 = 0,39$). Как показывают результаты уравнения 1, Индекс восприятия коррупции не характеризуется влиянием на ВВП (показатель вероятности слишком высок), а увеличение инвестиций на 1 % с лагом в 1 год сопровождается ростом ВВП Германии на 0,08 % с вероятностью влияния 95 %. Из уравнения 2 можно сделать вывод, что рост индекса восприятия коррупции на 1 позицию в рейтинге Transparency International (с лагом в 2 года) сопровождается ростом ПИИ в экономику Германии на 10,23 % с вероятностью воздействия 90 %. Кроме того, фактором роста инвестиций является также увеличение ВВП (при его увеличении на 1 % с лагом в 1 год следует ожидать роста инвестиций на 0,38 % с вероятностью влияния 90 %).

Также для оценки функциональных зависимостей использован метод векторной авторегрессии с коррекцией ошибок (VAR / VEC) для Германии (рис. 1). Модели VAR / VEC используют долгосрочную информацию как элемент идентификации связи между коинтегрированными переменными.

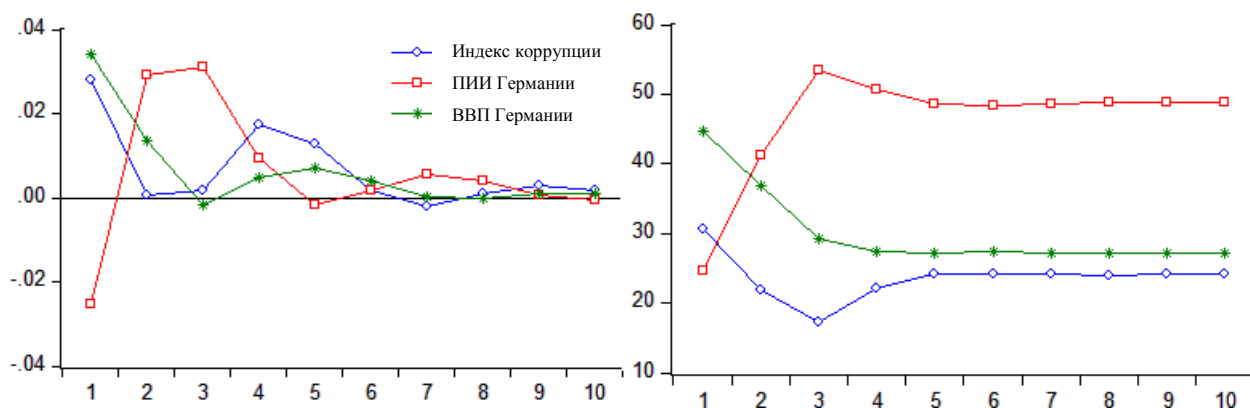


Рисунок 1. Факторы влияния на ВВП Германии (оценки VEC)

Импульсная функция подтверждает гипотезу о положительном влиянии индекса восприятия коррупции на ВВП Германии (его вес в декомпозиции остатков составляет 25 %), а инвестиции на 50 % определяют изменение динамики экономического роста Германии. Похожая ситуация наблюдается и в экономике Эстонии (уравн. 3-4), где рост индекса восприятия коррупции на одну позицию сопровождается увеличением ВВП на 0,76 % с вероятностью воздействия 90 %, а ПИИ – на 6,53 % с лагом в 2 года и вероятностью воздействия 90 %. Также фактором роста ПИИ является ВВП Эстонии, при его увеличении на 1 % наблюдается приток инвестиций на 1,77 % с вероятностью воздействия 90 %.

$$\begin{aligned}
 gdpE = & \quad 2.376 \quad +0.76 * corE + 0.06 * fdiE_{t-2} \quad +0.55 * dgpE_{t-1} \\
 & (2.722^{**}) \quad (1.875^{***}) \quad (0.8650) \quad (3.0495^{**}) \quad (3) \\
 & R^2 = 0.91 \quad DW = 2.01
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 fdiE = & \quad 6.53 * corE_{t-2} \quad +1.77 * gdpE + 0.31 * fdiE_{t-1} \\
 & (1.643^{***}) \quad (2.2225^{***}) \quad (1.1902) \quad (4) \\
 & R^2 = 0.69 \quad DW = 1.79
 \end{aligned}$$

Результаты векторной авторегрессии для Эстонии подтверждают результаты эмпирического исследования о прямом влиянии индекса восприятия коррупции на экономический рост в Эстонии (рис. 2). Индекс на 20 % определяет изменение динамики ВВП, а инвестиции лишь на 5 %.

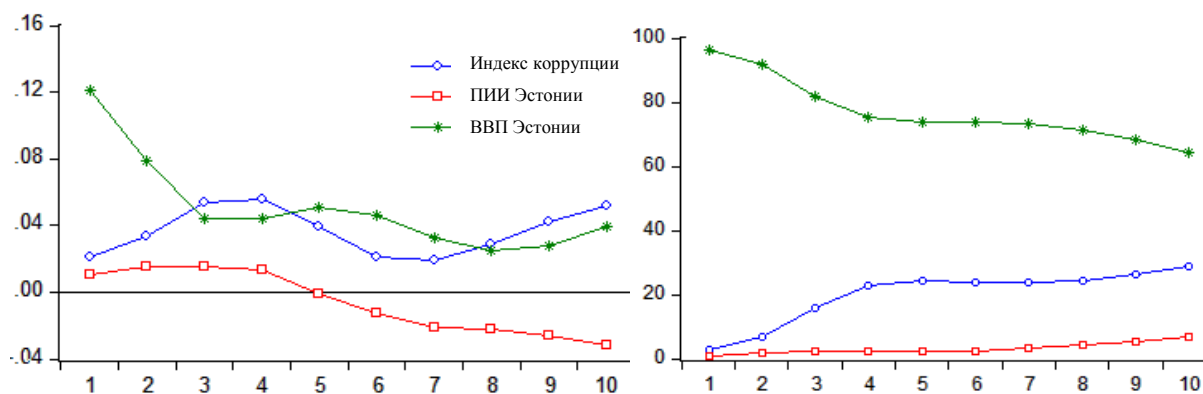


Рисунок 2. Факторы влияния на ВВП Эстонии (оценки VEC)

Исследование экономики Болгарии показало (уравн. 5-6), что рост индекса восприятия коррупции на 1 позицию в рейтинге Transparency International с лагом в 1 год сопровождается увеличением ВВП Болгарии на 0,14% с вероятностью влияния 90%, а поступление инвестиций на 1 % с лагом в 1 год вызывает рост ВВП на 0,05 % с вероятностью влияния 90 %. Также увеличение индекса восприятия коррупции на 1 % приводит к притоку инвестиций в страну на 2,46 % с вероятностью воздействия 90 %.

$$gdpB = 1.215 + 0.14 * corB_{t-1} + 0.05 * fdiB_{t-1} + 0.79 * gdpB_{t-1} \quad (5)$$

(1.916***) (1.970***) (1.731***) (16.471*)

$R^2 = 0.97$ $DW = 2.28$

$$fdiB = 2.46 * corB + 0.94 * fdiB_{t-1} - 0.34 * gdpB_{t-1} \quad (6)$$

(2.105***) (5.339*) (-1.3827)

$R^2 = 0.64$ $DW = 1.81$

Результаты импульсной функции (рис. 3) дают основания утверждать, что индекс восприятия коррупции на 35 % определяет изменение динамики ВВП Болгарии, а инвестиции – на 45 %.

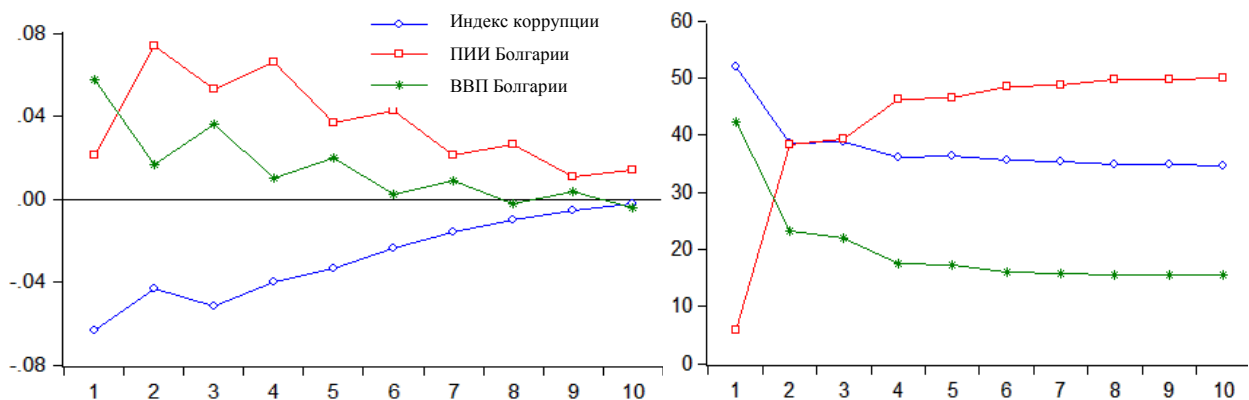


Рисунок 3. Факторы влияния на ВВП Болгарии (оценки ВЕС)

К сожалению, не удалось исследовать влияние индекса восприятия коррупции на ВВП Украины поскольку показатель вероятности (Probability) является слишком высоким. Однако установлено, что увеличение инвестиций в отечественную экономику на 1 % сопровождается ростом ВВП на 0,17 % с вероятностью воздействия 95 % (уравн. 7).

$$gdpU = -1.281 + 0.216 * corU + 0.177 * fdiU + 0.64 * gdpU_{t-1} \quad (7)$$

(-1.169) (0.3806) (3.230**) (7.369*)

$R^2 = 0.91$ $DW = 2.43$

$$fdiU = 3.85 * corU - 0.39 * gdp_{t-1} + 0.98 * fdiU_{t-1} \quad (8)$$

(1.542***) (-0.707) (4.703*)

$R^2 = 0.33$ $DW = 2.03$

Из уравнения 8 следует, что рост индекса восприятия коррупции в Украине на 1 позицию в рейтинге Transparency International вызывает увеличение инвестиций на 3,85 % с вероятностью воздействия 90 %. А как показывает импульсная функция, инвестиции – это важный фактор роста ВВП Украины (рис. 4), их вес в декомпозиции остатков составляет

60 % (на 60 % определяют изменение динамики ВВП Украины), а индекс восприятия коррупции – 5 %.

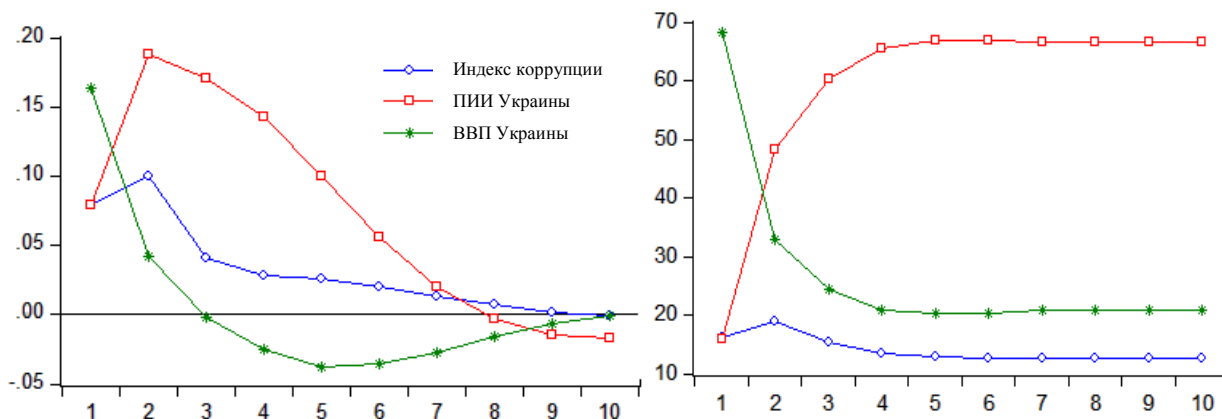


Рисунок 4. Факторы влияния на ВВП Украины (оценки VEC)

Графическая интерпретация модели Scatterplot (рис. 5) также свидетельствует о прямой связи между индексом восприятия коррупции и экономическим ростом (для исследования использовались данные за 2016 г. в 14 странах ЦВЕ). Рост индекса восприятия коррупции (чем выше показатель – тем нищим является уровень коррупции в стране) на 1 позицию в рейтинге способствует росту ВВП на 2,14 %, что объясняется не только дополнительными поступлениями в бюджет в результате ликвидации коррупционных схем, но и увеличением инвестиционной привлекательности.

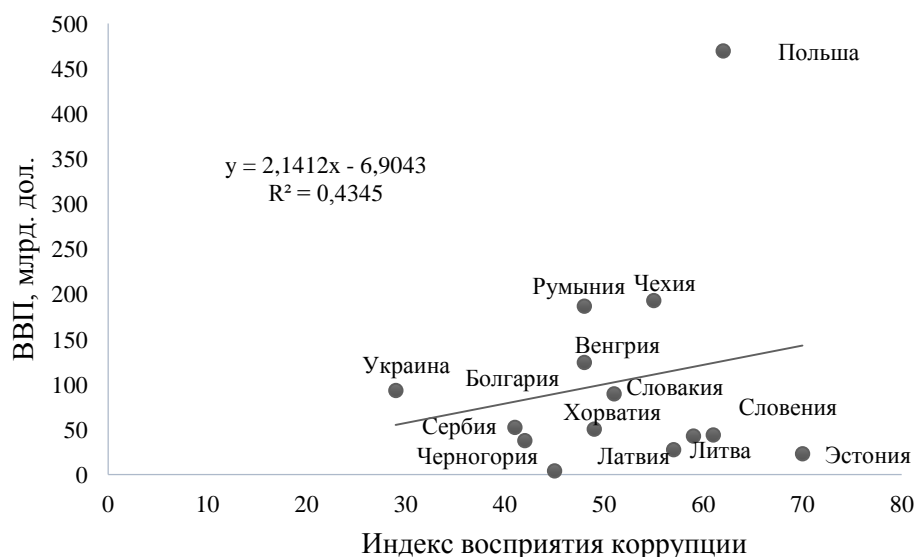


Рисунок 5. Связь между индексом восприятия коррупции и ВВП в 14 странах ЦВЕ

Исследование зависимости между индексом восприятия коррупции и индексом человеческого развития показало (рис. 6) прямую зависимость между двумя показателями. Рост индекса сопровождается улучшением индекса человеческого развития.

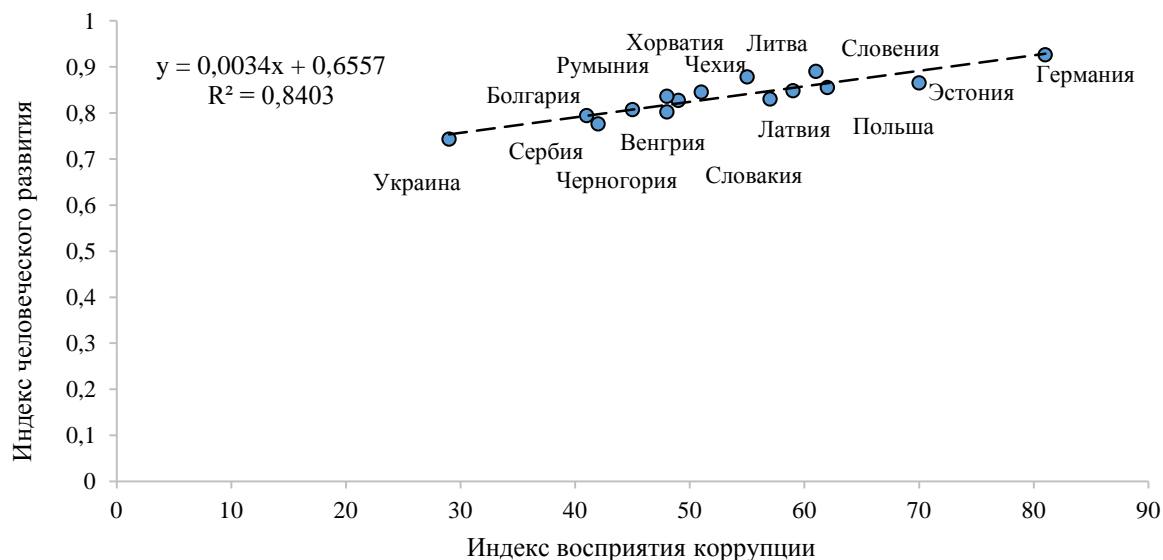


Рисунок 6. Связь между индексом восприятия коррупции и индексом человеческого развития в странах ЦВЕ

Итак, проблема коррупции является одной из самых актуальных тем не только для Украины, но и для целого мира. Сегодня наша страна находится на этапе модернизации для того, чтобы выйти на мировое пространство, как страна с высоким экономическим развитием и конкурентоспособностью.

Однако, пожалуй, только теперь мы обратили внимание на одно из основных препятствий на пути экономических перемен и активного развития страны – коррупцию, которая захватила все сферы деятельности и глубоко пустила свои корни. Именно коррупция сегодня ограничивает конституционные права и свободу человека и гражданина, мешает нормальному функционированию государственного аппарата, делает невозможным внедрение в государстве социально-экономических реформ, способствует развитию организованной преступности, негативно отражается на международном авторитете страны.

Согласно исследованиям Global Corruption Barometer 2015 / 2016 [32] против коррупции готовы протестовать 68 % украинцев. Также 43 % украинцев считают, что уровень коррупции возрастает, 74 % уверены, что весь государственный сектор является коррумпированным, а 84 % опрошенных утверждают, что правительством страны управляют организации, действующие в собственных интересах, 80 % уверяют, что правительство никак не борется с коррупцией, а наоборот еще больше развивает

ее. Из всех опрошенных, только 4 % считают, что антикоррупционная политика государства является эффективной.

В рейтинге стран по Индексу восприятия коррупции в 2016 г. Украина заняла 131 место, набрав одинаковое количество баллов (29 из 100) с такими странами, как Иран, Казахстан, Непал и Россия. В Украине наблюдался самый высокий уровень коррупции в 2016 г. среди 15 (исследуемых нами стран ЦВЕ (рис. 7) [10]. То же, можно утверждать, что уровень коррупции в нашей стране вступил критического значения, а украинцы уже привыкли решать все проблемы с помощью взяток и считают это обычным делом.

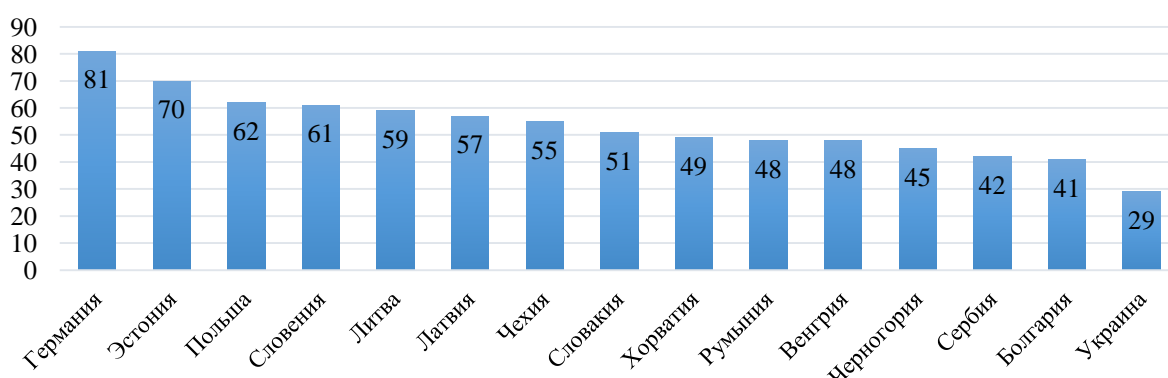


Рисунок 7. Индекс восприятия коррупции в 15 странах ЦВЕ

Согласно данным исследования «Состояние коррупции в Украине», среди граждан, которые склонны оправдывать коррупцию, более убежденных в том, что подавляющая часть населения в Украине воспользуется коррупционными связями, если будут иметь такую возможность. Они также утверждают, что надлежащие услуги в Украине невозможно получить без неформальных доплат, а свою терпимость к коррупции склонны объяснять стремлением к «равноправию» чиновников и рядовых граждан: если первым можно нарушать закон, то и от других не стоит требовать его соблюдения [33, с. 8-9]. По мнению украинцев, причиной коррупции является бедность населения, которая делит людей на богатых и бедных, тем самым практически уничтожая средний слой общества.

Для решения проблемы коррупции каждая страна вырабатывает собственные методы минимизации ее негативных проявлений, хотя распространена она в глобальных масштабах. Реакцией международного сообщества на это явление стала ратификация в 2003 г. Конвенции ООН против коррупции в Мериде (Мексика). Во многих странах мира созданы независимые органы борьбы с коррупцией, подотчетны парламентам, премьер министрам или президентам: например, в Латвии КНАВ (с 2002 г.), в Польше – СВА (с 2006 г.), в Гонконге – ICAC (с 1997 г.), в США – FBI

(с 1908 г.). Так, в Италии в результате операции «Чистые руки» в 1993-1994 гг. осуждено более 500 политиков (в том числе пожизненно) [34].

Если анализировать опыт борьбы с коррупцией в исследуемой нами Эстонии, то в этой стране расследованием фактов коррупции занимаются три органа: префектура полиции – если речь идет о чиновнике, что работает в органах самоуправления, а также в частных предприятиях и объединениях; полиция безопасности – если речь идет о высших государственных чиновниках (президент, министры); государственная прокуратура – если речь идет о правоохранителях [35]. В Украине, например, борьбой с коррупцией занимаются аж 6 органов (рис. 8). Самое главное из них – Национальное антикоррупционное бюро (НАБУ), на которое возложили полномочия по расследованию коррупционных дел, в которых замешаны госслужащие категории «А» – высшего эшелона власти. Детективы НАБУ могут возбуждать и расследовать уголовные дела даже в отношении сотрудников СБУ, МВД и прокуратуры, если они касаются коррупции. Но прослушивания вести не могут. Для этого им необходимо обращаться в СБУ, что может спровоцировать конфликт интересов. Однако, по мнению большинства экспертов, самым большим вызовом в работе Бюро остается несостоятельность судебной системы рассматривать дела, направленные НАБУ в суд.



Рисунок 8. Органы по борьбе с коррупцией в Украине

Кроме НАБУ важными органами по борьбе с коррупцией в стране есть Специализированная антикоррупционная прокуратура (САП) и Национальное агентство предотвращения коррупции (НАПК). Однако, действующее законодательство не способно эффективно противодействовать коррупции, так как в нем не указано как именно должна выполняться работа Национального антикоррупционного комитета и каким образом должна привлекаться к этим процессам общественность. Это обусловлено рядом проблем, связан-

ных с введением в действие норм нового антикоррупционного законодательства [36, с. 98].

Например в Эстонии, средства борьбы с коррупцией подразделяются на две категории – предупредительные или мягкие методы, и реакционные или жесткие методы. В число мягких методов относятся: обучение, кадровая политика (например ротация) и организационно-культурное развитие, а также определенные механизмы контроля. К числу жестких методов можно отнести законы и наказания. Также с целью борьбы с коррупцией в Эстонии проводится широкомасштабная постоянная работа, в частности, разработаны телевизионные и радиопередачи, проводятся социальные кампании, обучающие курсы, распространяется информация для общественности, разрабатываются правовые акты, осуществляется исследования коррупционных явлений, выпускаются информационные буклеты, дополнения к законам и тому подобное. В этом смысле законодательство Эстонии, регулирующее антикоррупционную деятельность, схоже с принятым законодательством большинства государств Западной Европы [37]. Такие меры, на наш взгляд, уместно было бы внедрить и в Украине, что позволило бы сформировать в сознании украинцев важность искоренения коррупции как общественно опасного явления.

Также в Эстонии искоренению коррупции помогли и «сопроводительные» реформы. Во-первых, налоговая: впервые в Восточной Европе здесь ввели пропорциональное налогообложение (одинаковую ставку налога на прибыль для всех уровней дохода) и значительно упростили администрирование налогов, что стало достаточно сильным экономическим стимулом для уменьшения теневых операций, уклонение, а следовательно и коррупции в государственных органах. Во-вторых, переход от разрешительной модели регулирования деятельности бизнес-агентов (советского образца, где полномочия чиновника есть почти неограниченными с точки зрения выдачи разрешений на определенный вид деятельности) к повідомчо-контрольной (когда большинство разрешений выдается по принципу «молчаливого согласия», а контролирующие функции чиновников четко и исчерпывающе определены в законодательстве) [38].

В основу борьбы с коррупцией в Германии возложена задача уничтожения материальной, прежде всего финансовой базы преступных группировок. Это достигается двумя путями: конфискация имущества и созданием надлежащей правовой базы для предотвращения «отмывания» «грязных» денег. Генеральная ассамблея немецкого правительства в сфере предотвращения коррупции заключается в том, чтобы в результате законодательных, организационных, кадровых и других мер исключить злоупотребление государственным служащим своим должностным положением.

Среди антикоррупционных механизмов, которые вводятся в Германии, следует назвать намерены создать реестр коррумпированных фирм. В данном случае Германия идет путем иностранного опыта, в частности израильского.

Его суть заключается в том, что фирма, которая включена в такой реестр, лишается права выполнять любые государственные заказы, становится объектом более пристального внимания со стороны правоохранительных органов [39]. На наш взгляд, данные меры следовало бы ввести в Украине, ведь государственные заказы, в основном, выполняют фирмы, которые уже неоднократно были замечены в коррупционных схемах и избегали ответственности за свои противоправные действия. Из эстонской модели борьбы с коррупцией следовало бы перенять четкость законодательства, которое регулирует контролирующие функции чиновников, во избежание бюрократических схем.

Полученные результаты эмпирического анализа можно свести к следующим выводам: проведены исследования с помощью модели Scatterplot свидетельствуют о прямой зависимости между индексом восприятия коррупции и экономическим ростом в 14 странах ЦВЕ (чем выше страна находится в рейтинге Transparency International (соответственно тем ниже уровень коррупции) тем более у нее рост ВВП). А также доказано, что чем ниже коррупция в странах ЦВЕ, тем выше уровень человеческого развития. Результаты эмпирического анализа (осуществлены в пакете Eviews) свидетельствуют о тесной связи между индексом восприятия коррупции, ВВП и инвестициями исследуемых стран. Для примера, в Болгарии улучшения индекса восприятия коррупции имеет более весомое влияние на рост ВВП, чем инвестиции. В Эстонии рост индекса сопровождается значительным увеличением экономического роста. Для экономики Украины и Германии ситуация несколько отличается: рост индекса не оказывает прямого влияния на увеличение ВВП, а сопровождается значительным притоком инвестиций, что непосредственно сказывается на экономическом росте из-за привлечения инвестиционных ресурсов. Итак, эмпирические и теоретические исследования свидетельствуют, что коррупция замедляет экономический рост и не способствует притоку инвестиций в страны ЦВЕ.

Коррупция является одной из основных угроз не только для экономического роста, но и для социально-экономического развития стран и негативно влияет на качество жизни всего населения, поэтому антикоррупционная деятельность на общенациональном уровне стала как никогда востребованной. Относительно ситуации в Украине, то наша страна в 2016 г. поднялась на две ступеньки, заняв 131 место по показателю Индекса восприятия коррупции среди 176 стран мира, что связано с запуском системы электронного декларирования, которая позволяет украинцам видеть активы государственных служащих и политиков. Однако, отечественное законодательство не содержит соответствующих законов, которые бы четко прописывали обязанности Национального антикоррупционного комитета и роли общественности, поэтому украинская борьба с коррупцией является очень низкой. Специалисты в борьбе с коррупцией также отмечают, что одной государственной программы для преодоления коррупции недостаточно, необходимо

чтобы общество продолжало активно контролировать и мониторить деятельность власти. Исследование Transparency International провело в Украине, обнаружило, что активную роль в противодействии коррупции в государстве играет гражданское общество, включая общественные организации. Например, антикоррупционные законы очень активно лоббирует общественная инициатива «Реанимационный пакет реформ».

Уменьшение уровня коррупции до безопасного в Украине возможно лишь при условии изучения и воплощения в жизнь зарубежного опыта борьбы с этим негативным явлением, прежде всего, успешно действующих в других странах политических, правовых и организационных механизмов преодоления коррупции. Изучение иностранных программ, которые на практике доказали свою эффективность, представляет огромные перспективы для заимствования положительного зарубежного опыта, особенно при отсутствии собственного реально действующего механизма противодействия коррупции. Комплексное реформирование системы противодействия коррупции должно происходить в соответствии с международными стандартами и успешных практик иностранных государств и гармонизировать законодательство Украины с европейскими стандартами. Такая стратегия реформы отвечает обязательствам, провозглашенным Украиной в Соглашении об ассоциации с ЕС.

На наш взгляд, для эффективной модернизации и позитивного развития экономики Украины, нужно принять такие меры для преодоления коррупции в стране: уменьшение роли государства в экономике и его вмешательство в деятельность предприятий; открытое декларирование доходов чиновников и их семей; создание эффективной законодательной базы для деятельности специальных антикоррупционных органов с прописью процессов расследования и привлечения к ответственности коррупционеров; усиление ответственности за участие в коррупционных действиях, отмена депутатской неприкосновенности, расследование коррупционных дел в публичном режиме; смену сотрудников в наиболее проблемных органах, внедрение надлежащего уровня заработной платы; применение в отечественной практике лучшего зарубежного опыта предотвращения и противодействия коррупции; ликвидация пропаганды культа криминалитета и вседозволенности и моральное и культурное воспитание подрастающего поколения без взяток. Следовательно, исследование и изучение проблемы коррупции является не обходимым для Украины, поскольку коррупция способствует развитию общественных кризисных явлений, «подрывает» имидж государственной службы Украины, как на национальном уровне, так и на международной арене, сдерживает ее развитие, имеет негативное влияние на экономические процессы, уничтожает доверие общественности к власти и закона. Все рекомендации по преодолению коррупции будут возможными и эффективными только тогда, когда сами украинцы готовы будут к изменениям.

Литература

1. Мельник М.І. Корупція: сутність, поняття, ознаки, заходи протидії. – К.: Атіка, 2001. – 304 с.
2. П'ясецька-Устич С.В. Корупція як системне явище в економіці України // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 6. – С. 5-10.
3. Fukuyama F. What is Corruption? // *Against Corruption a collection of essays*. – 2016. – [Electronic resource] Accessed mode: <https://www.gov.uk/government/publications/against-corruption-a-collection-of-essays/against-corruption-a-collection-of-essays>.
4. Beddow R. Corruption perceptions index 2015 // Transparency International. – 2015. – [Electronic resource] Accessed mode: <https://www.transparency.org/cpi2015/#downloads>.
5. Порівняльні результати загальнонаціональних соціологічних досліджень 2007, 2009, 2011 та 2015 рр. про стан корупції в Україні // Київський міжнародний інститут соціології. – Режим доступу: ftp://91.142.175.4/nazk_files/doslidzhennya.
6. Manion M. Corruption by design: Bribery in chinese enterprise licensing // *Journal of Law, Economics, and Organization*. – 1996. – № 12(1). – P. 167-195.
7. Becker P. A comparison of bribery and bidding in thin markets // *Economics Letters*. – 1986. – № 20(1). – P. 1-5.
8. North D. *Understanding The Process Of Economic Change* // New Delhi: Academic Foundation, 2006. – 187 p.
9. Diaby A. Bureaucratic competition and public corruption: Evidence from transition countries // *European Journal of Political Economy*. – 2014. – № 35. – P. 75-87.
10. Mounts M. *Economic growth and the Asian paradox: A study on the differential effect of corruption in India* // PhD dissertation, University of North Carolina Wilmington, 2010.
11. Knack S. *Measuring corruption in Eastern Europe and Central Asia: a critique of the cross-country indicators* // World Bank – Development Research Group (DECRG). [Electronic resource] – Accessed mode: <https://ssrn.com/abstract=923275>.
12. Elmslie B. *Institutions, Innovation and Growth* // *Journal of Economic Development*. – 2016. – № 33. – P. 57.
13. Ugur M. *Evidence on the economic growth impacts of corruption in low-income countries and beyond: a systematic review*. – London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London, 2011. – 322 p.
14. Wei S.J. How taxing is corruption on international investors? // *Review of Economics and Statistics*. – 2000. – № 82(1). – P. 1-11.
15. Lauritzen E. *The effect of corruption on growth*. – [Electronic resource] Accessed mode: https://attachment.fsbx.com/file_download.php.
16. Bardhan P. *Corruption and development: A review of issues* // *Journal of Economic Literature*. – 1997. – № 35(3). – P. 13-20.
17. Woo J. *Public Debt and Growth* // *Economica*. – 2015. – № 82(328). – P. 705-739.
18. Cooray A. *How Does Corruption Affect Public Debt? An Empirical Analysis* // *World Development*. – 2017. – № 90. – P. 115-127.
19. Mauro P. *The Effects of Corruption on Growth, Investment, and Government Expenditure* // IMF Working Paper. – 1996. – № 96/98. – P. 20-28.
20. Broadman H. *Seeds of corruption – Do market institutions matter?* // *МОСТ-MOST: Economic Policy in Transitional Economies*. – 2001. – № 11(4). – P. 359-392.
21. Bjornskov C. *Corruption and Social Capital* // Department of Economics Aarhus School of Business. – [Electronic resource] Accessed mode: <http://pure.au.dk/portal/files/32303928/0003139.pdf>.
22. Rijkceghem C. *Bureaucratic corruption and the rate of temptation: do wages in the civil service affect corruption, and by how much?* // *Journal of Development Economics*. – 2001. – № 65(2). – P. 307-331.

23. Alesina A. Corruption, inequality, and fairness // *Journal of Monetary Economic*. – 2005. – № 52(7). – P. 1227-1244.
24. Mendez F. Corruption, growth and political regimes: Cross country evidence // *European Journal of Political Economy*. – 2006. – № 22(1). – P. 82-98.
25. Tanzi V. Corruption, growth, and public finances // *International Monetary Fund*. – [Electronic resource] Accessed mode: <http://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/30>.
26. Rumyantseva N.L. Taxonomy of corruption in higher education // *Peabody Journal of Education*. – 2005. – № 80(1). – P. 81-92.
27. Sleezer C. Comparing CPE and HRD programs: definition, theoretical foundations, outcomes, and measures of quality // *Advances in Developing Human Resources*. – 2004. – № 6(1). – P. 20-34.
28. Lederman D. Accountability and corruption: Political institutions matter // *Economics and Political*. – 2005. – № 17(1). – P. 1-35.
29. Graeff P. The impact of economic freedom on corruption: Different patterns for rich and poor countries // *Journal of Political Economy*. – 2003. – № 19. – P. 605-620.
30. Transparency International [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://www.transparency.org>.
31. The World Bank [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://www.worldbank.org>.
32. Pring C. People and corruption: europe and central asia. *Global Corruption Barometer* // Transparency International. – [Electronic resource] Accessed mode: <http://www.transparency.org>.
33. П'ясецька-Устич С.В. Корупція як системне явище в економіці України // *Причорноморські економічні студії*. – 2016. – Вип. 6. – С. 5-10.
34. Антикорупційна шістка: хто в Україні бореться з хабарництвом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.com/uk>.
35. П'ять країн, що приборкали корупцію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://corruptua.org/2013/04/p-yat-krayin-shho-priborkali-koruptsiyu>.
36. Кустова Т. Сутність та ознаки корупційних злочинів в публічній службі України // *Державне управління та місцеве самоврядування*. – 2016. – Вип. 4. – С. 98-105.
37. Досвід взаємодії державних органів країн світу з інститутами громадянського суспільства, залучення громадянськості до формування та реалізації державної політики, протидії корупції, забезпечення електронного урядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ogp.gov.ua/sites/default/files/library/Dosvid_OGP-MFA.pdf.
38. Як боролися з корупцією Естонія та Польща [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukr.lb.ua/economics/2015/05/18/305287>.
39. Досвід зарубіжних країн у боротьбі з корупцією [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uspishnaukraina.com.ua/strategy>.



3.2. ОПЦИОННЫЕ КОНТРАКТЫ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Опционы представляют собой одну из разновидностей срочных контрактов рыночной экономики, обеспечивающих «уровень полезности валютного объединения» [3, с. 79], и поэтому возникновение рынка опционов неразрывно связано с развитием срочного рынка интеграционных объединений в целом. Следует отметить, что срочные сделки появились в связи с необходимостью решения противоречия между цикличностью колебаний рыночной конъюнктуры и обеспечением стабильности реального сектора экономики. В современных условиях формирования Евразийского экономического союза Российской Федерации, Республики Беларусь и Республика Казахстан, когда происходит «параметров развития социально ориентированной рыночной экономики».

Исторически появление первых опционных становление «новой», инновационной экономики» [9] эти противоречия преодолеваются с целью достижения сделок относится к 1634-1637 гг. В основе этих сделок была торговля луковицами тюльпанов в Голландии, а акции Ост-Индийской компании – стали первыми финансовыми активами, ставшие базовым активом опционов. Вторичный рынок появился только в 1861-1865 гг. в США. При этом отсутствовала устоявшаяся законодательная база в XIX и начале XX вв. привело к тому, что опционные сделки стали средством финансовых махинаций. Именно по этой причине в большинстве стран Европы сделки с премией изымались из биржевого оборота. Бреттон-Вудская система введенная в 1944 г. обусловившая систему твердых валютных курсов способствовала фактической ликвидации фьючерсного и опционного рынков. Полноценный рынок финансовых деривативов начал функционировать только 16 мая 1972 г., т.к. именно в этот день на специально созданном Чикагской товарной биржей подразделении (CME) была открыта торговля валютными фьючерсами. А по-настоящему эффективная торговля опционами начинается с переходом к системе «плавающим» валютных курсов в соответствии с Ямайской конференцией, как итоговой деятельности Бреттон-Вудской системы [3, с. 57].

В условиях глобализации основные тенденции развития мирового срочного рынка таковы: происходят интернационализация рынков производных финансовых инструментов, инфраструктурные изменения на срочных биржах, сближение биржевого и внебиржевого рынков. Как отмечают российские экономисты, именно на этом фоне в 2000 г. объем торгов (в контрактах) биржевыми опционами впервые превысил объем торгов фьючерсами. Однако оборот опционов в денежном выражении пока еще значительно ниже торгов фьючерсами на акции и фондовые индексы, в условиях формируемого Евразийского платежного союза на принципах

«теории оптимальной валютной зоны» [5, с. 160]. Причем при незначительном объеме фьючерсной торговли начало XXI в. характеризуется и в мегаэкономике тенденцией увеличения биржевой торговли опционами на акции и индексы [8].

Срочный рынок в Республике Беларусь и Республики Казахстан находятся в зачаточном состоянии; в Российской Федерации – значительно уступает по своим характеристикам рынкам ряда развивающихся стран, и тем более, странам с развитой экономикой и Китаю [15, с. 80]. После ликвидации срочного рынка в 1917 г. он стал возрождаться в странах СНГ только в конце XX в. и в настоящее время функционирует на фоне практически полного отсутствия нормативно-правовой базы. Опираясь на работы российских экономистов [16, с. 44], можно выделить пять основных этапов формирования российского срочного рынка, которые еще предстоит пройти Республике Беларусь при формировании единого экономического пространства Евразийского экономического союза. Первый (начальный) этап становления срочного рынка приходится на временной интервал 1992-1994 гг. Второй (конец 1995 – первая половина 1997 гг.) наступает с началом опора средств на ликвидный рынок производных инструментов на ГКО. Третий этап (вторая половина 1997 – начало 1998 гг.) характеризуется постепенной заменой расчетных контрактов на ГКО поставочными контрактами на корпоративные ценные бумаги. Четвертый этап (вторая половина 1998 – начало 2009 гг.) – период анализа, осознания ошибок и зарождения эффективного рынка срочных контрактов. Со второй половины 2011 г. начался пятый этап формирования срочного рынка и в Российской Федерации, который в настоящее время он переживает не только количественное, но и качественное возрождение [6, с. 30]. Следует отметить, что на протяжении всего времени существования срочного рынка обороты по опционам были во много раз ниже оборотов по фьючерсам.

На основе изучения и анализа опционного рынка в Российской Федерации можно выделить шесть основных причин, сдерживающих развитие опционного рынка на экономическом пространстве Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан, а также возможные пути их преодоления.

I. Формирование развитого опционного рынка возможно только при наличии динамичных рынков базовых активов, т.е. необходимо создание высоколиквидных биржевых рынков товарных и фондовых ценностей.

II. Основной объем срочной торговли в странах с трансформируемой экономикой приходится на контракты с одним базовым активом, что ставит в зависимость не только опционный, но и весь срочный рынок от спотового рынка соответствующего базового актива. Одним из возможных решений данной проблемы может стать введение контрактов на более широкий круг базовых активов, которые смогут удовлетворить любые потребности риск-менеджмента.

III. На экономическом пространстве Российской Федерации предпочтение отдается фьючерсной торговле в силу относительной простоты фьючерсов по сравнению с опционами. А увеличение объемов торгов на опционном рынке Российской Федерации, Республики Беларусь, Республики Казахстан и, тем более, расширение его в направлении экономического пространства Армении и других стран СНГ может быть осуществлено только при условии осознания субъектами хозяйствования необходимости проведения операций хеджирования, эффект от которых может быть выше при использовании опционов, а также привлекательности опционов как инструментов спекулятивных и арбитражных операций.

IV. Отсутствие биржевой инфраструктуры приводит к слабой взаимосвязи инвестиционных и биржевых институтов, недостаточной информированности широких слоев населения и, как следствие, к небольшому числу участников опционного рынка. При формировании единого экономического пространства, таким образом, необходимо оптимизировать биржевую инфраструктуру, развивая, в частности, системы удаленного доступа к биржевым торгам.

V. Важным условием формирования ликвидного опционного рынка является наличие стабильной банковской и финансовой системы государств Евразийского экономического союза.

VI. Недостаточное внимание со стороны государственных органов к регулированию срочного рынка и отсутствие согласованности в действиях различных регуляторов генерируют высокий системный риск и не способствуют работе опционного рынка на экономику стран, формирующих единое экономическое пространство [8, с. 80].

Таким образом, существует объективная необходимость изучения механизма функционирования опционного рынка, классификации различных опционов и определения их стоимости, системы государственного регулирования рынка опционов и возможностей проведения эффективных операций с опционами в условиях формируемого Евразийского экономического союза с его дальнейшим распространением на все страны СНГ. В период возникновения срочного рынка в современной форме Дж. Кейнс разработал, а Д. Хикс и Н. Калдор дополнили теорию, суть которой строится на ряде допущений. В частности, по их мнению, основной целью хеджеров является полное устранение риска, т.е. они пассивны и не имеют собственных ожиданий относительно будущей рыночной конъюнктуры. Поэтому в качестве основной функции срочного рынка выступает страховая функция, а индикативная, регулирующая и спекулятивная функции имеют второстепенное значение. Дальнейшее развитие теории срочного рынка позволило опровергнуть представления о хеджере как о пассивном и нединамичном участнике, а также показало недопустимость противопоставления хеджеров и спекулянтов, т.к. на практике участники рынка могут выступать и в той, и в другой роли [2, с. 135; 3, с. 111; 7, с. 79].

Опционы являются достаточно сложными и, в то же время, очень гибкими инструментами, предоставляющими широкие возможности участникам рынка по максимизации доходов. При этом очень важен способ организации торгов и расчетов. Биржа как организатор торговли создает условия и обеспечивает снижение риска заключения сделок. Основными элементами биржевой торговли опционами являются способ организации торгов и средства торговли, порядок расчетов при открытии и ликвидации позиции, организация исполнения опционов. Самое важное звено – система гарантий исполнения сделок, что и предусмотрено в законодательной базе Республики Беларусь [1]. Системы гарантийного обеспечения на биржах Российской Федерации (FORTS) строятся на комбинации принципов брутто- и нетто- маржирования. При определении маржи учитывается формирование участков торговли, вертикальных спрэдов, комбинаций, покрытых опционных позиций, а также оценивается риск совокупной позиции участника клиринга (с учетом базового актива, фьючерсных контрактов). При операциях с поставочными опционными контрактами на биржах Российской Федерации и Республики Казахстан соблюдается принцип «поставка против платежа», часто игнорируемый срочными биржами США и Англии. Негативное воздействие на развитие торговли опционными контрактами в Российской Федерации и Республики Казахстан оказывает слабое взаимодействие расчетно-клиринговых палат различных бирж, хотя в XXI в. развитие расчетных систем идет по пути интеграции и укрупнения расчетных центров.

В законодательной базе Республики Беларусь опцион не определен как вид сделки, а в Российской Федерации опцион является односторонне обязывающим предварительным договором, при этом он может быть только двусторонней сделкой. Таким образом, операции с опционами на едином экономическом пространстве Республики Беларусь и Российской Федерации подпадают под действие законодательства Российской Федерации о рынке ценных бумаг, о банках и банковской деятельности, о валютном регулировании и валютном контроле, об антимонопольном регулировании, а также налогового законодательства обоих государств. На экономическом пространстве Республики Казахстан ситуация примерно такая же. Срочный рынок в Российской Федерации регулируется нормативными актами различных ведомств.

Различие подходов отдельных ведомств Российской Федерации к основным вопросам регулирования деятельности на срочном рынке и несоординированность их действий приводят к принятию ими документов, противоречащих друг другу. Основными сложностями на срочном рынке Республики Беларусь, Российской Федерации и Республики Казахстан вызывают: отсутствие единого законодательно закрепленного определения опционного контракта и емкой классификации опционов, ограничения на виды базового актива, налогообложение доходов по операциям хеджиро-

вания, двойное налогообложение операций с опционами, а также различные системы антимонопольного регулирования и валютного контроля за опционными сделками на экономическом пространстве формируемого Евразийского экономического союза. Положение контрагентов опционной сделки не является симметричным, что определяет особую роль среди производных финансовых инструментов, делает его менее рискованным по сравнению с остальными.

При операциях с опционами легко заранее определить возможную прибыль на основе изучения функции дохода опциона. В настоящее время на биржевых и внебиржевых рынках Российской Федерации обращается огромное количество разнообразных опционов («ванильные», «барьерные», «оптимальные», «средние» опционы). Каждая группа опционных контрактов включает в себя опционы различного вида («колл», «пут») и типа (американский, европейский, новый – китайский). При этом существует несколько категорий опционов в зависимости от соотношения страйка и спотовой цены базового актива: «в деньгах», «при деньгах», «вне денег». В основу классификации опционных контрактов могут быть положены такие параметры, как «страйк, базовый актив, дата исчисления, возможность досрочного исполнения и т.п., которые в большей степени соответствуют информационным технологиям современного фондового рынка» [22, с. 25]. Классификация, основанная на объединении опционных контрактов по цене исполнения представлена в табл. 1.

В зависимости от того, на какой базовый актив заключается опцион, различают – товарные и финансовые опционы. Среди финансовых опционов можно выделить финансовые опционы на традиционные активы, финансовые опционы на специфические активы и квазиопционы. Принадлежность опциона к той или иной группе очень важна, поскольку от этого, в частности, зависит премия опциона.

Премия состоит из двух компонентов: внутренней и временной стоимости опциона. Ее величина складывается под влиянием следующих факторов: времени до истечения контракта, безрисковой процентной ставки, спотовой цены, страйка, волатильности, вида и типа опциона, рыночных характеристик базового актива и организации торговли. Доминирующая роль принадлежит волатильности базового актива. Выделяют историческую и ожидаемую (подразумеваемую) волатильность. Первая представляет собой отклонение от среднестатистического курса базового актива за определенный период времени. Вторая является прогнозом инвестора относительно будущего поведения исторической волатильности (или курса базового актива). В настоящее время существует множество моделей определения стоимости опционов [22, с. 24], но прототипом для всех них послужили биномиальная модель оценки стоимости опционов (BOPM) и модель Блэка-Шоулса (BSOPM), которые были изначально разработаны для оценки европейских опционов на акции без выплаты дивидендов.

Основные модели оценки опционов

Опционы	Основные модели (способы) оценки	Недостатки модели (способа) оценки
Европейские опционы на акции без дивидендных выплат	Биномиальная модель оценки опциона (BOPM); модель оценки опциона Блэка-Шоулса (BSOPM); сложные, максимально приближенные к реальности модели	BOPM и BSOPM; недооценивают опционы, т.к. доходы по базовому активу являются не. нормально, а индивидуально распределяемыми; BOPM: величина премии зависит от количества интервалов, на которые разбивается срок до истечения; сложные модели: наличие нечетко определяемых параметров.
Европейские опционы на акции с выплатой дивидендов	BOPM	Не всегда возможно получить законченную формулу, что замедляет процесс вычисления.
	Модель Мертона	Дивиденды не являются непрерывно выплачиваемыми.
	Модель известных дискретных дивидендов	Оценка проводится на основе прогнозов будущих дивидендов, которые могут быть ошибочными.
Американские «колл»-опционы на акции без дивидендных выплат	См. европейские опционы на акции без дивидендных выплат	
Американские «пут»-опционы на акции без дивидендных выплат	Выбирается максимальная величина между внутренней стоимостью опциона и стоимостью, рассчитанной с использованием BOPM и BSOPM	Общие недостатки моделей BOPM и BSOPM
Американские «колл»-опционы на акции с выплатой дивидендов	Псевдо-американская модель	Определяет только нижнюю границу премии опциона
	Модель Ролла	Имеет более сложную форму, чем BSOPM
	Численные методы (например, имитация Монте-Карло, триномиальный подход)	Невозможно получить законченную формулу
	BOPM	Сложности при определении законченной формулы
Американские «пут»-опционы на акции с выплатой дивидендов	BOPM, BSOPM; численные методы; методы аппроксимации (метод Джонсона, подход составного опциона Джеске-Джонсона, квадратичные приближения МакМилана и Бароуна-Адези и Вэйди).	Недооценивают право раннего исполнения

Опционы на фондовые индексы	Оцениваются так же, как опционы на акции, но чаще всего применяется модель Мертона и модель известных дискретных дивидендов	Стоимость индекса не может быть логнормально распределена, поэтому оценка условна. Ни одна модель не учитывает возможности торговли опционами на индекс перед закрытием по цене ниже внутренней стоимости без возможностей арбитража
Фьючерсные опционы на акции	Модель Блэка	Отражает возможность торговли опционами на фьючерсы по цене ниже их внутренней стоимости, поэтому не всегда возможно объективно оценить американские фьючерсные опционы
	БОРМ, численные методы, модель составного опциона Платонова	Недостаточная точность оценки американских опционов
Опционы на валюту	БОРМ	Низкая скорость расчетов
	Модель Гармана-Колхагена (скорректированная модель Мертона); модель Блэка	Неточная оценка американских опционов. Допущение о логнормальном распределении валютных курсов
	Численные методы; метод Бароуна-Адези и Вэйли; приближение МакМилана	Недостаточная оценка предложения об одинаковой временной структуре процентных ставок
Процентные опционы	Простые методы (модель Блэка)	Долгосрочные и краткосрочные процентные ставки некоррелированы. Требуется предварительная корректировка форвардной цены облигации и ее волатильности
	Сложные методы (модель Блэка-Дермана-Тойя)	Логнормальное распределение процентных ставок. Учитывает только начальную временную структуру спотовых ставок, дальнейшие возможные изменения не учитываются
	Сложные методы (модель Хиза-Джэрроу-Мортена)	Описывает только начальную кривую форвардных процентных ставок, которые нормально распределены
	Сложные методы (подход Хала-Уайта)	Требуется предварительная корректировка всех переменных
	Сложные методы (подход Платонова)	Требуется предварительная корректировка волатильности

В дальнейшем в эти модели вносились корректировки с целью получения моделей оценки других видов и типов опционов. Вместе с тем уменьшение рассматриваемого временного интервала приводит к сближению этих моделей. Кроме того, обе рассмотренные модели оценивают опционы

посредством формирования самофинансируемого портфеля. Различия между BOPM и BSOPM состоят лишь в том, что в BSOPM – портфель перебалансируется бесконечное количество раз. Построение BOPM предполагает изменение цены в соответствии с теорией «случайного ожидания».

Определение величины факторов роста и снижения (особенно при большом количестве интервалов) возможно только при принятии факта логнормального распределения стоимости базового актива при постоянной ее волатильности, как и в BSOPM, так и в BOPM. Следует отметить, что при оценке процентных опционов, фьючерсных и американских опционов на любой базовый актив всегда существует риск получения ее необъективного результата при использовании BSOPM. В этом смысле BOPM является универсальной моделью, т.к. подходит для определения премии опциона любого типа и вида на любой базовый актив, т.е. оптимальна для формируемого экономического пространства Евразийского экономического союза. Сравнительный анализ моделей, максимально приближенных к реальности, с BOPM и BSOPM позволил:

а) во-первых, определить причины, по которым следует применять более сложные модели: доходы по базовому активу начисляются не средневзвешенно, а индивидуально распределенными, значит, BOPM и BSOPM недооценивают опционы; явление «уклон страйка» приводит к недооценке опционов с высоким страйком и переоценке опционов с низким страйком; волатильность имеет тенденцию возвращаться к среднему;

б) во-вторых, выявить ряд других причин, по которым предпочтение необходимо отдать BOPM и BSOPM: различия в расчетах с применением BOPM и BSOPM и сложных моделей, как правило, незначительны.

В целом, для определения стоимости любого опциона инвестор выбирает модель исходя из приемлемого для него соотношения простоты и реальности. Однако для получения корректного результата оценки опциона с максимальной долей вероятности следует учитывать сферу применимости каждой модели. Для оценки европейских опционов на акции с выплатой дивидендов можно использовать модели Мертона и известных дискретных дивидендов, которые являются усложненными разновидностями BSOPM.

Универсальными методами оценки американских опционов на любой актив являются BOPM и модель «адаптивной петли». Для определения премии американских опционов на акции эффективными являются разнообразные численные методы, модель Ролла, псевдо-американская модель, методы аппроксимации. При этом все модели недооценивают право раннего исполнения опциона.

Оценки индексных опционов осуществляются, в основном, посредством модели Мертона и модели известных дискретных дивидендов. Круг методов оценки фьючерсных опционов на акции включает численные методы, BOPM, модель составного опциона, модель Блэка. При оценке валютных опционов следует использовать BOPM, скорректированные модели Блэка и Мертона

(модель Гармана-Колхаге) [23, с. 310], численные методы, метод Бароуна-Адези [20, с. 44] и Чжоу Вэйди [13, с. 75], квадратичное приближение МакМилана [22, с. 25]. Все перечисленные методы позволяют получить примерно одинаковые корректные результаты с достаточной скоростью. Оценка процентных опционов все еще является предметом активного исследования и представляется достаточно сложной, поскольку поведение базового актива этих инструментов отличается от поведения акций и валюты, особенно в условиях формируемого Евразийского экономического союза [3, с. 122]. Для определения стоимости опционов на процентные инструменты применяются сложные однофакторные и многофакторные модели. Обе группы методов строятся на описании начальной временной структуры спотовых и форвардных процентных ставок, но не учитывают ее движение во времени [2, с. 140]. Результаты оценки при этом примерно одинаковы. Наиболее распространенными являются модели Блэка-Дермана-Тойя, Хиза-Джэрроу-Мортон, подходы Хала-Уайта. Может быть применена и простая модель расчета премии – модель Блэка [21, с. 100].

Развитие теории реальных опционов в условиях оптимальных валютных зон [14, с. 55] позволило применять теорию опционного ценообразования для определения стоимости различных производственных объектов, которая зависит не только от внутренних, но и от внешних по отношению к производственным характеристикам субъекта хозяйствования. Посредством проведения операций на опционном рынке можно решать задачи минимизации риска и (или) максимизации прибыли. Для этого инвестор создает портфели, имеющие спекулятивный (или хеджируемый) характер соответственно. Очевиден тот факт, что любая операция с опционами требует их предварительной оценки с целью определения всех возможных исходов хозяйственной и инвестиционной деятельности. Цель хеджирования заключается в фиксации цены актива на приемлемом уровне. Операции хеджирования, в которых задействованы опционные контракты, делятся на две большие группы: хеджирование посредством опционов; хеджирование опционов, т.е. страхование уже принесенных опционами доходов.

При хеджировании опционными контрактами применяются те же стратегии, что и при спекуляциях (спрэды, комбинации и т.п.), отличие состоит в разных целях их первоначального формирования. Хеджирование опционных позиций подразумевает страхование рисков только продавцом опциона. Одной из самых известных методик является хеджирование по Блэку-Шоулсу, которое основывается на построении модели поведения опциона с учетом показателей «дельта», «гамма», «вега», «тэта», «ро». Инвестор может разрабатывать стратегию хеджирования на базе любой из названных выше моделей. Анализ хеджирования коротких позиций по опционам на фьючерсные контракты с использованием модели Блэка на рынке Российской Федерации и Республики Казахстан показал, что наилучших результатов минимизации риска удастся достичь при

построении «дельта-гамма-вега»-нейтрального репликативного портфеля. Несколько затрудняет осуществление стратегии развития опционного рынка на экономическом пространстве формируемого Евразийского экономического союза наличие на опционном рынке Российской Федерации опционов только с одним сроком истечения. Существенное и, в целом, положительное влияние на рынок опционов формируемого Евразийского экономического союза смогут оказывать спекулятивные операции, которые, в первую очередь повышают ликвидность рынка. На российском рынке белорусскими операторами с успехом могут применяться вертикальные опционные спрэды. При этом инвесторы должны стремиться управлять короткими позициями в составе спрэда, т.к. они содержат большой потенциал прибыльности. В этом отношении спекулятивные операции на данном этапе несут некоторый элемент хеджирования, и здесь для белорусских операторов может быть полезным «дельта»-«гамма»-«вега»-«нейтральное» хеджирование.

Анализ прибыльности различных опционных стратегий показывает, что при любом движении рынка оператор рынка опционов может с выгодой осуществить технику «перехода» от коротких к длинным позициям, и наоборот. Указанная техника с успехом используется и при хеджировании опционными контрактами. Целью проводимых операций является получение затраченных на первоначальное открытие позиций средств и прибыли, которые затем реинвестируются. При этом «переход» по коротким позициям лучше осуществлять при движении курса базового актива в некотором ценовом интервале, т.к. при наличии тренда на рынке инвестор может временно нести большие расходы по марже, которые связаны с риском принудительного закрытия позиций, хотя прибыль гарантирована в любой рыночной ситуации. Одна из трудностей подобного вида спекулятивных операций состоит в обращении на российском рынке опционов только с одной датой экспирации. Тем не менее, основной риск при реализации «перехода» по длинным и коротким позициям заключается в выборе цены исполнения по вовлекаемым в торговлю опционам. На опционном рынке Российской Федерации он значителен, т.к. ликвидными являются контракты с ограниченным числом страйков, причем разница между ценой их исполнения значительна.

Таким образом, на экономическом пространстве формируемого Евразийского экономического союза могут эффективно применяться спекулятивные стратегии, в которых менеджмент рисков осуществляется через базовый актив, а длинные и короткие позиции по опционным контрактам являются статично удерживаемыми. Технологии «торговли волатильностью» предполагают осуществление «дельта»-нейтрального хеджирования с постоянной фиксацией полученного дохода, что также будет являться инструментом обеспечения устойчивого экономического развития на высшей ступени интеграционного формирования в условиях перехода к новому

информационного укладу национальных экономик Российской Федерации, Беларуси и Казахстана. В данном случае подразумевается волатильность, которая представляет собой не поддающийся управлению параметр, рассматриваемый как спекулятивный инструмент.

Литература

1. Постановление Комитета по ценным бумагам при Совете Министров Республики Беларусь № 02-п от 4 февраля 2002 г.
2. Гончарук Н.А., Горев В.Н., Козловский В.В. Модели стратегического развития в условиях перехода к VI информационному укладу мегаэкономики. – Мн.: Право и экономика, 2015. – 149 с.
3. Годес Н.В. Евразийский платежный союз: теоретическая модель и перспективы ее применения. / Н.В. Годес, под науч. ред. И.Н.Жук. – Мн.: Право и экономика, 2013. – 205 с.
4. Горбачев Н.Н., Козловский В.В. Валютный контроль экспортно-импортных операций в формируемом Евразийском экономическом пространстве // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: мат-лы междунар. научно-практ. конф. – Мн.: Ковчег, 2017, – С. 270-278.
5. Годес Н.В. Реализация валютно-финансовой интеграции в условиях формирования Евразийского платежного союза // Интеллектуальный капитал в экономике знаний. – М.: Юнити, 2017. – С. 152-171.
6. Годес Н.В. Анализ условий Евразийской валютно-финансовой интеграции // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2017. – № 3 (186). – С. 27-39.
7. Годес Н.В. Анализ условий Евразийской валютно-финансовой интеграции // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2017. – № 3 (187). – С. 74-80.
8. Годес Н.В. Совершенствование методики анализа процесса формирования платежного союза // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: материалы международной научно-практической конференции. – Мн.: Ковчег, 2016. – С. 175-178.
9. Годес Н.В. Применение мирового опыта реализации платежных союзов для выбора оптимального направления Евразийской валютно-финансовой интеграции в современных условиях // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. – 2016. – № 5. – С. 97-108.
10. Годес Н.В. Признаки формирования платежного союза // Социально-экономическое развитие организаций и регионов Беларуси: эффективность и инновации: мат-лы междунар. научно-практ. конф. / Витебский гос. технолог. ун-т. – Витебск: ВГТУ, 2015. – С. 143-146.
11. Козловский В.В. Инновационность – имманентная составляющая современной модели экономического развития // Интеллектуальный капитал в экономике знаний. – М.: Юнити, 2017. – С. 210-224.
12. Козловский В.В. Типовые платежные условия внешнеэкономических договоров (контрактов) государств-членов ЕвразЭС и связанные с ними риски международных расчетов // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: мат-лы междунар. научно-практ. конф. – Мн.: Ковчег, 2017. – С. 324-331.
13. Козловский В.В., Вэйди Чжоу, Цинуэнь Луй Воздействие гособлигаций как инструмента открытого рынка на экономический рост союзного государства (используя опыт Китая) // Российско-белорусская интеграция: от идеи к воплощению: сборник науч. ст. – Мн., Ковчег, 2016. – С. 70-75.

14. Козловский В.В. Деньги в международных экономических отношениях. – Мн.: Алгоритм, 1998. – 94 с.
15. Козловский В.В., Чаплыгин В.Г. Общетеоретические аспекты валютно-финансовой интеграции в условиях VI информационного уклада мегаэкономики и формирования региональных валютных зон // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. – 2015. – № 13. – С. 2-8.
16. Козловский В.В. Петрович А.А. Система платежей на евразийском экономическом пространстве с учётом опыта государств Западной Европы // Весці НАН Беларусі. Сер. гуманітарных навук. – 2001. – № 4. – С. 41-45.
17. Козловский В.В., Селищев А.С. Особенности пенсионной реформы в Китае // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. – 2015. – № 14. – С. 78-86.
18. Селищев А.С., Маховикова Г.А. Рынок ценных бумаг. – М.: Юрайт, 2014. – 483 с.
19. Селищев А.С., Селищев Н.А., Селищев А.А. Финансовые рынки и институты Китая. – М., Инфра-М. 2015. – 258 с.
20. Соболенко И.А., Давидович Л.Ч. Инновационный характер и мотивация трудовой активности в условиях «новой экономики» // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. – № 5. – 2016. – С. 42-45.
21. Рыбаков В.Г., Козловский В.В. Инвестиционная деятельность коммерческого банка с ценными бумагами и её анализ // Вестник Минского гос. лингвистич. ун-та. Серия 3. – 1998. – № 1. – С. 98-111.
22. Ткаченко С.Л., Козловский В.В. Евразийский союз: валютные аспекты интеграции // Вестник Полоцкого гос. ун-та. Серия D. – 2016. – № 5. – С. 24-29.
23. Barone-Adesi G., Whaley R.E. Efficient Analytic Approximation of American Option Values // Journal of Finance. – 1987. – No 42. – P. 301-320.
24. Black, F/ The pricing of commodity contracts // Journal of Financial Economics. – No 3. – P. 167-179.
25. Gorev V., Kozlovskiy V. Adjustment of corporate strategy of a manufacturing company under strategic unexpectedness // The advanced science journal. – 2014. – Vol. 12. – P. 83-92.



3.3. ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Традицией современной экономической теории стало подчёркнутое стремление к построению научной и объективной теории, свободной от произвольности и пристрастности, несмотря на то, что научным сообществом мир фактов, как правило, воспринимается сквозь призму уже сложившихся теорий. Важные научные решения, обычно описываемые как выбор между теориями, более точно выражаются как выбор между «формами научной работы», между «традициями» или между «парадигмами».

Быстрому развитию теории оптимальной валютной зоны (именно эта теория лежит в основе монетаризма-глобализма) в значительной мере способствовали экспансия американского доллара (американское направление) и формирование Европейской валютной системы (европейское направление). Сегодня развернулась большая деятельность в направлении научного, или, по крайней мере, систематического подхода к таким задачам, которые раньше относились исключительно к компетенции «практиков». ТОВЗ и теория денег, бесспорно, входят в это направление и являются одними из наиболее сложных теоретических построений этой области. Литература по вопросам оптимального валютного пространства настолько обширна, специализирована и богата подробностями, что совершенно безнадёжно, на наш взгляд, пытаться хотя бы кратко обрисовать её, однако попытки систематизации знаний по данной проблематике составляют лишь небольшую часть литературы по этим вопросам. Тем не менее, автор подчёркивает, что в настоящее время ощущается острый недостаток в разработках по ТОВЗ учитывающих межгосударственную экономическую асимметричность и асимметричность зависимости государств, желающих образовать единое валютное пространство (это в основном относится к республикам бывшего Советского Союза и государствам Восточной Европы). Та лёгкость, с которой некоторые экономисты-практики хотели бы переложить «классику» на действительность, представляется нам не совсем оправданной, ибо, как подчёркивал М. Алле «... В экономике, как и в любой другой науке в каждую эпоху, многие положения часто представляются прочно установленными.... Некоторые теории, чьи основы являются по меньшей мере спорными, изображаются как доказанные истины. И их так называемое совершенство нигде не берётся под сомнение, никто не принимает во внимание фактов, не укладывающихся в рамки этих построений...» [1]. Добавим, что на одном и том же наборе данных всегда можно возвести более чем один теоретический конструкт. Особенности внутренней структуры предлагаемой теории проявляются в том, что она учитывает проблемы, с которыми сталкиваются государства «переходной» экономики и экстраполирует их не только в узкотейоретическую плоскость,

но и на практику. В предложенной нами теории имеются концептуальные отличия от теории Р. Мандела и его последователей, заключающиеся, в частности в изначальном выдвигании несходящихся гипотез.

Так, например, процедура отбора критериев, основываясь на которых можно перейти к формированию единого валютного пространства, вторична по отношению к самому факту формирования объединения, в то время как традиционная ТОВЗ (и её модификации) требует первоначального выполнения этих критериев, после чего только происходит переход к единому валютному пространству (которое, как показывает практика, не обязательно будет оптимальным). Именно подобная обратная операция формирования целостного представления о сущности конкретной системы по множеству её частно-предметных фиксаций, дающих её многомерную развёртку, методологически ещё мало разработана. Здесь, на наш взгляд, необходимо найти «интегратор», способный в совокупности отношений улавливать единое качество системы, а во-вторых, задать критерий взвешивания этих отношений, который бы «автоматически» устанавливал их существование и ценность в едином целом. Заметим, что первоначально нами принимается рискованная гипотеза, выходящая далеко за пределы фактического базиса науки, но, тем не менее, претендующая на выявление фундаментального порядка, на построение системы глубоких, простых и устойчивых связей там, где раньше не было ничего, кроме массы различных и несопоставимых фактов. Наша задача – установление закономерностей между составными элементами кредитно-валютного объединения в их изменении в реальном времени, характеристика этих элементов количественными показателями. Исключительно через объединение доказательства и опровержений у нас появляется возможность развития аналитического доказательства, постепенного введения дедуктивных форм и мысленного эксперимента доказательства постулируемых гипотез.

Каждая теория создаётся в рамках конкретной парадигмы, а теории, существующие в рамках различных парадигм, не сопоставимы, в связи с чем одна и та же теория не может входить в разные парадигмы без предварительного её серьёзного переосмысления. «При смене парадигм невозможно осуществить преемственность теорий, то есть какие-то теории перенести из старых парадигм в новые – в контексте новых парадигм старые теории получают качественно новое содержание, иную интерпретацию» [2]. Мы не стремимся показать, что разрабатываемая нами парадигма лучше какой-либо другой, а лишь отмечаем, что она – иная и что наблюдаемые межпарадигмальные различия оправданы. Наша парадигма – иная, потому что перед ней стоит задача решать иные проблемы посредством использования отчасти тех же самых, отчасти – других методов по сравнению с теми, которые применяются в рамках прочих широко распространённых современных парадигм приближенных к области нашего исследования, но в любом случае никакая парадигма вовсе не обязана давать объяснение

всем фактам, с которыми она может столкнуться. В. Полтерович, рассматривая состояние экономической науки, отмечает: «Экономическая действительность слишком многовариантна и скорость её изменения опережает темп её изучения.... По-видимому, многообразие экономических явлений не может быть объяснено на основе небольшого числа фундаментальных закономерностей» [3]. Не находя кардинальных различий между рассматриваемыми нами методологиями, считаем возможным применить синтезированную методологическую модель общего познания, в которой «парадигма» Т. Куна тождественна «исследовательской программе» И. Лакатоса.

Сейчас мы подходим к основной задаче, которая была обозначена нами ранее, но до сих пор не получила своего решения – выбора центральной (базисной) парадигмы. Выражая определённые стороны, связи и отношения объективной деятельности, категории необходимости и достаточности позволяют назвать центральными не одну, а ряд парадигм, применимых в качестве нормативных относительно проводимого исследования и указывающих на способ достижения более глубокого, по сравнению с имеющимся, знания. Такими парадигмами мы определяем: (1) парадигму «достаточной» западной экономической системы и парадигму «транзитивной», «асимметричной», «асимметрично-зависимой» экономики; (2) парадигму «устойчивости» мирохозяйственных связей. Теориями же, заключающимися в рамки этих парадигм, являются теория оптимальных валютных зон, теория экономики переходного периода, теория макроэкономического равновесия, теория коалиций, теория управления сложными системами, теория глобализации. Заметим, что выбор данных парадигм и определение конкретных научных теорий позволит задать направление исследования и даст возможность осуществить разработку этого направления с позиции системного подхода, основанного на поиске инвариантных во времени и в пространстве отношений и количеств.

В качестве «предохранительного пояса» в работе определена совокупность вспомогательных гипотез, окружающих «ядро программы». Это гипотезы «О несходимости (неконвергенциональности) асимметричных экономических систем», «О возможности детерминирования условий для создания оптимального валютного пространства через объединение разрозненных экономик посредством введения в них единой (коллективной) валюты», «О необходимости и достаточности критериев, определяющих возможность формирования оптимального валютного пространства и границы кредитно-валютного объединения», а также ряд иных гипотез. Одновременно под негативной эвристикой, позволяющей достигать цели работы, допускаются исключительно постулированные аксиомы из различных областей знания, а под позитивной эвристикой, способствующей теоретическому наполнению исследования и эмпирическому тестированию предохранительного пояса – доказуемые допущения. Стоит отметить,

что даже подобный подход, позволяющий сформировать достаточно строгое научное представление об основных направлениях развития теории оптимальных валютных зон не даёт возможности выразить эту теорию с помощью моделей, сформулированных на строгом математическом языке. Если же обнаруживается противоречие между теорией и практикой, мы должны предполагать, что не выполнялись условия, принятые теорией, или в нашем анализе конечного результата какая-то ошибка. Таким образом, «никакой опыт никогда не может заставить нас отвергать или модифицировать априорные теоремы» [4].

По Фридмену, теория «объясняет» многое малым, извлекая общие и решающие элементы из массы сложных и детализированных обстоятельств, поэтому реалистичными исходные предпосылки вообще не бывают и больше того, «чем более важной является теория, тем более нереалистичны её предпосылки» [4]. На наш же взгляд, речь должна идти лишь о том, чтобы добиться вразумительности изложения выводов новой теории через рассмотрение её многоаспектности (проблема как индивидуально-историческое явление), а, принимая во внимание сложность и новизну проводимого исследования, считаем возможным утверждать, что только конечные фактические результаты способны показать, имеют ли категории приводимой аналитической системы упорядочения научную значимость. Понять, что такое применимость теоретических выводов, видеть, где проходит граница теоретического исследования и быть способным работать с результатами исследования – вот в чём существенная предпосылка любой научной деятельности. Решение научных проблем не должно приобретать поверхностный и неполный характер, оно должно быть комплексно завершённым, имея в себе, тем не менее, моменты, которые могли бы подвергаться дальнейшей научной разработке. В этом отношении мы прекрасно отдаём себе отчёт, что выполненное научное исследование может и должно быть продолжено, ибо с течением времени любая даже самая совершенная теория начинает рассматриваться в ином временном ракурсе, вследствие чего исследователь получает результат, отличный от результата полученного предшественником. Устаревшие теории нельзя в принципе считать ненаучными, но в таком случае едва ли можно рассматривать научное развитие как простой прирост знания.

Многофакторность общеэкономической интеграции создала базис для структуризации феномена интеграции в легковоспринимаемой форме, то есть восприятия интеграционных процессов в виде совокупности стадий и форм. Действительно, «экономическая интеграция... может принимать разные формы, представляющие неодинаковые степени интегрированности» [5]. Традиционные «стадии» и «уровни» интеграции, среди которых экономический союз – предпоследняя, а кредитно-валютный союз – завершающая «стадия», составляют устойчивое множество и хорошо известны, несмотря на то, что их проявление может происходить в различной

временной последовательности. Подобное «перепрыгивание» стадий мы можем наблюдать на примере Европейского союза, непосредственной атрибутивностью которого является полная экономическая интеграция, предполагающая унификацию валютно-денежной, бюджетно-финансовой, социальной и противочиклической политики.

Профессор В.Р. Евстигнеев [6] утверждает, что «при завершении формирования каждого интеграционного механизма другие механизмы не вырастают из него, как выростали бы «стадии» единого закономерного процесса... отрицательные стимулы, то есть стимулы возврата к менее интегрированным формам, нарастают экспоненциально по мере завершения строительства каждого специфического интеграционного механизма. В особенности это относится к валютно-финансовой интеграции... валютный союз не вырастает из интеграции финансовых рынков, а институциональная форма единой денежной системы не вырастает, в свою очередь, из менее жестких элементов валютного союза. Напротив, развитие каждой формы финансовой интеграции снижает вероятность развития новых её форм».

Кредитно-валютная интеграция, понимаемая как процесс нарастания тесноты связей между объектами кредитно-валютной сферы, сопровождается их сближением, появлением новых общих признаков. Противоположны ей по сущности не дифференциация и диверсификация как рост различий и структурной сложности, а кредитно-валютная дезинтеграция, и, в конечном счёте, изоляция (интеграция (изоляция) и дифференциация (нивелирование) не синонимичны, а сама «интеграция» не противоречит разнообразию, ведет к становлению некой новой целостности). Генезис валютных систем показывает, что все они без исключения, по мере своего созревания и структурного совершенствования, приобретали новые свойства, способные удовлетворять требованиям той или иной исторической эпохи, а стремление сочетать рассмотрение эволюции валютной системы в её исторической последовательности, позволяет выявить внутреннюю диалектику этой эволюции с логическим, проблемным анализом научного материала. Одновременно хотелось бы отметить, что рассмотрение процессов возникновения валютных объединений в «новейшей истории» необходимо, на наш взгляд, проводить в трёх пространственных измерениях: (1) возникновение и развитие валютно-финансовой интеграции в государствах – участниках Ямайской валютной системы; (2) валютно-финансовая интеграция в странах бывшего Восточного блока; (3) денежно-кредитная и валютно-финансовая интеграция (дезинтеграция) в период с объединения Германии и до настоящего времени.

Ряд исследователей (Чарльз П. Киндлебергер [7], Джеффри А. Франкель [8], Джеймс М. Бутон [9]) в области валютно-финансовой интеграции, отстаивая тезис о необходимости и первичности политической интеграции над интеграцией общеэкономической (а тем более валютно-финансовой и денежно-кредитной), базируются на том, что национальные валюты

являются выражением национального суверенитета, а потому валютная интеграция (реорганизация) может быть оправдана, если сопровождается глубокими политическими изменениями (первичность политической интеграции). Вот что пишет по этому поводу словенский исследователь М. Арах: «...при запутанной параллельной структуре деятельности Сообществ или (и) их членов были основания ожидать, что новый подъем, который бы способствовал внутренней динамике интеграционных процессов, будет принесен как раз переговорами в рамках ЕПС. Но оно, несмотря на почти десятилетнее существование, в конце семидесятых годов все еще боролось с вопросами процедурного характера; это был надежный знак, что участники по определенным содержательным вопросам, вопреки некоторым значительным успехам, еще не были готовы к конструктивному диалогу» [10]. Другие (Э.Х. Халлетт [11], Д. Гросс, М. Эмерсон [12]) настаивают на прерогативе межгосударственной экономической конвергенции (первичность сходимости экономических структур и отношений), так как симметричное экономическое развитие, по их мнению, является залогом успешного функционирования валютного объединения. Исследователи единодушно сходятся во мнении, что важнейшим преимуществом единой валюты над необратимо зафиксированными валютными курсами является то, что единая валюта позволяет валютному союзу пользоваться максимальным доверием, что в свою очередь вытекает из конвергенции норм эффективности долгосрочных финансовых инструментов по странам интеграционной группировки. В тоже время, если бы важнейшим моментом действительно была жесткость правовой привязки к определенной политике, доверие могло бы быть в равной мере обеспечено правовыми мерами на национальном уровне.

В исследованиях механизма курсообразования всё чаще начинает превалировать точка зрения о поляризации выбора: или свободное плавание, или введение как можно более жесткого фиксированного режима. Причина, по-видимому, заключается в том, что любой промежуточный вариант в большей степени уязвим для спекулятивных атак и нестабильности, и будет, поэтому, требовать более частых вмешательств центрального банка – однако, как хорошо известно, центральный банк не всегда в состоянии принимать решения лучше тех, которые определяются рынком.

Попытки создания валютных союзов между различными государствами неоднократно предпринимались в XIX – начале XX вв. – время, когда начался отход от золотого стандарта и переход к бумажно-денежному обращению, в связи с чем вопросы регулирования международной торговли и сальдо платёжных балансов приобрели особую актуальность (напомним, что при золотом стандарте, возникшее отрицательное сальдо платёжного баланса погашалось государством посредством физического перемещения золота). Основной довод, которым во все времена оперировали сторонники создания валютных союзов заключается в том, что валютный союз способ-

ствуется более эффективной и развернутой рационализации промышленности и торговли, чем это было бы возможным при одном только таможенном союзе. Этот аргумент нашёл отражение в неоднократных попытках создания валютных союзов (Австро-Германский валютный союз 1857-1866 гг., Латинский монетный союз 1865-1927 гг., Скандинавский валютный союз 1875-1917 гг., Бельгийско-Люксембургский валютный союз 1921 г. до момента запуска в обращение евро). Заметим, что причины образования валютных союзов в системе фиксированных валютных курсов отличались от причин, которые вызывали появление валютных союзов в дальнейшем (чисто политические причины уступили место причинам экономическим, и произошло это во всех, на наш взгляд, валютно-финансовых группировках). Показателен в этом случае пример Ирландии. Курс ирландского фунта был зафиксирован к фунту стерлингов в 1921 г., однако это не помешало ему в 1979 г. выйти из союза (по причинам экономической целесообразности) и присоединиться к Европейской валютной системе.

Вначале Дж. Миид в Англии, а позже М. Фридмен в США, обосновали концепцию плавающих валютных курсов, основная суть которой сводилась к тому, что при условии сохранения стабильных валютных курсов, проблема одновременного достижения внутреннего и внешнего экономического равновесия не может быть разрешена. Переход к свободно изменяющимся валютным курсам, который, как предполагалось, позволит решить массу экономических неурядиц, был поставлен на повестку дня, и был произведён через отказ от договорённостей Бреттон-Вудса.

Ориентиры политики регулирования обменного курса – соблюдение внешнего и внутреннего макроэкономического равновесия – имеют выход на проблемы межсекторных увязок. Курс оказывает влияние на темпы экономического роста и национальную конкурентоспособность; во внешнем секторе – на сальдо торгового и платежного балансов; в монетарной сфере – на динамику иностранных активов государства; в фискальной сфере – на обслуживание внешнего долга, динамику доходной и расходной статей государственного бюджета и т.д.

Фактически одновременно, в 1961 г. мир стал свидетелем рождения «глобального монетаризма», основателем которого является Р. Манделл (монетаристы-глобалисты отождествляют мировое хозяйство с единой интегрированной системой). Поначалу, сторонники этого направления – одни более, другие менее последовательно, выступали за возврат к механизму фиксированных валютных курсов, так как видели в этом путь разрешения межгосударственных экономических противоречий. Более того, в период 1961-1969 гг. появился ряд работ американских учёных-экономистов, открывших дискуссию «о единой валюте».

Р.А. Манделл [13], П.Б. Кенен [14] и Р.И. МакКиннон [15], являясь основоположниками теории оптимальной валютной зоны (ТОВЗ) и занимаясь изучением природы возникновения валютных союзов, опреде-

лили ряд базовых квантифицирующих экономических принципов, позволяющих государствам проводить интеграцию своих денежно-кредитных систем. Исследования, основывавшиеся на изучении сравнительных преимуществ политики фиксированного валютного курса и перехода к единой валюте, установили, что валютный курс является действенным инструментом восстановления экономического равновесия, если: (1) страны подвержены асимметричным шокам, требующим взаимного приведения в соответствие сравнительных цен товаров, которые производятся в этих странах; (2) внутренние цены не являются полностью гибкими и, следовательно, не приспосабливаются к шокам немедленно; (3) внутренние цены не индексируются немедленно в связи с колебаниями обменного курса (т.е. изменение сравнительных цен в результате изменения обменного курса не нейтрализуется немедленно движением внутренних цен); (4) иные механизмы приспособления, такие как, например, мобильность факторов производства или фискальный федерализм, отсутствуют или играют незначительную роль. В дополнение к традиционным критериям ОВЗ, существуют критерии, соблюдение которых также способствует развитию процессов денежно-кредитной интеграции. Это, в частности: (1) желание одного из государств импортировать денежно-кредитную стабильность; (2) потребность в развитии интеграции с соседом или торговым партнером; (3) необходимость получения доступа к адекватному уровню резервов.

Переход к плавающим валютным курсам поставил перед денежными властями многих государств мира задачу координации своих национальных валютных политик. Как пишет В. Павлов, «в период между 1946 и 1973 гг. было проведено более 500 девальваций и 10 ревальвации валют стран-членов МВФ» [16]. Одновременно, чтобы понять причины перехода МВС от фиксированных к плавающим валютным курсам, посмотрим аргументацию В. Аржи: «...фиксированные валютные курсы могут функционировать при наличии следующих трех условий. Во-первых, ключевая страна, которая находится в центре финансовой системы, должна быть сама стабильна с экономической и политической точек зрения, и обеспечивать тем самым достаточно стабильное состояние международной валютной системы. Во-вторых, механизм урегулирования, преодоления и исправления возникающих диспропорций в платежных балансах должен функционировать относительно безболезненно. В-третьих, международная социальная и политическая обстановка должна быть достаточно стабильной». Как мы видим, ни одно из вышперечисленных условий в начале 1980-х гг. полностью не исполнялось. «Свободное плавание», многократно увеличив степень возникающих валютных рисков, выявило необходимость поиска путей реализации согласованной политики курсообразования (при этом хотелось бы отметить, что подобная задача стояла, в первую очередь, перед государствами – бывшими участниками Бреттон-Вудской валютной системы, а не перед странами – членами Совета Экономической Взаимопомощи). В исследовании

ГАТТ («Торговля в условиях плавающих валютных курсов») отмечено, что «...усиление инфляции в развитых капиталистических странах и введение плавающих валютных курсов привели к резкому возрастанию валютных рисков, связанных с вложениями во все виды активов. У владельцев активов на основании всей имеющейся в их распоряжении информации, которую теория и практика считают относящимися к прогнозированию валютных курсов, формируются определенные ожидания относительно будущего развития валютных курсов...» [17].

В середине семидесятых годов инфляция в государствах-членах ЕЭС сильно и неравномерно подскочила, возросла безработица, курсы валют стали нестабильны, европейский рынок доллара вышел из-под их контроля. И хотя ситуация на мировом рынке была ничуть не лучше, экономические проблемы в Сообществе поставили под угрозу само его существование. Поэтому вновь появились размышления о зоне монетарной стабильности, которая бы располагала широким спектром защитных механизмов и включала всех членов ЕЭС.

На начальных этапах (как, например, план Вернера), под координацией в валютной сфере понималась исключительно согласованность государственных монетарных и бюджетных политик, согласованность налоговых политик, установление единых налоговых уровней. Плавное уменьшение флуктуационных коэффициентов между отдельными валютами, по замыслу авторов плана, привело бы к общим деньгам с общими монетарными резервами и системой краткосрочных кредитных привилегий для тех членов, которые бы столкнулись с проблемами платежеспособности. Соглашение представляло сознательную попытку предотвращения ослабления западной монетарной системы на основе ограничения монетарных колебаний, а также установления рамок общего колебания валют по отношению к доллару.

США, как представляется, не были заинтересованы в возникновении европейской корзины валют, которая бы уменьшила преобладающую роль доллара в мировой денежной системе; их более привлекала система несвязанных национальных валют, привязанных к доллару. После отмены конвертируемости доллара члены Сообщества могли бы единой монетарной политикой сформировать свою «монетарную змею», но преобладающая роль США на мировой арене в то время им это усложнила, а ведь они не могли позволить себе большей ревальвации собственных валют из-за фактической невозможности прогнозирования последствий для своей экономики. В тоже время, при создании ЕВС были предприняты меры, чтобы по возможности ограничить американское влияние на деятельность этой новой валютной группировки. Ни доллар, ни СДР не были включены в состав валютной корзины, определяющей стоимость ЭКЮ. К тому же, обязательный обмен 20 % официальных долларовых активов на европейскую валютную единицу имел целью заместить резервным средством интернационального характера американскую валюту, по существу в принудительном порядке.

Параллельно с развитием общей экономической интеграции, происходило усложнение форм и методов интеграции валютно-финансовой. Переход к единым деньгам повсеместно перестал быть самоцелью и всецело оправдывать экономическую кооперацию, на первый план вышла политика межгосударственной экономической конвергенции. В идеале, для того, чтобы говорить о возможности применения механизмов действия единой валюты, речь должна идти о создании «оптимальной валютной зоны», предполагающей соблюдение её участниками ряда основополагающих конвергенционных принципов. Именно в этом случае можно будет говорить о реализации эффективной коллективно согласованной денежно-кредитной политике и адекватной реакции всех регионов зоны на одинаковое экономическое воздействие. Внимание учёных и практиков сконцентрировалось на разработке методологии регулирования и управления параметрами экономической конвергенции, что нашло отражение в принятии ряда основополагающих документов, закреплявших конкретные величины и сроки экономической сходимости (Договор об объединении денежных систем ГДР и ФРГ, Маастрихтский договор, Договор Карибских государств о создании зоны валютной (монетарной) стабильности, Договор об объединении денежных систем России и Беларуси и т.д.).

Ряд экономистов (Ф. Перру, Ж. Денизе [18]) своевременно указали на несоответствие классических моделей экономического развития складывающейся ситуации (теория «международных несоответствий и асимметрий» уделяет внимание как различиям во внутренней экономической инфраструктуре, так и в международном обмене). Различия в поведении экономических агентов (а как следствие и различия в общей реакции экономики на какие-либо воздействия), различия во влиянии, которое разные страны могут оказывать на международный обмен, сопровождаются явлениями «структурного превосходства», которые проистекают из асимметричных действий, совершаемых одними странами по отношению к другим странам. В связи с этим, вопросы определения номинальных и реальных условий и сроков экономической сходимости стали основными вопросами, на которых экономическая мысль акцентировала своё внимание. И действительно, сочетание таких событий как переход к плавающим валютным курсам и появление теории оптимальной валютной зоны создали предпосылки для выработки действенных механизмов по формированию валютных союзов (объединений) в системе асимметрично зависимых экономик. Тот же ЕВС не сегодня-завтра столкнётся с необходимостью определения подобных основ в силу планируемого расширения на восток. Если на первом этапе создания союза его членами стали государства Западной Европы с устоявшимися рыночными механизмами регулирования экономики, то в последующем, о чём свидетельствуют планы «дирижёров» ЕВС к нему присоединятся и бывшие социалистические государства. Анализ научной литературы позволяет автору предположить, что государства ЕВС не имеют чётких

теоретических и методологических разработок, обосновывающих экономический смысл подобного расширения.

ТОВЗ не является, на наш взгляд, неким «устоявшимся» учением, несмотря на наличие определённых атрибутов. Теория оптимальной валютной зоны подвержена постоянным внутренним изменениям. Более того, как отсутствует теорема «о едином центральном банке» (хотя необходимость единого центрального банка в валютном объединении сегодня мало кем оспаривается), так и отсутствует тело теоремы «об оптимальной валютной зоне». Мы видим условия, выполнение (невыполнение) которых позволяет (не позволяет) государствам образовывать валютный союз. На наш взгляд, ТОВЗ есть компилирование требуемых отдельных параметров межгосударственной экономической конвергенции, исполнение которых, как считают участники конкретной валютно-финансовой группировки, создаст условия для перехода к стадии образования валютного союза. И действительно, рассмотрение динамических моделей, описывающих создание единых валютных зон, позволяет с определённой долей уверенности утверждать, что при заключении валютных союзов параметры экономической сходимости учитывались (и учитываются) не всегда. Более того, некоторые учёные (большой частью западные) проводили и проводят исследования на предмет удовлетворения конвергенционными условиями таких валютно-финансовых группировок как бывший Советский Союз и США. В тоже время стоит отметить, что экономическая сходимость или несходимость никогда не были основополагающими принципами существования единого валютного пространства в этих объединениях, на первом плане доминирующую роль всегда играли факторы политические.

Процесс интернационализации валютного механизма неразрывно связан с «текучностью» ТОВЗ. С одной стороны, глобализация мирохозяйственных связей требует от экономической науки выработки и обоснования соответствующей теоретической базы, а с другой, наука отталкивается от бытия и, учитывая реальность, предпринимает попытки объяснить происходящие процессы. Исследования, проведенные автором, позволяют сделать вывод о том, что классическая ТОВЗ как раз и является тем пробелом, который в экономиках переходного периода должен быть дополнен, переработан, и, если возможно, адаптирован. «Детали конструктора» ТОВЗ можно и нужно применять в переходных (постсоветских) экономиках с большой долей осторожности, так как рыночные механизмы межгосударственной экономической подстройки работают очень плохо. В связи с этим, исследуя проблему образования валютного союза (валютных союзов) на территории бывшего Советского Союза и стран бывшего социалистического лагеря, имеет определённый смысл обращение к механизму переводного рубля СЭВ. На самом деле, «открытость» любой экономики конечна, и именно поэтому любую экономическую систему в конечном итоге можно рассматривать как закрытую. На сегодняшний день страны бывшего Восточного блока

достаточно чётко обозначили свою валютно-финансовую ориентацию. Часть из них войдёт в зону евро, часть останется в рублёвой зоне «нового типа», часть (республики Средней Азии и Закавказья), как представляется автору, пойдут на образование собственной валютной зоны. Вспомним дискуссию между представителями западной и восточноевропейской научных школ. Западники утверждали, что сущность (природа) переводного рубля СЭВ нерыночная, чего собственно противоположная сторона и не отрицала. Одновременно для переводного рубля СЭВа не существовало действенных стимулов перехода на рыночные принципы обращения, так как этого не требовала ситуация (и что немаловажно, среди валют стран-членов СЭВ не было никакой конкуренции). Диаметралью противоположная ситуация складывалась в Западной Европе, где все валюты были свободно конвертируемыми (происходило соперничество западноевропейских валют). И именно необходимость устранения валютной конкуренции могло послужить причиной перехода к единой европейской валюте.

В тоже время, для рассмотрения валютно-финансовой интеграции (в части образования валютных союзов), необходимо определить стандартный язык интеграции. Под валютной зоной мы понимаем зону доминирования одной какой-либо валюты, которая способна на всей территории зоны выполнять все функции денег.

Затрагивая определение «валютной зоны», Л.И. Фрей характеризует её как «объединение государств, которые производят свои международные расчёты в валюте основной страны зоны, концентрируют валютные резервы в этой стране, поддерживают устойчивый курс своих валют по отношению к валюте основной страны [19]. Между государствами, входящими в состав зоны, как правило, нет валютных ограничений». А вот как характеризует оптимальную валютную зону уже наш современник американский исследователь Дж. Франкель: «...Совокупность стран, которые высоко интегрированы в сфере торговли, капиталов, рынков рабочей силы и др. может представлять собой оптимальную валютную зону. Оптимальная валютная зона может быть определена как область, которая не является ни столь малой, ни столь открытой, чтобы она выиграла материально от привязки её валюты к третьей валюте, ни настолько большой, что она выиграла бы материально, распавшись на подобласти с различными валютами...» [20].

В отличие от валютной зоны, валютный союз, по мнению экономистов-исследователей, предполагает введение в обращение единой валюты (либо установление фиксированных валютных курсов) с одновременным исполнением основных положений теории оптимальной валютной зоны (то есть удовлетворение требованиям экономической сходимости). Показательно то, что государства-члены в дискуссиях, которые происходили на учредительной встрече Совета Европы, не пришли к точному определению понятия «союз» (в контексте общей интеграции, разумеется).

Определены были только рамки такой формы связи, а именно создание единого экономического и монетарного союза. И именно подобная «рамочность» позволяет говорить об общих трудностях «стандартного» языка интеграции.

Мы не согласны со второй частью вышеприведённого определения. Из логики рассуждений следует, что валютный союз может образовываться странами, равными (или приблизительно равными) по уровню своего экономического развития. Но что в таком случае делать государствам, которые, может быть, желают пойти на создание валютного союза по каким-либо иным, нежели экономические, причинам, но не удовлетворяют требованиям экономической сходимости? Более того, обособленное экономическое развитие способствует в большей степени межгосударственной дивергенции (расхождению), так как факторы и темпы экономического развития представляют собой некие детерминированные величины. Таким образом, опираясь исключительно на конечные положения теории экономической конвергенции можно будет прийти к выводу, что существует ограниченно малое количество государств, которые могут позволить себе приступить к созданию валютного союза, и ещё меньшее количество, кто сможет этот союз создать (представляется, что современное состояние международных экономических отношений требует новых знаний в области т.н. опережающего экономического развития, которое входит в противоречие с постулатами классической теорией экономической конвергенции – усиливающееся расхождение между странами, находящимися в данный момент времени на своём собственном этапе развития). Сегодня даже Европейский валютный союз мы можем назвать таковым с большой долей условности, так как не имеем клиометрической опоры, что связано, однако, не с экономической несходимостью, наблюдаемой среди участников союза, а с не долгим сроком существования союза.

До сих пор разработки связанные с теорией оптимальной валютной зоны были преимущественно посвящены предварительной межгосударственной конвергенциальности, и в меньшей степени – проблемам нивелирования тех расхождений, которые оставались к моменту старта валютного союза или появлялись в процессе его функционирования. Показателен в этом смысле пример Советского Союза, когда вчера ещё на едином валютно-денежном пространстве единомоментно появились пятнадцать независимых эмиссионных институтов, основная задача которых состояла в поддержании валютной стабильности при сохранении единого валютного (рублёвого) пространства (до 1993-1994 гг.). Действительно, валютный союз может быть создан, успешно функционировать, но в какой-то момент времени кто-либо из членов этого союза осознав своё опережающее (пусть, может быть, и мнимое) развитие, постарается принять меры к выходу из союза. И в этой связи, каковы должны быть упреждающие меры, направленные на недопущение возникновения подобной ситуации? На какие разработки методологичес-

кого характера должно опираться государство, чтобы иметь возможность объективно взвесить все «за» и «против» вхождения в валютный союз либо выхода из валютного союза?

Так, например, дискуссия, предшествовавшая вступлению государств в ЕВС, была разнонаправленной (от механизма взаимной фиксации валютных курсов (технический аспект) до ожидаемых изменений в социальной сфере (социальная политика сообщества)). Одновременно был разработан план выхода государств из членов ЕВС. Монография Р. Ваубеля [21], по праву являющаяся одним из лучших трудов западных учёных-экономистов в области валютной унификации, предложила сравнительный анализ различных путей перехода к единой валюте и образованию единого валютного пространства в Европе. Автор книги – исследователь Университета экономики в Киле, отталкиваясь от уже разработанной теории оптимальной валютной зоны, пытается обосновать строительство валютного союза не на экономической сходимости как некой первооснове, а на неизбежности нивелирования расхождений в экономической сфере через установление единой валюты. Действительно, и мы должны с этим согласиться, процессы валютного объединения нельзя рассматривать исключительно через призму теории Р. Манделла, их нужно подвергать всестороннему исследованию. И как представляется, исполнение условий ТОВЗ не является определяющим моментом, оказывающим безусловное влияние на принятие государством решения об участии (неучастии) в валютном союзе.

Хотелось бы подчеркнуть, что введение единой валюты, несмотря на рисуемые радужные перспективы (как в первые месяцы 2002 г.), несёт с собой массу проблем. Во-первых, это проблема техническая – необходимость замены наличных банкнот, монет, пересчет безналичных средств в новую валюту, во-вторых, это необходимость реализации единой политики нового сообщества в области денежно-кредитного регулирования экономики, в-третьих, и это, пожалуй, основной момент, которому требуется уделить особое внимание, регулирование текущей деятельности союза (если он всё же создан).

Иногда, дабы избежать необходимости соблюдения конвергенциальных требований, некоторые государства прибегают к выбору «неклассических» путей образования валютных союзов со своими партнёрами. Выражается это либо в привязке национальной валюты к валюте государства-партнёра, либо придание иностранной валюте статуса законного платёжного средства и введение её в обращение. Но, несмотря на кажущуюся «распространённость» подобных процессов, «распространённость» эта кажущаяся, так как привязка национальных валют проводится только по отношению к избранным валютам (Южная Америка – американский доллар, государства Центральной Африки – евро (а до этого – французский франк), страны Азиатско-тихоокеанского региона – японская йена). К тому же, привязка (замещение)

несут в себе как приобретения, так и потери, причём потери могут быть выше, нежели потенциальные приобретения (вспомним, к примеру, события последних дней 2001 г. в Аргентине, когда общая неконкурентоспособность экономики, вызванная неадекватной реализацией валютной политики, привела к параличу государственной системы управления). Причины, почему большинство стран не хотело бы принять валюту иностранного государства в качестве национальной понятны. Во-первых, это полный отказ от денежно-кредитной независимости (потеря одного из символов национального суверенитета). И, во-вторых, это то, что в теории границы политических образований и оптимальных валютных зон не должны совпадать, а на практике они почти всегда совпадают.

На самом деле, исследование природы возникновения и существования валютных союзов и зон, валютного замещения и пр. следует, по-нашему мнению, начинать с исследования как теории денег и денежного обращения в общем, так и подраздела валютных курсов, в частности. Касаясь вопросов развития теоретико-математического анализа, У. Баумоль в своей работе «Чего не знал А. Маршал: вклад XX ст. в экономическую теорию» [22] справедливо отмечает, что «...главный переворот произошёл в трёх сферах. Первая – формализация макроэкономических исследований. Вторая – создание новых действенных инструментов и их применение для описания функционирования реальной экономики, а также верификации и повышения содержательности самой теории. Третья сфера – ... получившее широкое распространение теоретического и эконометрического анализа в прикладных целях...». И в этом смысле, учение о валютных курсах, как раз и представляет тот раздел экономической теории, который близок к прорыву и имеет ярко выраженный прикладной характер. Не стоит забывать, что отстаивая принципы свободной конкуренции, экономисты распространяют эти принципы и на конкуренцию национальных (или коллективных) валют. А это, в свою очередь, может привести к образованию трёх – четырёх – пяти гигантских по своим масштабам валютных союзов (валютных зон), которые будут находиться в состоянии постоянной конкуренции между собой. Одна из выдвигаемых сегодня гипотез заключается в том, что мировая валютная система в будущем будет представлена меньшим количеством валют, нежели это имеет место сегодня. Страны с недостаточно открытыми экономиками, откажутся от своих валют в пользу валют других государств. Одна из версий накладывается на уже знакомое утверждение: мир будет трёх-четырёх-пяти блоковым – доллар, евро, йена, рубль и индийская рупия. В тоже время конкурентоспособность валюты представляет собой явление относительное, поскольку характеризует интегральное свойство, обуславливающее способность валюты удовлетворять потребителей к её составляющим (т.е. уровням её определённых потребительских характеристик, необходимых для доминирования) по сравнению с валютами – потенциальными заместителями в условиях статической динамики рынков.

Ситуационная задача. Методология расчёта приобретаемого (теряемого) сеньоража при создании межстранового кредитно-валютного объединения (на примере российско-белорусского валютного объединения). Создание межгосударственных кредитно-валютных объединений не является каким-то абсолютно новым событием в экономической истории мира. В тоже время, отсутствие чётко проработанных методологических принципов расчёта приобретений / потерь от вступления в валютный союз порождает страх и неуверенность у государства перед будущим, и касается это зачастую эмиссионных приобретений / потерь.

Постараемся оценить, что будет выгоднее для Беларуси: введение новой региональной валюты (совместно с Россией) либо принятие российского рубля, для чего подсчитаем выручку от сеньоража, которую Белоруссия получит (или недополучит) в результате использования российского рубля.

1) Подсчет выручки от сеньоража внутри валютного объединения

Сеньораж измеряется как ежегодное изменение в деньгах «повышенной эффективности» (или валюты в обращении). Следуя рекомендациям С. Фишера, проведём анализ соотношения «сеньораж/ВВП», который получит Белоруссия в рамках валютного союза (см. табл.). Первые три колонки показывают оценки, предполагая три различных прогноза инфляции. Следующие три колонки показывают оценки сеньоража, используя те же три предположения об инфляции денег «повышенной эффективности».

Как предполагается, последние три оценки будут объективнее трёх предшествующих, поскольку количество денег «повышенной эффективности» будет больше, чем валюты, находящейся в обращении. Оценки показывают, что ожидаемый сеньораж в валютном союзе составит менее одного процента ВВП Беларуси.

Таблица 1

Рассчитанный сеньораж / ВВП для Беларуси как члена российско-белорусского валютного союза

	S_{11}	S_{12}	S_{13}	S_{21}	S_{22}	S_{23}
Беларусь	0,081	0,081	0,073	0,191	0,0174	0,171

Примечание: S_{IJ} : $I = 1,2$; $J = 1,2,3$. Индекс I относится к использованию валюты в обращении [$I = 1$] и деньгам «повышенной эффективности». Индекс J предполагает уровень инфляции в Беларуси после образования российско-белорусского ВС.

2) Конверсионные издержки

Согласно установленным правилам, валютные транзакционные издержки могут быть подразделены на:

– финансовые – разница между ценами покупки-продажи иностранной

валюты банком, комиссионный сбор и другие административные издержки, которые несёт экономический агент при обмене национальной валюты на иностранную;

– внутренние – затраты международного финансового менеджмента (контроль денежных операций, анализ валютных рынков и т.д.)

Конверсионные издержки «Россия-Беларусь» сконцентрированы сегодня по трём основным направлениям: «российский рубль ↔ доллар США», «белорусский рубль ↔ доллар США», «российский рубль ↔ белорусский рубль». Суммарно эти издержки зависят от объема проводимых операций и размера оплаты за валютную конвертацию:

$$T_t = \rho_t \frac{Y_t}{ВВП_t} \quad (1)$$

где T_t – транзакционные издержки (в процентах от ВВП), ρ_t – средняя комиссия за конвертацию (в %), Y_t – объем операций «российский рубль – доллар США», «белорусский рубль – доллар США», «российский рубль – белорусский рубль» в настоящее время.

В связи с тем, что все операции между Россией и Беларуссией выражены в долларах США, нам будет легче все расчеты производить относительно этой третьей валюты. Измеряем Y_t ценовое соотношение экспорта-импорта к ВВП (здесь мы используем только операции по текущим счетам). Суммирование счета текущих операций и счета финансовых операций с капиталом не происходит, так как из-за отсутствия данных необходимо сделать произвольное предположение: а) о валютной структуре этих операций; и б) о соотношении этих операций, включающих действительную валютную конверсию и, таким образом, принимающих на себя часть конверсионных издержек.

Окончательная оценка T_t требует наличия информации по средним транзакционным издержкам, взимаемым финансовыми посредниками при торговле иностранной валютой как в России, так и в Беларуси. Предложенный метод не может претендовать на объективность, так как и в Беларуси, и в России очень высока доля теневой экономики, которая просто-напросто не поддается статистическому измерению.

Используя оценки сеньоража и объем операций конверсионных операций, предположим, что величина ρ_t переходит в ρ_e^* , причем обе они не будут чувствительны к видам валют (российский рубль или новая региональная валюта). Устанавливая равенство $S_t = T_t$ и используя формулу (1), можно подсчитать ρ_e^* по формуле (2):

$$\rho_t^* = \frac{S_t}{Y_t}, \text{ где } Y_e^* = \frac{Y_t}{ВВП_t} \quad (2)$$

Далее сравним оценку ρ_e^* с базовой оценкой ρ_e^b – величиной средних транзакционных издержек при существующем положении (когда в обращении находятся две, а то и три валюты) и посмотрим, будет ли последняя больше, чем предыдущая или нет. Если $\rho_e^* < \rho_e^b$, то мы приходим к выводу, что использование российского рубля будет выгоднее использования новой региональной валюты. Если же $\rho_e^* > \rho_e^b$, выгоднее ввести новую валюту.

а) Подсчет выручки от сеньоража внутри ВС

Мы подсчитали сеньораж как ежегодное изменение в деньгах «повышенной эффективности». Этот расчет сеньоража иногда обозначается как поток наличности или денежное исчисление сеньоража. Другой способ подсчета сеньоража – измерение затрат, рассчитывающий сеньораж как: (а) стоимость уплаты номинальных процентов, который частный сектор недополучает, если владеет деньгами, а не приносящими доход активами; (б) «недоплаты», образующиеся у государства, когда оно выпускает деньги, которые, в свою очередь, могут считаться беспроцентной облигацией.

Сеньораж как часть ВВП в данном году t может быть рассчитан как:

$$S_t = \frac{\Delta H_t}{ВВП_t} = \frac{\Delta C_t}{ВВП_t} + \frac{\Delta R_t}{ВВП_t} \quad (3)$$

где H_t – деньги «повышенной эффективности», C_t – валюта в обращении, R_t – величина обязательных банковских резервов, депонируемых в центральном банке, Δ – ежегодные изменения.

Уравнение (3) предполагает, что центральный банк не начисляет проценты на суммы депонированных коммерческими банками резервов. В тех же странах, где банковские резервы приносят проценты, соотношение «сеньораж/ВВП» можно рассчитать точнее, используя уравнение (5):

$$S_t = \frac{\Delta H_t}{ВВП_t} = \frac{\Delta C_t}{ВВП_t} + \frac{\Delta R_t}{ВВП_t} - i_t \frac{R_t}{ВВП_t} \quad (5)$$

где i_t – номинальная ставка, начисляемая на резервы коммерческих банков в центральном банке. Если $i_t = 0$, то уравнение (5) переходит в (3).

Показатель «сеньораж / ВВП» можно выразить и по-другому, используя уравнение 4:

$$S_t = \left(\frac{\Delta H_t}{H_t} \right) \frac{H_t}{ВВП_t} = \left(\frac{\Delta C_t}{C_t} \right) \frac{C_t}{ВВП_t} + \left(\frac{\Delta R_t}{R_t} \right) \frac{R_t}{ВВП_t} \quad (4)$$

Уравнение (4) показывает, что для оценки возможного сеньоража у вступившей в валютный союз страны необходимо сделать предположение

о деньгах «повышенной эффективности», номинального ВВП и коэффициента денег «повышенной эффективности».

Следуя рекомендациям С.Фишера, оценим отношение «сеньораж / ВВП», которое будет у стран-членов союза, используя формулу (6):

$$S_t = \left(\frac{\Delta C_t}{C_t} \right) \frac{C_t}{ВВП_t} = \left(\eta_y \frac{\Delta \text{реальный ВВП}_t}{\text{реальный ВВП}_t} + \eta_p \frac{\Delta P_t}{P_t} \right) \frac{C_t}{ВВП_t} \quad (6)$$

где η_y – эластичность спроса на валюту по доходу, $\frac{\Delta \text{реальный ВВП}_t}{\text{реальный ВВП}_t}$ – уровень роста (падения) реального ВВП, $\frac{\Delta P_t}{P_t}$ – уровень инфляции.

В уравнении (2) остались без внимания резервы, которые вероятно будут использоваться коммерческими банками, и, таким образом, обеспечат «нижнюю границу» сеньоража, который будет нарастать в странах валютного союза. Здесь можно подсчитать «сеньораж / ВВП», заменяя соотношение деньги «повышенной эффективности/ВВП» соотношением «валюта в обращении/ВВП» в выражении (6), как показано ниже в (7):

$$S_t = \left(\frac{\Delta H_t}{H_t} \right) \frac{H_t}{ВВП_t} = \left(\eta_y \frac{\Delta \text{реальный ВВП}_t}{\text{реальный ВВП}_t} + \eta_p \frac{\Delta P_t}{P_t} \right) \frac{H_t}{ВВП_t} \quad (7)$$

Уравнения (6) и (7) предполагают следующие допущения: а) эластичность спроса на валюту по доходу и эластичность спроса на валюту по ценам равны единице, б) темпы роста реального ВВП каждой страны во время образования валютного союза равны (или сопоставимы) средним темпам роста, имевшим место до объединения. в) выдвинуты три различных предположения о показателях инфляции, с которым столкнуться страны в валютном союзе: (1) страны имеющие режим фиксированного валютного курса будут иметь средний показатель инфляции; (2) показатели инфляции сблизятся во всех странах - потенциальных членах союза; (3) если механизм перехода к коллективной валюте будет «завязан» на валюту третьей страны, то показатели инфляции для каждой страны должны сблизиться с показателями инфляции этой «третьей» страны.

Можно предположить, что в валютном союзе показатель «сеньораж / ВВП», полученный в результате применения (7), будет больше, чем полученный из выражения (6), так как соотношение деньги «повышенной эффективности/ВВП» больше соотношения «валюта в обращении/ВВП». Таким образом, результат уравнения (7) представляет верхнюю границу показателя «сеньораж / ВВП».

Уравнение (7) требует пояснений. Использование показателя эластичности спроса на валюту по доходу и эластичности спроса на валюту

по ценам в (7) подразумевает, что эти две эластичности идентичны соответственно «эластичности по доходу» и «ценовой эластичности» требуемых резервов (а, следовательно, денег «повышенной эффективности»).

Рассмотрим расширение (7) в представленном виде (9):

$$S_t = \left(\frac{\Delta H_t}{H_t} \right) \frac{H_t}{ВВП_t} = \left(\eta_y \frac{\Delta \text{реальный ВВП}_t}{\text{реальный ВВП}_t} + \eta_p \frac{\Delta P_t}{P_t} \right) \frac{C_t}{ВВП_t} + \left(\eta_y \frac{\Delta \text{реальный ВВП}_t}{\text{реальный ВВП}_t} + \eta_p \frac{\Delta P_t}{P_t} \right) \frac{R_t}{ВВП_t}$$

Мы ввели это предположение, так как существующие альтернативы нас не устраивают. Первая состоит в использовании различных эластичностей по доходу и по ценам для резервов коммерческих банков, хранящихся в центральном банке (8):

$$S_t = \left(\frac{\Delta H_t}{H_t} \right) \frac{H_t}{ВВП_t} = \left(\eta_{yc} \frac{\Delta \text{реальный ВВП}_t}{\text{реальный ВВП}_t} + \eta_{pc} \frac{\Delta P_t}{P_t} \right) \frac{C_t}{ВВП_t} + \left(\eta_{yr} \frac{\Delta \text{реальный ВВП}_t}{\text{реальный ВВП}_t} + \eta_{pr} \frac{\Delta P_t}{P_t} \right) \frac{R_t}{ВВП_t}$$

Однако подобный подход требует выбора четырех эластичностей по доходу и по цене в противоположность двум в (7).

Можно также предположить, что в уравнении (6) потребуется соблюдение обязательных резервов (10):

$$S_t = \left(\frac{\Delta H_t}{H_t} \right) \frac{H_t}{ВВП_t} = \left(\eta_y \frac{\Delta \text{реальный ВВП}_t}{\text{реальный ВВП}_t} + \eta_p \frac{\Delta P_t}{R_t} \right) \frac{C_t}{ВВП_t} + \left(\frac{\Delta R_t}{R_t} \right) \frac{R_t}{ВВП_t} \quad (10)$$

Хочется отметить, что именно уравнение (10) использовалось для подсчета предполагаемого сеньоража в Европейском валютном союзе. Однако, уравнение (10) требует предположений о единой ставке обязательных банковских резервов в валютном союзе, и только тогда можно производить требуемые вычисления. Если же ставки будут дифференцированы, то вычисления можно и нужно будет проводить по каждой стране отдельно.

Литература

1. Алле М. Экономика как наука. – М.: Наука для общества, РГГУ. – 1995. – 168 с.
2. Радугин А.А. Философия: курс лекций. – М.: Центр, 2001. – 272 с.
3. Полтерович В. Кризис экономической теории // Труды научного семинара «Неизвестная экономика». ОЭ РАН. Вып. 2. – М.: ЦЭМИ РАН, 1997, С. 23-24.
- 4 Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. – 1994. – Т. 2. – Вып. 4. – С. 20-52.
5. Bela Balassa, The Theory of Economic Integration, Homewood, Illinois: Richard D.Irwin, inc., 1961.
6. Евстигнеев В.Р. Валютно-финансовая интеграция в ЕС и СНГ: сравнительный семантический анализ. – М.: Наука, 1997. – 271с.
7. Kindleberger, Charles P. 1981. International Money. London: Alien and Unwin.

8. Frankel, Jeffrey A., and Shang-Jin Wei. 1993. "Is There a Currency Block in the Pacific?" University of California at Berkeley.
9. Boughton, James M. 1992. "The CFA Franc: Zone of Fragile Stability in Africa". *Finance and Development* 29 (December): 34-36.
10. Арах М. Европейский Союз: видение политического объединения. – М.: Экономика, 1998, – С. 107.
11. Hallett, Hughes A. 2000 "Is the Case for Economic and Monetary Union in the Caribbean Realistic?", *World Economy*, 23, pp. 119-44.
12. Emerson, M., Gros, D., Italianer, A., Pisani-Ferry, J. and Reichenbach, J. 1992. "One Market, One Money", Oxford University Press.
13. Mundell, Robert A. (1961), *A Theory of Optimal Currency Areas*, *American Economic Review*, Vol. 51 (LI). pp. 657-65.
14. Kenen, Peter B. 1969. "The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View." In *Monetary Problems of the International Economy*, edited by Robert A. Mundell and Alexander K. Swoboda, 41-60. University of Chicago Press.
15. McKinnon, Ronald I. (1963), *Optimum Currency Areas*, *American Economic Review*, Vol. 53 (LIII). pp. 717-25.
16. Павлов В. В. Регулирование валютных отношений современного капитализма. М., 1977, – С. 56.
17. *GATT Studies in International Trade*, 1980, No 8, p.38.
18. Perroux F., Denizet J., Bourguinat H., 1971, "Inflation, Dollar, Euro-Dollar," Paris: Edition Gallimard, p.19-20.
19. Фрей Л.И. Валютные и финансовые расчёты капиталистических стран. – М.: Международные отношения, 1969. – 304 с.
20. Jeffrey A. Frankel, *No Single Currency Regime is Right For All Countries or at All Times*. <http://www.nber.org/papers/w7338>, NBER working paper series, September 1999.
21. *Strategies for currency unification: the economics of currency competition and the case for a European parallel currency / Roland Vaubel*. – Tubingen: Mohr, 1978.
22. Баумоль У. Чего не знал Альфред Маршал: вклад XX столетия в экономическую теорию // *Вопросы экономики*. – 2001. – № 2. – с. 74.
23. Козловский, В.В., Ткаченко С.Л. Евразийский союз: валютные аспекты интеграции // *Вестник Полоцкого гос. ун-та. Серия D*. – №5. – 2016. – с. 23-29.
24. Козловский В.В. Платежная система стран СНГ // *Инновационное развитие России: мат-лы междунар. научно-практ. конф.* – Пушкин: ИПИ, 2011. – С. 53 – 59.
25. Козловский В.В. Содержание экономической устойчивости предпринимательских структур. // *Наука – образованию, производству, экономике: мат-лы междунар. научно-техн. конф. Том № 4*. – Мн., БГПУ, 2011. – 786 с.
26. Козловский В.В., Чаплыгин В.Г. Общетеоретические аспекты валютно-финансовой интеграции в условиях VI информационного уклада мегаэкономики и формирования оптимальных валютных зон // *Вестник Полоцкого гос. ун-та*. – 2015. – № 13. – С. 3-8.
27. Чаплыгин В.Г., Курьянов А.М. Теоретические аспекты формирования денежно-валютной политики // *Деньги и кредит*. – 2004. – №8. – С.42-45.
28. Чаплыгин В.Г., Курьянов А.М. О валютно-финансовой интеграции // *Финансы* – 2006. – № 12 – С.65-67
29. Чаплыгин В.Г. Асимметричность экономического развития: к вопросу о гармонии и симметрии // *Вестник Калининградского юридического института МВД России*. – №3(25). – 2011. – С. 110-113



3.4. СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПОВ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ «TOTAL» В ЮАР)

В нынешней стадии развития экономики, корпоративная социальная ответственность (КСО) понимается как концепция деятельности коммерческих компаний, согласно которой предприятия принимают во внимание запросы общества, и становятся ответственными за воздействие их деятельности на фирмы и другие заинтересованные стороны. КСО осуществляется во многих странах, что дает возможность создавать многочисленные региональные модели этой концепции – например, есть американская, европейская, японская и другие модели КСО. Однако в контексте данной статьи большее внимание направлено на африканскую модель, в частности ее особенности в Южно-Африканской Республике (ЮАР), основной направленностью которой является финансирование проектов в области устойчивого развития.

У модели КСО в ЮАР долгая история, начавшаяся в 1970-е гг. с филантропической деятельности, которая была организована компаниями этого государства. Ведущие роли были за корпорациями банковской и нефтяной отраслей, а также горнодобывающей промышленности. В настоящее время значимость нефтяных и газовых предприятий для КСО остается на высоком уровне.

В ходе истории сложилось так, что ЮАР – страна со сложными социальными и экономическими условиями, среди которых высокий уровень бедности населения, финансовое неравенство, проблемы в образовательной системе и области здравоохранения, высокий уровень безработицы. Экономика ЮАР наиболее крупная и развитая среди других стран Африки. При этом огромный отпечаток на всю современную жизнь этого государства поставил апартеид. Политика вынужденного обособления групп граждан во второй половине XX в. стала фактором неравенства, безработицы и как следствие рост уровня бедности. Совсем немногие граждане имеют доступ к электричеству и водоснабжению, во многих населенных пунктах наблюдается антисанитария, что является причиной распространения всевозможных болезней.

Другой важной проблемой Южно-Африканской Республики является экология. Дефицит пресной воды, вырубка лесного массива, загрязненные воздух и прибрежные морские воды ведут к изменению климата, что угрожает развитию республики во всех областях. Долгосрочными объявлены задачи по сокращению вредных выбросов в атмосферу и приспособлению к измененным погодным условиям. Власти готовы предпринимать меры для снижения процента незащищенных граждан и уязвимых строений и зданий.

Для поддержки бедного населения, правительство выплачивает пособия безработным. В 1996 г. пособие получало около 3 млн. человек, а к 2009 г. их число увеличилось до 12,5 млн. Подобную практику правительства ЮАР критикуют некоторые организации, упрекая их в поощрении нежелания работать. Однако, данная критика весьма сомнительна, поскольку пособия помогают снизить социальную напряженность среди населения.

Толчок для развития концепции КСО в Южно-Африканской Республике дали «принципы Салливана», принятые в 1977 г. Они являются всеобщими положениями и рекомендациями в сфере социальной ответственности корпораций, которые вступили в силу, как универсальные ООН в 1999 г. Эти принципы названы в честь создателя – американского епископа Леона Салливана, считавшего своей целью доказать американским предприятиям, которые функционируют в ЮАР, что неравное отношение к американским и африканским сотрудникам предосудительно. В список принципов Салливан включил следующие [1, с. 56-67]: отмена расовых ущемлений в приобретении социальных услуг, равноправие всех работников на службе и в трудовой деятельности, одинаковая зарплата для работников со схожими обязанностями, повышение квалификации всех сотрудников, включая представителей всех рас и национальностей для назначения их в перспективе на руководящие должности.

На сегодняшний день в Южно-Африканской Республике большинство программ КСО осуществляется мощными мировыми компаниями, значительная часть которых относится к добывающей отрасли. В русле тематики исследования, большее внимание направлено на КСО французского нефтегазового предприятия «Total», которое ведет свою деятельность в значительном количестве стран планеты, среди которых страны африканского региона.

«Total», компания, основанная в 1934 г., на сегодняшний день ведет свою деятельность более чем в 130 странах по всему миру. За 2018 г. ею добыто около 138 млн. тонн нефти и газа, фонд которых оценивается в 11,1 млрд. баррелей нефтяного эквивалента. Компания занимается также нефтепереработкой, в ее владении имеется сеть автозаправочных станций, предприятия химической промышленности и в других сферах.

Работа «Total» в Южно-Африканской Республике началась в 1954 г. Сейчас активно функционирует блок 11В/12В в прибрежных районах, на базе которого в феврале 2019 г. открыто газоконденсатное месторождение. Сложное течение и огромные волны затрудняли работу буровой установки, однако, попытка ознаменовалась успехом, и компания официально заявила о начале добычи ресурсов нового нефтегазового месторождения. Цена контракта – 55 млн. долларов США. Объем сырья с данной нефтегазовой провинции может быть равен 500 млн. – более 1 млрд. баррелей нефтяного эквивалента, которые оцениваются местными специалистами в 1 трлн. долларов США прибыли в течение

последующих 20 лет. Работы на этом месторождении пока ведутся, и в будущем планируется бурение еще нескольких скважин.

Совместная деятельность компании «Total» и Южноафриканских национальных парков берет свое начало с 1958 г. [3]. Каждый год «Total» спонсирует мероприятие «SANParks Keep Kruger Clean», когда сотрудники, члены местных сообществ и учащиеся совместно участвуют в деятельности по очистке и сохранению флоры и фауны национального парка «Kruger». Целью этой кампании является повышение информированности общества об угрозе загрязнения природы и воспитание уважения к окружающей среде.

Также компания «Total» вместе с Министерством сельского, лесного и рыбного хозяйств ЮАР в значительной мере участвует в акции «Миллион деревьев». Ежегодно, начиная с 2017 г., в период с 1 по 7 сентября проводится эта акция, целью которой является призыв сообществ и граждан к озеленению и награждение столичных, местных и сельских муниципалитетов уже сделавших свой вклад в этой области [4].

Инициативой компании «Total» в другой области является проведение конкурса «Startupper Challenge» с октября 2015 г. одновременно в 34 африканских странах. Цель конкурса – развитие предпринимательства среди молодежи в сферах, связанных с устойчивым и экономическим развитием. Церемония награждения состоялась в Йоханнесбурге, победители были награждены Сертификатами об окончании Академии развития предпринимательства и Института Гордона [5].

«Куб дорожной безопасности» – еще одно направление осуществления проектов «Total» в области КСО в ЮАР. Данная программа создана в образовательных целях, в рамках которой детям объясняют правила и знаки дорожного движения, а также учат безопасности на дороге. В 2014-2015 гг. в Соуэто приняли участие учащиеся третьих классов из 30 школ, в общей сложности 3178 детей прошли 10-недельное обучение в рамках «Куба дорожной безопасности» [6].

Еще один значительный проект компании «Total» – Awango. Awango – это целая совокупность решений проблем для тех, кто не обеспечен электроэнергией. Огромное количество жителей Африки и конкретно граждане ЮАР имеют возможность регулярно использовать экологичный, современный и безопасный продукт, позволяющий освещать жилье и заряжать мобильные устройства.

Каждый светильник Awango оборудован маленькой, независимой солнечной панелью, которая позволяет работать полностью от солнца, не потребляя при этом другой энергии. Вся светильники этой линейки обеспечивает жилые пространства людей безопасным и ярким светом. Дополнительной функцией некоторых из них является зарядка портативных гаджетов, что особенно важно для граждан, не имеющих доступа к электроэнергии. Тем более использование солнечных светильников Awango, позволяет экономить бюджет малообеспеченных граждан.

Светильник можно выбрать согласно необходимой цели:

- высокая яркость (для учебы, чтения, мелкой работы и др.);
- средняя яркость (для общего освещения, приготовления еды);
- низкой яркости (для общения) и совсем легкие для ночного освещения в качестве ночника.

Например, Светильник S20 D.Light от Awango – это обычная солнечная лампа с вмонтированной поликристаллической солнечной панелью, литиевой батареей наверху и светодиодным источником в центре, рассчитанным на 50 тыс. часов работы. Есть несколько настроек, чтобы регулировать яркость лампы от средней до высокой интенсивности. Светильник можно повесить или поставить на стол. Приобретая несколько ламп и подключая их к уже установленной, светом обеспечиваются все помещения дома [2].

Компания «Shell» также ведет проектную деятельность на территории Южной Африки:

- поддерживает молодежные стартапы. С помощью «Shell LiveWIRE» молодой предприниматель из Йоханнесбурга Табитха Малинга смогла открыть компанию «Thabie Mobile Spa», сейчас ее компания успешно осуществляет косметические и спа процедуры;

- проводит мероприятия, посвященные безопасности на дорогах. Shell организует кампанию «Shell Safe and Sound», целью которой является повышение информированности всех участников дорожного движения об элементарных правилах, которые так важны для сохранения жизни и здоровья. Взрослым напоминают о том, что очень важно пристегиваться в автомобиле, проверять состояние и исправность машины, планировать остановки в путешествиях на большие расстояния. Для детей организуются игры и мероприятия, выпускаются занимательные комиксы и кроссворды, дети знакомятся с правилами и знаками дорожного движения;

- выступает за экологичность транспортных средств. С 1985 г. «Shell Eco-marathon» предлагает сразиться командам из университетов по всему миру для того, чтобы спроектировать, произвести и стать водителями самых энергоэффективных машин. В Южной Африке марафон пройдет в шестой раз, этой осенью с 11 по 15 сентября на территории гоночной трассы Zwartkops в Йоханнесбурге.

При рассмотрении деятельности по социальной ответственности нефтегазовых монополистов в ЮАР обозначились следующие направления их работы в этой области:

- снабжение жителей ЮАР экологичной и надежной электроэнергией;
- охрана природы;
- поддержка местных молодежных стартапов, выражающих общие интересы граждан;
- обучение школьников.

Как говорилось ранее, «Программа по расширению экономических возможностей чернокожих» является важным стартовым документом,

регламентирующим действия мировых нефтяных предприятий в области КСО в Южно-Африканской Республике. Уместно привлечь внимание к нарушениям правил, установленных упомянутой программой. В частности, коррупция, проявляющаяся в том, что определенные люди получают должности в высшем управлении, при этом не имея прав осуществлять важных решений. Таким образом, компании играют значимые роли в процессе принятия правительственных соглашений в пределах программы [7]. Так как ее участниками выступают уполномоченные международных предприятий, коррупция негативно воздействует на реализацию проектов КСО и ставит под сомнение оправданность таких вложений.

Нефтегазовые компании признают эту проблему и борются с ней. Так на предприятии «Total» были введены правила для сотрудников на основе Кодекса поведения и антикоррупционных принципов, была создана специальная «Программа антикоррупционного соответствия компании «Total» [8].

Еще один фактор, тормозящий развитие КСО на юге Африки – нехватка содействия малому и среднему бизнесу в осуществлении проектов. Эти фирмы предпочитают создавать свой план КСО, либо быть участником уже действующих проектов. А им необходим обмен инновационным опытом в этой сфере и создание новых проектов.

Следует отметить, что бедность и безработица здесь провоцируется расовой и этнической дискриминацией. Вследствие этой дискриминации, экономические ресурсы распределяются неравномерно между членами общества, образуя экономическую двойственность. В ЮАР существует «белая» развитая экономика, а также «теневой» рынок. Эта двойственность оказывает негативное воздействие на развитие экономики.

При условии существенного экономического роста в стране, наличии конституционных прав у граждан и увеличения численности чернокожих среднего класса, в ЮАР все еще сохраняется проблема неравенства населения и экономика является расистской. По-прежнему более 25 % людей находится за чертой бедности и не имеют собственного жилья [9, с. 51-68]. Эти проблемы дают толчок компаниям, «Total» в том числе, для осуществления проектов, целями которых будет стабильное развитие и решение глобальных проблем человечества.

Правительство ЮАР осознает необходимость разрешения проблем, препятствующих экономическому и социальному развитию африканских стран и разрабатывает программы, способствующие повышению уровня жизни африканского населения. Примером такой программы стал «Национальный план развития» (NDP), предусматривающий искоренение бедности и неравенства к 2030 г. План ставит перед правительством такие цели, как [10, с.199-202]:

– увеличение уровня дохода домохозяйств;

- уменьшение расовой дискриминации и предоставление возможностей для карьерного роста представителям всех этнических групп, проживающих на территории ЮАР;
- сокращение безработицы;
- создание инфраструктуры и нормативно-правовой базы;
- обеспечение доступного и качественного образования для всех социальных групп;
- обеспечение доступа к медицинскому обслуживанию для всех слоев населения;
- создание безопасной системы общественного транспорта;
- обеспечение южноафриканцев водоснабжением, электроэнергией и высокоскоростным широкополосным интернетом;
- обеспечить безопасность для населения, в т.ч. продовольственную;
- создание системы социального обеспечения, доступную для всех групп граждан;

Достижению этих целей может способствовать создание договора по сокращению масштабов нищеты и неравенства и повышению занятости и инвестиций, а также стратегий по устранению нищеты.

Успешной являлась практика поощрения малых и средних предприятий в бедных районах, проводимая правительством ЮАР. Основными перспективами и возможностями для развития концепции КСО в Южно-Африканской Республике являются следующие.

Во-первых, активизация сотрудничества крупного бизнеса с бизнесом меньшего размера, а также с некоммерческими организациями. Корпорации могут принять решение о налаживании партнерских отношений с НКО или правительственными учреждениями в целях расширения охвата своей деятельностью в области КСО и более эффективного и взаимодействия с местными общинами в ЮАР.

Во-вторых, несмотря на то, что многие компании придерживаются международных стандартов и тенденций в сфере КСО в ответ на внутренние и внешние требования, возможности для роста все же присутствуют. Важным шагом для ЮАР в целях решения социальных проблем является введение стандарта КСО, который мог бы учесть все специфические особенности южноафриканской модели и факторы ее роста.

В-третьих, активное ведение и активизация антикоррупционной политики в стране. Это необходимо для того, чтобы не только решить проблему с коррупцией, но и улучшить предпринимательский климат в ЮАР, социальную, экономическую и политическую сферы. В результате этого улучшится бизнес-климат в стране, и соответственно с ростом числа компаний увеличится число социальных проектов в стране.

В-четвертых, несмотря на наличие довольно большого числа законов и нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность компаний в сфере КСО в ЮАР, важным для развития концепции стало бы принятие

единого закона о КСО для международных компаний. Данный закон мог бы регламентировать большое число наиболее значимых аспектов социальной ответственности: от наиболее приоритетных направлений (например, образование, здравоохранение, поддержка молодежного и иного предпринимательства, экология и охрана окружающей среды) до определения норм поведения компаний из различных отраслей и их обязательств в социальной сфере.

Таким образом, в заключение можно сказать, что в настоящее время южноафриканская модель КСО имеет свои специфические особенности, а также черты, присущие в целом африканской модели. Среди специфических черт можно выделить наличие собственной нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность компаний в сфере КСО, долгая история развития концепции, а также решение наиболее острых проблем в Южно-Африканской Республике. Огромную роль в социальной деятельности в ЮАР играет французская нефтегазовая компания Total, которая сегодня реализует довольно широкий спектр проектов в наиболее приоритетных областях устойчивого развития экономики ЮАР, а именно образование, молодежное предпринимательство, здравоохранение и предоставление доступа к чистым источникам энергии. Однако, несмотря на большое число преимуществ, которые несет реализация концепции КСО в ЮАР, существует некоторое количество проблем ее развития, в число которых можно отнести наличие коррупции в стране (преимущественно в сфере государственных контрактов), плохие условия ведения бизнеса, а также отсутствие поддержки малого и среднего бизнеса в части реализации ими проектов КСО. Наличие данных проблем определяет множество перспектив развития концепции социальной ответственности бизнеса.

Исходя из того, что значительная часть программ КСО в Южно-Африканской Республике относится к областям экологии и энергетики, разработки в направлении экологически чистой, достаточно дешевой и при этом возобновляемой энергии, являются наилучшим вектором развития для действующих на территории страны монополистов.

Данный вектор развития способен окупиться и принести впоследствии прямую прибыль. Доказательством тому служат следующие факты:

– пример перехода около двух десятков успешных стран Европы на возобновляемую энергию. Такие государства, как Германия, Польша, Франция, Великобритания и многие другие, используют энергию солнца, ветра, воды и ряд иных альтернативных источников энергии, сохраняя при этом атмосферу и ничего не теряя в экономическом плане. Так, Германия в январе 2018 г. установила рекорд, получив из возобновляемых источников энергии 95 % электроэнергии. К 2022 г. Германия планирует отказаться от АЭС, а к 2050 г. – полностью от традиционных источников энергии и перейти на «зеленую энергетику»;

– устойчивая солнечная погода в Южно-Африканской Республике – более 300 дней в году светит солнце, что позволяет ЮАР занимать одно из первых мест в мире по количеству солнечных дней.

При условии выбора результативной схемы работы и достаточного количества солнечных и ветреных дней в ЮАР, положительный опыт перехода европейских стран на возобновляемые источники энергии можно повторить и в городах Южной Африки. Помимо действующих проектов, как например светильники-зарядчики от Awango, есть перспектива расширения спектра разработок и увеличения их масштаба. На 2019 и 2020 гг. уже намечены проекты по реализации солнечных и наземных ветряных электростанций различной мощности.

Литература

1. Alexis, Gwendolyn Yvonne. Global Sullivan Principles. // Green Business: An A-to-Z Guide. – 2010. – № 7. – С. 56-67

2. Awango by Total South Africa continues to light the way with safe, quality and affordable solar-powered lights – Официальный сайт компании Total [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://za.total.com/en/awango-total-south-africa-continues-light-way-safe-quality-and-affordable-solar-powered-lights> (дата обращения 03.04.19).

3. Two Total service stations in the Kruger National Park to be solarised – Официальный сайт компании Total [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://za.total.com/en/two-total-service-stations-kruger-national-park-be-solarised> (дата обращения 05.04.2019).

4. TSA'S contribution to greening the environment – Официальный сайт компании Total [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://za.total.com/en/tsas-contribution-greening-environment> (дата обращения 05.04.2019).

5. Total South Africa's and Namibia's Startupper Challenge Winners Graduate at GIBS – Официальный сайт компании Total [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://za.total.com/en/total-south-africas-and-namibias-startupper-challenge-winners-graduate-gibs> (дата обращения 05.04.2019)

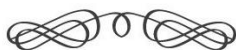
6. Road Safety Cube – Официальный сайт компании Total [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://za.total.com/en/road-safety-cube> (дата обращения 04.04.2019).

7. Staff Writer. Why BEE fronting is a bad idea – and won't be tolerated any longer. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://businesstech.co.za/news/government/192632/why-bee-fronting-is-a-bad-idea-and-wont-be-tolerated-any-longer/> (дата обращения 03.04.19).

8. Prevention and fight against corruption – Официальный отчет компании Total [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sustainable-performance.total.com/sites/shared/> (дата обращения 03.04.19).

9. Natascha Mueller-Hirth. Corporate Social Responsibility and Development in South Africa: Socio-economic Contexts and Contemporary Issues // Corporate Social Responsibility in Sub-Saharan Africa: Sustainable Development in its Embryonic Form. – 2016. – С. 51-68.

10. Ишмуратова В.Г. Борьба с бедностью в Южно-Африканской Республике // Проблемы современной экономики. – 2016. – № 2 (58). – С. 199-202.



АВТОРСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ

Ганский Владимир Александрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Институт предпринимательской деятельности, г. Минск, Беларусь. E-mail: ganski@tut.by.

Годес Надежда Витальевна – кандидат экономических наук, доцент, Национальный банк Республики Беларусь, г. Минск, Беларусь. E-mail: godes_nv@mail.ru.

Климович Наталья Ивановна – магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и управления, Институт предпринимательской деятельности, г. Минск, Беларусь. E-mail: kafecon@uoipd.by.

Козловский Виталий Владимирович – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов и бухгалтерского учета, Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно, Беларусь. E-mail: kozlovskij_vv@grsu.by.

Макогон Зоряна Ярославовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики и инвестиционной деятельности, Львовский институт экономики и туризма, г. Львов, Украина. E-mail: z_makohin@ukr.net.

Мацкевич Лидия Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления, Институт предпринимательской деятельности, г. Минск, Беларусь. E-mail: matskevich-lidia@mail.ru.

Меликсетян Светлана Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, Ростовский государственный экономический университет, г. Ростов-на-Дону, Россия. E-mail: m.s88@bk.ru.

Мойсеенок Оксана Владимировна – магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и управления, Институт предпринимательской деятельности, г. Минск, Беларусь. E-mail: nochka_m@mail.ru.

Отришко Марина Олеговна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, Ростовский государственный экономический университет, г. Ростов-на-Дону, Россия. E-mail: starka13@mail.ru.

Павлов Эдуард Леонидович – Центр глобальных и стратегических исследований, Институт Африки Российской академии наук, г. Москва, Россия. E-mail: stromgrade@yandex.ru.

Платоненко Елена Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой финансов и бухгалтерского учета, Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно, Беларусь. E-mail: kozlovskij_vv@grsu.by.

Сиваграков Олег Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и управления, Институт предпринимательской деятельности, г. Минск, Беларусь. E-mail: sivagrak@yahoo.com.

Соболенко Инна Александровна – магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры информационных технологий в управлении, Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Беларусь. E-mail: isobolenko@bntu.by.

Спринчак Анатолий Иванович – кандидат сельскохозяйственных наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления, Институт предпринимательской деятельности, г. Минск, Беларусь. E-mail: sprinchak.anatoliy@mail.ru.

Федоришин Надежда Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международных экономических отношений, Львовский торгово-экономический университет, г. Львов, Украина. E-mail: nfedoryshyn555@gmail.com.

Цыбовский Виктор Леонидович – кандидат педагогических наук, доцент, ректор Института предпринимательской деятельности, г. Минск, Беларусь. E-mail: uoipd@tut.by.

Чаплыгин Владимир Германович – доктор экономических наук, профессор, Высшая школа банковского дела, г. Гданьск, Польша. E-mail: rusbanker@mail.ru.

Шемятихина Лариса Юрьевна – кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры корпоративной экономики и управления бизнесом, Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург, Россия. E-mail: lyshem@mail.ru.



Научное издание

**УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
В НОВЫХ УСЛОВИЯХ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Текст печатается в авторской редакции

Ответственный за выпуск: *В.А. Ганский*
Техническое редактирование и верстка: *О.В. Борисенко*
Дизайн обложки: *Т.С. Дмитриева*

Подписано в печать 21.10.2019. Формат 60x84 ¹/₁₆. Гарнитура Таймс. Бумага офсетная.
Печать цифровая. Усл. п. л. 11,62. Уч.-изд. л. 10,87. Тираж 300 экз. Заказ 535.

ООО «Ковчег»

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/381 от 01.07.2014.

ул. Леонида Беды, 11/1-205, 220040 г. Минск, Беларусь.

Тел./факс: +375 17 284 19 81

e-mail: kovcheg_info@tut.by

kovcheg-print.by