

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Сыктывкарский государственный университет
имени Питирима Сорокина»
(ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»)



РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ИСТОЧНИК ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Международная
научно-практическая конференция
совместно с УО «Белорусский государственный
экономический университет»

5–6 марта 2020 г.

В рамках XXVII Февральских чтений

Сборник статей

Текстовое научное электронное издание на компакт-диске

Сыктывкар
Издательство СГУ имени Питирима Сорокина
2020

- © ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина», 2020
- © Оформление. Издательство СГУ им. Питирима Сорокина, 2020

УДК 334.72

ББК 65.29

Р 17

Все права на размножение и распространение в любой форме остаются за организацией-разработчиком.
Нелегальное копирование и использование данного продукта запрещено.

*Издается по постановлению научно-технического совета
ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»*

Ответственный редактор:

А.П. Шихвердиев – д.э.н., профессор, академик РАЕН, руководитель Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования, заведующий кафедрой экономической теории и корпоративного управления ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина», член Российского сообщества корпоративных директоров.

Редакционная коллегия:

В.П. Герасенко – д.э.н., профессор кафедры финансов УО «Белорусский государственный экономический университет»;

Л.В. Гудырева – к.ф.н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга, руководитель издательского центра ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»;

И.Н. Жук – к.э.н., доцент, зав. отделом интеграционных отношений в рамках Союзного государства, ЕАЭС и СНГ НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь;

С.С. Змияк – д.э.н., профессор, зав. кафедрой мировой экономики и международных экономических отношений ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»;

М.А. Ичёткина – эксперт Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»;

Е.А. Меледина – эксперт Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»;

С.В. Мощёв – эксперт Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»;

Н.И. Обрезков – эксперт Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина».

Рецензенты:

В.В. Каюков – д.э.н., профессор кафедры менеджмента и маркетинга ФГБОУ ВО «Ухтинский государственный технический университет»;

С.А. Ткачев – к.э.н., доцент, заведующий кафедрой государственного и муниципального управления ГОУ ВО «Коми республиканская академия государственной службы и управления»

Развитие предпринимательства как источник экономического роста: Международная научно-практическая конференция, 5–6 марта 2020 г. (в рамках XXVII Февральских чтений) [Электронный ресурс] : сборник статей : текстовое научное электронное издание на компакт-диске / отв. ред. А. П. Шихвердиев ; Федер. гос. бюдж. образоват. учреждение высш. образования «Сыктыв. гос. ун-т им. Питирима Сорокина». – Электрон. текстовые дан. (2,6 Мб) – Сыктывкар : Изд-во СГУ им. Питирима Сорокина, 2020. – 1 опт. компакт-диск (CD-ROM). – Систем. требования: ПК не ниже класса Pentium III ; 256 Мб RAM ; не менее 1,5 Гб на винчестере ; Windows XP с пакетом обновления 2 (SP2) ; Microsoft Office 2003 и выше ; видеокарта с памятью не менее 32 Мб ; экран с разрешением не менее 1024 × 768 точек ; 4-скоростной дисковод (CD-ROM) и выше ; мышь. – Загл. с титул. экрана.

Сборник материалов содержит доклады, представленные в рамках Международной научно-практической конференции «Развитие предпринимательства как источник экономического роста», прошедшей 5–6 марта 2020 года в Сыктывкаре. Труды, представленные в сборнике, посвящены вопросам совершенствования малого и среднего предпринимательства как ключевого фактора, обеспечивающего экономический рост. Именно предпринимательство играет огромную роль в экономике, фактически является драйвером структурных и инновационных преобразований в большинстве стран мира. На современном этапе оно является основным двигателем экономического роста и развития, так как именно здесь сильнее всего проявляется конкурентная борьба, которая стимулирует субъекты к внедрению инноваций, достижений науки и техники.

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками в области развития и совершенствования предпринимательства в рамках обеспечения экономического роста; научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

УДК 334.72

ББК 65.29

СОДЕРЖАНИЕ

Волонцевич Е. Ф. Инвестиционная привлекательность сферы туризма Беларуси: анализ и возможности повышения	5
Волочко Н. К., Чубарова Н. Э. Роль финансовой отчетности в управлении организацией.....	15
Герасенко В. П., Арабей Н. И. Страхование как инструмент управления инвестиционными рисками	19
Герасенко В. П., Шевцова В. В., Миленин М. В. Формирование интегрированных структур в промышленности Республики Беларусь	28
Герасенко В. П., Пилипчук А. Н. Лизинг в системе источников финансирования организации.	33
Германович Т. М. Современное состояние и перспективы развития агротуризма в Республике Беларусь.....	39
Гончарик Н. В., Румянцев В. А. Развитие предпринимательства в условиях функционирования ЕАЭС	45
Емельянчик И. Н. Управление рисками в инновационном предпринимательстве	52
Жуковец М. В. Развитие туристского бизнеса в изменившихся условиях внешней среды и риск кризисных процессов.....	59
Киселёва Д. С., Ананенко Н. С. Проблемы и перспективы развития финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.....	62
Кондратенко Р. М. Социальное предпринимательство как инструмент реализации государственных программ по достижению Целей устойчивого развития	70
Куликова А. Н. Национальное богатство России и роль предпринимательства в его расширенном воспроизводстве.....	75
Мазоль С. И. Трансформация парадигмы корпоративного управления: от максимизации прибыльности к общественной эффективности компании	84
Меледина Е. А., Мощёв С. В. Совершенствование системы мотивации персонала как фактор повышения эффективности организации	90
Милош Д. В., Герасенко В. П. Тенденции развития цифровых финансовых активов: мировая практика и опыт стран-участниц ЕАЭС	99
Николаевский В. В., Шерстнева Д. С. Возможности и перспективы использования смарт-контрактов для кредитования инвестиционного и оборотного капитала предприятий малого и среднего бизнеса (малые предприятия)	107
Оганезова Н. А., Плешев Д. А. Корпоративная культура как элемент управления образовательной организацией.....	115
Патракеева К. С., Черных А. В. Разработка проекта «Туристский приют “Полярный”» (в рамках развития арктического туризма)	122
Рубан Т. Е. Финансовое состояние: комплексный подход.....	128
Тарарышкина Л. И. Интеллектуальная собственность как инструмент развития бизнеса.....	131
Титок И. В. Вклад социального предпринимательства в решение общественно значимых проблем.....	138

Тращенко О. Л. Управление банковскими рисками	146
Фатеева А. В. Российская Федерация и Турецкая Республика: новый уровень международного сотрудничества в условиях роста геополитической напряженности.....	153
Шелег Е. М., Шульга Н. Н. Залог как способ обеспечения возвратности кредита и перспективы его развития	157
Шихвердиев А. П., Вишняков А. А., Гудырева Л. В., Обрезков Н. И., Ичёткина М. А. Роль малого и среднего предпринимательства в развитии Арктической зоны Российской Федерации	164
Шихвердиев А. П., Старцев В. В. Проблемы реализации государственных программ Республики Коми и пути их решения на примере государственной программы «Развитие промышленности»	170

Инвестиционная привлекательность сферы туризма Беларуси: анализ и возможности повышения

Е. Ф. Волонцевич,

*к.э.н., доцент, заведующая отделом развития сферы услуг
ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь»
БГЭУ (Минск)*

В статье рассмотрены некоторые тенденции, складывающиеся в развитии отдельных видов деятельности сферы туризма Беларуси в контексте оценки их инвестиционной привлекательности. Ограниченность инвестиций при широте отраслей и видов деятельности заставляет использовать дифференцированный подход и более четко оценивать эффективность и перспективы инвестиционного процесса. В условиях недостаточности информации, объективно и достоверно отражающей составляющие сферы туризма, автором предложен ряд методических приемов и сделана попытка их применения.

Ключевые слова: туризм; сфера туризма; инфраструктура туризма; инвестиционная привлекательность; результативность деятельности; перспективы развития; оценка; матричный анализ.

В последнее десятилетие индустрия туризма и путешествий являлась одним из основных драйверов развития мировой экономики. Согласно оценкам Всемирного совета по туризму и путешествиям, сделанным до начала пандемии COVID-19, ее доходы формировали 10,4 % мирового ВВП, имели темпы роста, опережающие рост всей экономики, и к 2030 г. прогнозировался рост до 11,7 % [1]. По оценкам, сделанным в связи с наступлением кризиса, развитие замедлится и будет отброшено назад на 2–3 года. Однако сфера туризма в силу достигнутого уровня развития, взаимосвязи с иными отраслями и сферами и в сочетании с ростом запросов все более компетентных и требовательных путешественников (особенно после вынужденного перерыва) сможет показать еще более значительный рост, оказав поддержку смежным отраслям. Это предполагает значительный рост инвестиций в сферу туризма. Согласно докризисным экспертным оценкам WTTC и Евростата, в период с 2015 по 2025 г. объем инвестиций в развитие индустрии туризма и путешествий в Европе мог составить 2,1 трлн евро (5 % в прогнозируемой отраслевой структуре распределения инвестиций), в т. ч. в регионе Восточной Европы – 237 млрд евро. Таким образом, даже при достигнутом в ЕС высоком уровне развития туристической инфраструктуры предполагалось интенсивное инвестирование в нее.

Для стран, начавших развивать туризм относительно недавно, инвестирование в инфраструктуру является неременным условием развития. В Беларуси в период 2010–2019 гг. наблюдался устойчивый рост индустрии туризма, что

доказывает положительная динамика ряда показателей. Так, по данным Белстата, в 2019 г. туристические услуги оказывали 1544 субъекта, услуги размещения – 1089 коллективных средств размещения с номерным фондом 40773 номеров (9,2 мест на 1000 жителей, что близко к показателям многих стран с развитой сферой туризма), деятельность в сфере агроэкотуризма – 2760 субъектов [2]. При этом доля занятых в сфере туризма Беларуси возросла с 4,9 % в 2015 г. до 5,6 % в 2018 г., а доля созданной добавленной стоимости в ВВП страны в 2016 г. составила 2,2 % [3].

Вместе с тем по ряду показателей страна существенно отстает от других стран региона. Следовательно, значительный ресурсный потенциал развития туризма в Беларуси пока используется не в полном объеме. Среди причин такой ситуации наряду с невысокой конкурентоспособностью предлагаемых турпродуктов на мировом рынке, ограниченной деятельностью по их продвижению, следует указать и недостаточную инвестиционную активность в сфере туризма и уровень развития специализированной инфраструктуры.

В работах отечественных и зарубежных авторов вопросу развития туризма уделено много внимания [4–6]. Одновременно проблема изучения и оценки инвестиционной привлекательности сфер и отраслей также имеет устоявшиеся взгляды и методологию [7–8]. Среди общепринятых подходов выделяют:

1. Сравнительный (рыночный) подход, основанный на анализе рыночных данных по группам однородных предприятий и сравнении их с данными оцениваемого (может быть реализован в первую очередь на микроуровне).

2. Матричные методы анализа, основанные на линейной и векторно-матричной алгебре (применяются как на отраслевом уровне, так и на уровне субъектов хозяйствования). Предусматривают оперирование различными финансовыми показателями.

3. Наиболее распространенным подходом являются методы рейтинговой оценки предприятий или использование агрегированного показателя (чаще всего – рентабельности капитала).

Предлагаемые подходы и методики либо не отражают отраслевой специфики направлений сферы туризма, либо охватывают в процессе анализа лишь незначительную часть аспектов, связанных с подобной деятельностью. Поэтому представляется целесообразным использовать в исследуемой сфере системный подход, интегрируя оценку достигнутого уровня развития объекта на основе набора экономических показателей и возможностей дальнейшего развития, перспектив доходности и роста.

Нужно отметить, что исследователями вопросы оценки и создания эффективного инвестиционного механизма в сфере туризма Беларуси затрагиваются редко [9], в том числе из-за отсутствия четкого запроса на такую оценку от отраслевых и территориальных органов управления (как правило, национальная туристическая администрация концентрирует свое внимание на технологиях,

маркетинге, правовых и организационных аспектах) и затруднения сбора отраслевой статистики. Дополнительные сложности вносит и широта данной категории, большое количество составляющих ее видов и подвидов деятельности. Согласно собирательной группировке по видам экономической деятельности в соответствии с ОКРБ 005-2011 для сферы туризма характерны элементы 10 видов деятельности (см. рис. 1–4, табл. 1).

Данная группировка утверждена в 2016 г. и используется, в первую очередь, для определения вклада сферы туризма в макроэкономические показатели Беларуси в соответствии с системой внутренних счетов. При этом публикуемая отраслевая статистика по-прежнему оперирует данными по нескольким разрозненным видам услуг, не совпадающим в полной мере с составом инфраструктуры туризма, закрепленным в Законе о туризме. Для проведения оценки инвестиционной привлекательности сферы туризма авторами получены дополнительные материалы Белстата, сгруппированные в разрезе видов деятельности сферы туризма, а также по всей сфере в целом в разрезе областей Беларуси. Это еще раз подтверждает, что проблема недостатка исходной информации является искусственной и может быть решена в рамках действующей статистической отчетности.

Оценка достигнутого уровня развития отдельных направлений сферы туризма проводилась путем анализа изменения выручки, отражающей темпы роста продаж и рыночные позиции. Как видно из рис. 1, деятельность отдельных направлений сферы туризма отличается высокой дифференциацией.



Рис. 1. Динамика выручки отраслей сферы туризма за 2016–2018 гг., тыс. руб.

Так, выручка по большинству видов деятельности за 2016–2018 гг. выросла (исключение составляют пассажирские перевозки железнодорожным транспортом, туристическая деятельность и услуги по бронированию). Наиболее стабильный рост демонстрируют услуги по питанию (127,5 % за 2 года), пассажирские перевозки воздушным транспортом (133,3 %), деятельность в области спорта и досуга (131,3 %) и прочие характерные для туризма страны виды деятельности (126,2 %). Это является косвенным свидетельством высокой востребованности указанных услуг и недостаточной насыщенности рынка предложением. Вызывают особую озабоченность результаты деятельности объектов культуры, по которым наблюдается стагнация и даже падение объемов в 2018 г.

В то же время объекты размещения посетителей хотя и занимают наибольшую долю в расходах туристов (22,9 % за 2018 г.), но показатели нестабильны, так как рост за 2 года достигнут полностью за счет увеличения показателей в 2018 г. на 17,5 % при падении выручки в 2017 г. на 4,8 %.

При этом все виды деятельности (кроме розничной торговли характерными для туризма страны товарами) имеют положительный результат операционной деятельности, что выражается в достаточно высоких показателях рентабельности реализованной продукции и продаж (см. рис. 2).

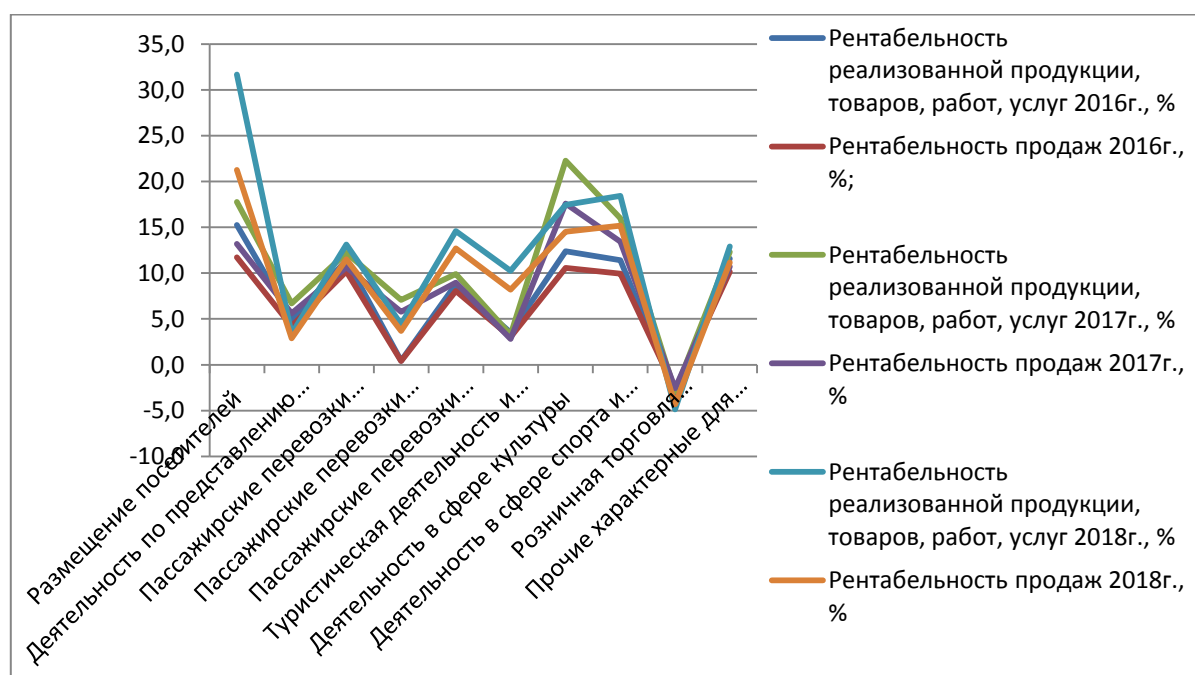


Рис. 2. Динамика показателей рентабельности операционной деятельности отраслей сферы туризма за 2016–2018 гг.

Наименее рентабельны пассажирские перевозки автотранспортом, деятельность по предоставлению услуг питания. Наметила тенденция к увеличению операционной рентабельности туристических организаций, что на фоне падения объемов их деятельности (см. выше) может свидетельствовать о происходящих в них процессах адаптации к изменяющимся условиям работы (увеличе-

ние турагентской деятельности, по которой выручкой является лишь комиссия по договору при увеличении маржинальности).

В то же время прибыль от реализации не является конечным результатом деятельности субъекта хозяйствования и не характеризует инвестиционную привлекательность. Для оценки инвестиционной привлекательности следует рассмотреть результаты прибыли до налогообложения (рис. 3) и чистой прибыли (рис. 4), хотя более точный результат может быть достигнут только путем изучения относительных показателей рентабельности капитала. Наилучшие финансовые результаты демонстрируют пассажирские перевозки воздушным транспортом, деятельность в области спорта и досуга, прочие характерные для туризма страны виды деятельности (в состав которых входит деятельность санаториев).

Как видим, крайне отрицательный финансовый результат наблюдается только по услугам размещения. Так, 2017 г. стал переломным для этой отрасли, так как именно в нем при невысокой прибыли до налогообложения (5422 тыс. руб.) получен чистый убыток в сумме 37297 тыс. руб., а в 2018 г. оба показателя имели высокое отрицательное значение. В сочетании с высокими показателями операционной рентабельности это свидетельствует как о неэффективности инвестиционной и финансовой деятельности этих объектов, так и о высокой доле платежей и налогов из прибыли, недостаточном контроле за формированием налогооблагаемой базы.

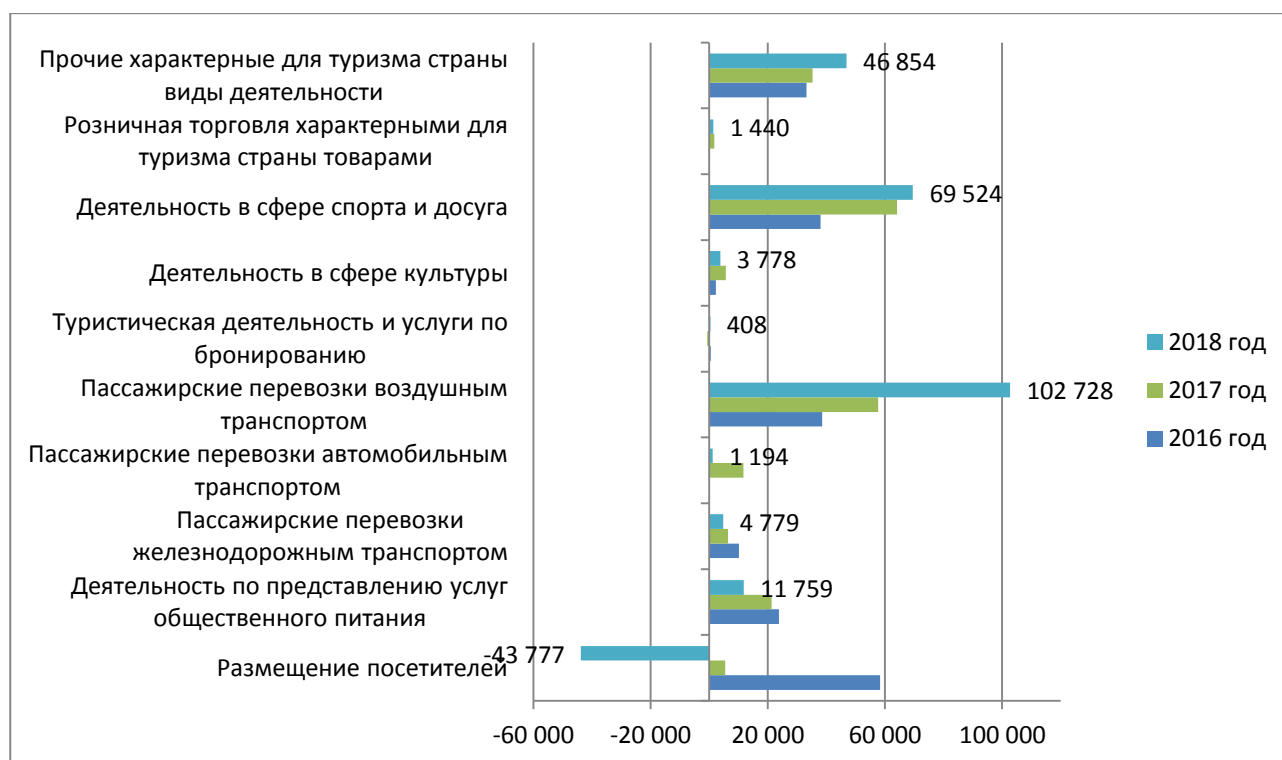


Рис.3. Динамика прибыли до налогообложения отраслей сферы туризма за 2016–2018 гг., тыс. руб.

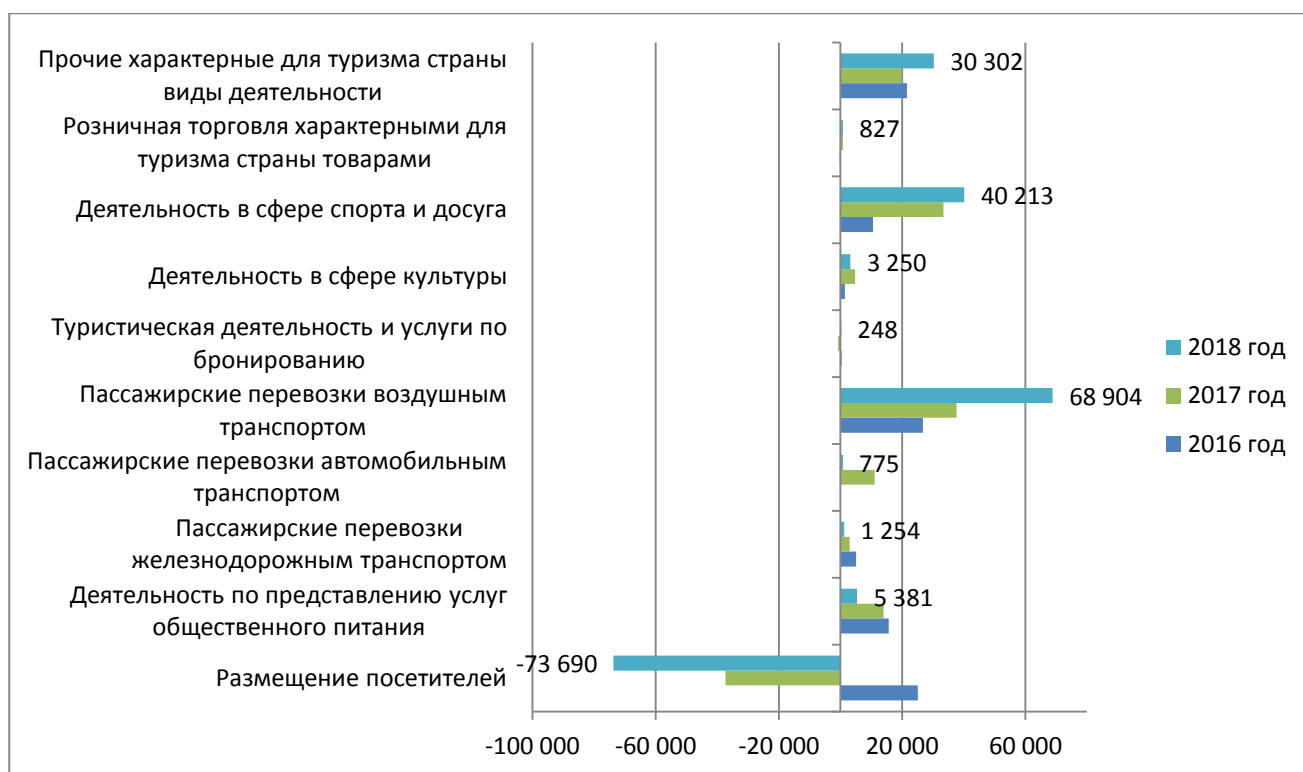


Рис. 4. Динамика чистой прибыли отраслей сферы туризма за 2016–2018 гг., тыс. руб.

Для обобщения полученных результатов может быть предложен матричный метод анализа с разными подходами к формированию матрицы. В первую очередь применен экспертный подход (см. табл. 1), в рамках которого интегрированы оценки по трем вышеуказанным направлениям: развитие объемов деятельности (по выручке), результаты операционной деятельности (по рентабельности продаж и реализованной продукции) и конечные финансовые результаты (по наличию общей и чистой прибыли). Для выставления оценки применялась шкала: ++ – при устойчивом положительном результате за все периоды; +- – при нестабильном результате в периодах; -- – при стабильно отрицательном результате.

Таблица 1

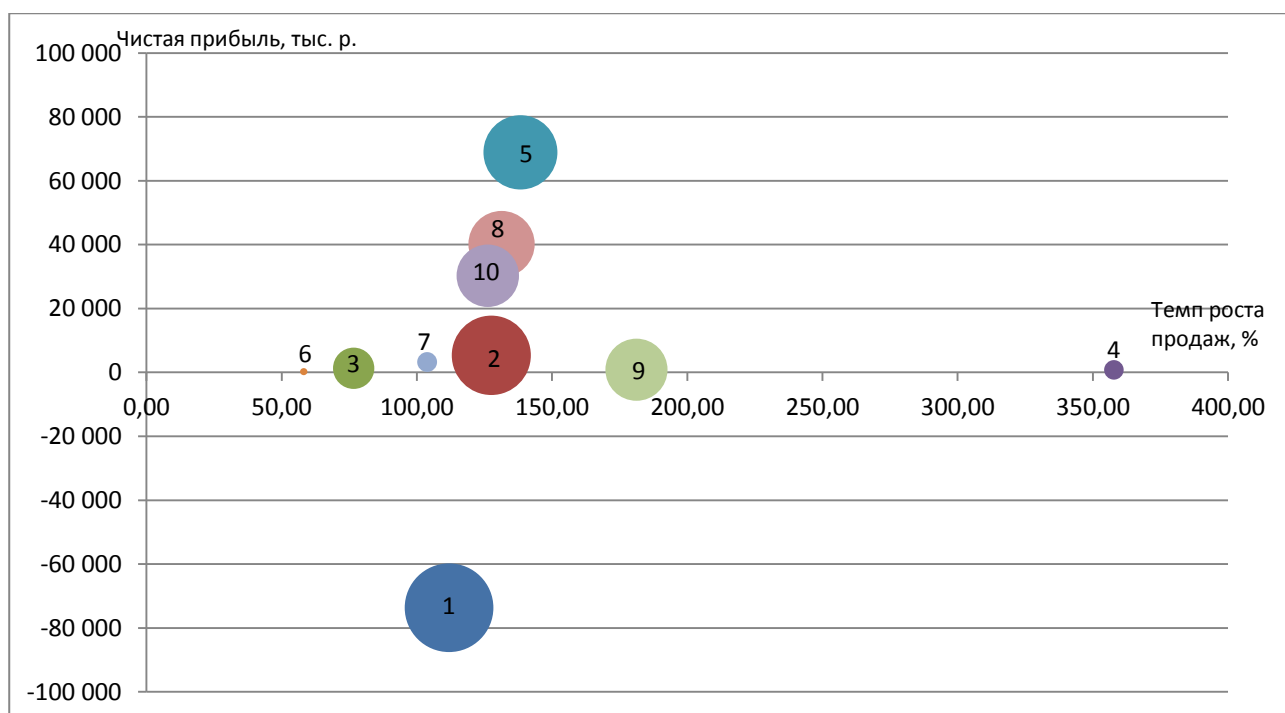
Обобщение оценки экономических результатов функционирования отраслей деятельности сферы туризма за 2016–2018 гг.

Вид деятельности	Доходы		Операционные результаты		Конечные финансовые результаты	
	объем деятельности	тенденция	фактическое состояние	тенденция	прибыль до налогообложения	чистая прибыль
1	2	3	4	5	6	7
1. Размещение посетителей	++	+-	++	++	+-	--

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
2. Деятельность по предоставлению услуг общественного питания	++	++	+-	--	++	+-
3. Пассажирские перевозки железнодорожным транспортом	+-	--	++	+-	+-	+-
4. Пассажирские перевозки автомобильным транспортом	--	++	--	+-	+-	+-
5. Пассажирские перевозки воздушным транспортом	++	++	++	++	++	++
6. Туристическая деятельность и услуги по бронированию	--	--	+-	++	+-	+-
7. Деятельность в сфере культуры	--	+-	++	+-	+-	+-
8. Деятельность в сфере спорта и досуга	++	++	++	++	++	++
9. Розничная торговля характерными для туризма страны товарами	++	+-	--	--	++	++
10. Прочие характерные для туризма страны виды деятельности	++	++	++	+-	++	++

Экспертный подход, основным недостатком которого является субъективность мнения, дополнен построением матрицы зависимости между темпами роста продаж (ось X, по горизонтали на рис. 5) и наличием чистой прибыли (ось Y, по вертикали на рис. 5) по аналогии с известной Матрицей БКГ, позволяющей ранжировать продукты компании по степени инвестиционной привлекательности. При этом размер пузырьков соответствует показателю размера выручки от реализации конкретного вида деятельности за 2018 г., т. е. позволяет оценить степень значимости и востребованности отрасли.



Номера пузырьков соответствуют номерам видов деятельности, указанных в табл. 1.

Рис. 5. Матрица «рост продаж – чистая прибыль» отраслей сферы туризма за 2016–2018 гг.

Результаты обоих подходов аналогичны, хотя первые более субъективны. Высоко инвестиционно привлекательными можно признать деятельность воздушного транспорта, деятельность в сфере спорта и досуга, прочие характерные для страны виды деятельности (в первую очередь деятельность санаториев), которые имеют высокие результаты не менее чем по 5 из 6 критериев в экспертной оценке и однозначно относятся к «звездам» в матрице «продажи – прибыль».

В состав инвестиционно привлекательных следует включить услуги по питанию, розничной торговле характерными для туризма страны товарами (наличие полностью положительных оценок по 3-м из 6 критериев и частично положительных), а также пассажирские перевозки автомобильным транспортом, которые при максимальном росте продаж пока еще имеют небольшую прибыль. Это так называемые «дойные коровы», которые обычно не требуют больших инвестиций в развитие, а необходимо их постоянное поддержание.

К недостаточно инвестиционно привлекательным следует отнести услуги по перевозке железнодорожным транспортом, деятельность в сфере культуры, туристическую деятельность и услуги по бронированию (из-за неудовлетворительных показателей роста продаж) и услуги по размещению (из-за убыточности деятельности). Очевидно, что эти отрасли нуждаются в поиске новых принципиальных схем работы, креативных индивидуальных подходов для восстановления своего места в расходах туристов (места на рынке).

При анализе матрицы БКГ их принято называть «дохлые собаки» или «мертвый груз» и прорабатывать вопрос по стратегическому отказу от таких активов. Но виды деятельности сферы туризма чрезвычайно взаимосвязаны. Осуществление одной без другой зачастую затруднительно, а порой и невозможно. Попробуем доказать или опровергнуть эту взаимосвязь, построив корреляционную матрицу между показателями выручки сферы туризма в целом и отдельных видов ее деятельности (табл. 2).

Как видно, все виды деятельности, кроме культуры, имеют тесную взаимосвязь с общим результатом развития туризма. Наибольшую тесноту связи, а значит, и влияние на выручку сферы туризма имеют деятельность по оказанию услуг питания, авиатранспорта, в сфере спорта и туризма и прочие характерные для туризма страны виды деятельности. Две составляющие (услуги железнодорожного транспорта и услуги турагентов и туроператоров) имеют высокую степень связи с общим результатом, но с обратным знаком. Наиболее вероятной причиной видится тот факт, что подавляющая часть субъектов туристической деятельности функционирует в сегменте выездного туризма, а результаты прочих видов деятельности в значительной степени складываются под воздействием въездного туризма.

Таблица 2

Корреляционная матрица зависимости выручки отраслей деятельности сферы туризма за 2016–2018 гг.*

	От- расли	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
От- рас ли	1,000										
1	0,699	1,000									
2	0,998	0,747	1,000								
3	–0,775	–0,090	–0,729	1,000							
4	0,907	0,334	0,876	–0,969	1,000						
5	0,995	0,770	0,999	–0,705	0,859	1,000					
6	–0,983	–0,820	–0,993	0,644	–0,814	–0,997	1,000				
7	0,438	–0,336	0,375	–0,908	0,776	0,343	–0,264	1,000			
8	1,000	0,714	0,999	–0,761	0,898	0,997	–0,986	0,419	1,000		
9	0,751	0,053	0,703	–0,999	0,959	0,678	–0,615	0,923	0,737	1,000	
10	0,989	0,796	0,997	–0,674	0,836	0,999	–0,999	0,302	0,992	0,646	1,0

* Цифры в ячейках «шапки» соответствуют видам деятельности, указанным в табл. 1.

Таким образом, оценка показала, что сфера туризма в целом является весьма инвестиционно привлекательным комплексом, но неоднородным по составу. Инвестиции в отдельные виды деятельности (услуги размещения, питания, автомобильный и железнодорожный транспорт, турагентская и туроператорская деятельность, культура) могут принести эффект не повсеместно и требуют изучения ситуации и поиска ниши. Этому может способствовать изучение ситуации в территориальном разрезе и построение моделей зависимости результатов экономической деятельности и размера инвестиций. Однако решение данной задачи требует открытости (или возможности) получения данных, что позволяет сделать существующая система статистического учета.

1. Travel & Tourism Economic Impact 2019: World report // World Travel & Tourism Council. URL: <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/regions-2019/world2019.pdf> (дата обращения: 31.03.2020).

2. Развитие туризма, деятельность туристических организаций, коллективных средств размещения Республики Беларусь за 2019 год // Статистический бюллетень. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2020. 46 с.

3. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь // Статистический сборник. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2019. 76 с.

4. Тарасенок А. И. Оценка конкурентоспособности национальной туристической дестинации Республики Беларусь // Белорусский экономический журнал. 2018. № 2. С. 139–151.

5. Фонтанари М., Траскевич А. Г. Концепция резильентности дестинаций и перспективы ее применения в отношении сельских дестинаций Беларуси // Белорусский экономический журнал. 2019. № 1. С. 136–151.

6. Шаврук Ю., Павловская С. Современные тенденции развития международного туризма // Oikonomos: journal of social market economy. 2018. № 3(12). С. 23–40.

7. Петрушкевич Е. Н. Международные потоки прямых инвестиций в Республике Беларусь: оценка характера и влияния на национальную экономику // Белорусский экономический журнал. 2017. № 3. С. 58–79.

8. Лахметкина Н. И. Понятие и сущность инвестиционной привлекательности предприятия // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2010. № 16. С. 35–39.

9. Волонцевич Е. Ф. Формирование благоприятного делового и инвестиционного климата в сфере туризма // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. Минск: БГЭУ, 2019. Вып. 12. С. 94–99.

Роль финансовой отчетности в управлении организацией

Н. К. Волочко,

к.э.н., доцент кафедры финансов

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Н. Э. Чубарова,

ассистент кафедры финансов

УО «Белорусский государственный экономический университет»

В статье рассматривается содержание показателей прибыли в бухгалтерской отчетности, необходимость и содержание реформирования бухгалтерского учета в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности.

Ключевые слова: *финансовый результат, прибыль до налогообложения, отчет о прибылях и убытках, международные стандарты финансовой отчетности.*

В связи с переходом экономики к рыночным отношениям повышается самостоятельность организаций, их экономическая и юридическая ответственность. Возрастает значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль рационального управления финансовыми ресурсами организации. В связи с этим встает вопрос о создании такой системы управления финансовыми ресурсами организации, которая была бы направлена на определение необходимого объема финансовых ресурсов, их ритмичного поступления для финансирования текущих нужд организации и развития в перспективе. Именно правильная организация финансового менеджмента в части управления финансовыми ресурсами организации позволяет добиться эффективного и бесперебойного функционирования организации.

Реформирование национального бухгалтерского учета обусловливается процессами глобализации экономики, увеличения роли Республики Беларусь в мировой экономической интеграции, а также необходимостью законодательного закрепления действующих положений теории и практики бухгалтерского учета. Составление отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности даст возможность белорусским организациям выхода на первичный публичный выпуск акций (IPO), получения кредитов в иностранных банках и привлечения инвестиций. Также это необходимо организациям для объективной оценки их финансового состояния со стороны потенциальных инвесторов.

Необходимость перехода на мировые стандарты финансовой отчетности связана с глобализацией мировой экономики. За последние три десятилетия существенно возросла степень интеграции и глобализации финансовых рынков.

В этой связи все больше стран начинают применять МСФО как основу для составления финансовой отчетности организаций, поскольку это помогает повысить прозрачность отчетности, улучшить ее качество, снизить стоимость капитала, инициировать поток инвестиций.

Как показали исследования, реальные выгоды от внедрения МСФО в Беларуси состоят в следующем:

- 1) рост рыночной капитализации;
- 2) выход на зарубежные рынки капитала и снижение цены привлекаемого капитала;
- 3) приток иностранных инвестиций в экономику;
- 4) большая прозрачность отечественных компаний и улучшение имиджа бизнеса за рубежом;
- 5) более глубокая интеграция экономики страны в мировую хозяйственную систему и т. д.

Процесс формирования финансовых результатов на бухгалтерских счетах предприятий, ведущих учет в соответствии с МСФО, имеет ряд особенностей, которые вызваны тем, что подход к организации учета доходов и особенно расходов, заложенный в МСФО, не такой жесткий, как в Республике Беларусь. Акцент в МСФО в первую очередь сделан на информационных потребностях инвесторов, для которых важна не сама сумма расходов, понесенных организацией, а то, правильно ли эти расходы классифицированы (например, не были ли текущие расходы включены в себестоимость реализованной продукции). Организации сами заинтересованы в том, чтобы показать реальным и потенциальным инвесторам достаточно высокую прибыль. Заложенный в МСФО принцип осмотрительности предполагает, что инвесторы не должны быть введены в заблуждение неоправданно низкой суммой расходов.

Переход на МСФО потребовал внести изменения в бухгалтерский учет организаций Республики Беларусь: сокращено число обязательных для использования форм первичных учетных документов; разработаны и подтверждены новые формы бухгалтерской отчетности; установлен новый план счетов бухгалтерского учета, в котором содержатся счета для учета новых объектов, предусмотренных в МСФО; бухгалтеры могут открывать необходимые субсчета; изменен порядок бухгалтерского учета доходов и расходов по видам деятельности, резервов, государственной поддержки на основании принципов и подходов МСФО; упразднено нормирование на рекламные, консультационные и информационные услуги; упразднена детальная регламентация состава расходов, включенных в себестоимость продукции, товаров, работ, услуг и др.

В рыночной экономике получение прибыли является целью предпринимательской деятельности, поэтому она выступает в качестве движущей силы развития предпринимательства и вместе с этим служит основным источником финансовых ресурсов у большинства организаций. Прибыль также является ос-

новным видом финансовых ресурсов, гарантирует полноту и своевременность выполнения обязательств перед бюджетом и обеспечивает финансирование мероприятий по научно-техническому и социальному развитию организации. Все вышесказанное определяет центральное место и многогранную роль прибыли в развитии рыночной экономики.

Эффективное управление прибылью предусматривает знание порядка формирования, распределения и использования прибыли.

Так, в финансовой отчетности организаций Республики Беларусь формируются следующие основные показатели прибыли: валовая прибыль; прибыль от реализации продукции; прибыль от текущей деятельности; прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности; прибыль до налогообложения; чистая, нераспределенная прибыль и др.

Методика формирования валовой прибыли и прибыли от реализации продукции на счете 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» позволяет управлять прибылью и затратами в системе контроллинга. Себестоимость реализованной продукции при определении валовой прибыли формируется в части прямых затрат и распределяемых переменных косвенных затрат, относящихся к реализованной продукции, что дает возможность анализировать и управлять этим показателем без учета управленческих расходов и расходов на реализацию.

Определение показателя прибыли от реализации продукции как разницы между валовой прибылью и управленческими расходами и расходами на реализацию позволяет учесть влияние постоянных расходов и расходов на реализацию на формирование этого показателя.

Выделение в бухгалтерском учете условно-постоянных расходов косвенных затрат на счете 25 «Общепроизводственные затраты» и отнесение их вместе с общехозяйственными затратами, учитываемыми на счете 26 «Общехозяйственные затраты», в дебет счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» способствует управлению затратами в системе контроллинга.

Формирование прибыли от текущей деятельности позволяет исследовать влияние прочих доходов и расходов от текущей деятельности, так как определяется так: прибыль от реализации продукции плюс прочие доходы от текущей деятельности минус прочие расходы от текущей деятельности.

Формирование доходов и расходов по видам деятельности на счете 91 «Прочие доходы и расходы» дает возможность организации определять финансовый результат от инвестиционной и финансовой деятельности в виде разницы между доходами (за вычетом налогов) и расходами.

В соответствии с действующим законодательством в организациях определяется общий финансовый результат (прибыль до налогообложения), который учитывается по кредиту счета 99 «Прибыли и убытки» и включает прибыль от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Чистая прибыль формируется после взимания в бюджет налога на прибыль, прочих налогов и сборов, взимаемых из прибыли, а также отчислений денежных средств, полученных в дни республиканских субботников. Кроме того, сумма чистой прибыли определяется с учетом изменений отложенных налоговых активов и обязательств в соответствии с положениями МСФО.

В соответствии с установленными правилами составления отчета о прибылях и убытках чистая прибыль не является конечным показателем, определяемым в отчете о прибылях и убытках. С учетом результатов от переоценки долгосрочных активов, не включаемых в чистую прибыль (убыток), и результатов от прочих операций, не включаемых в чистую прибыль (убыток), определяется такой показатель, как совокупная прибыль (убыток).

Использование чистой прибыли в бухгалтерском учете отражается на счете 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» в следующем отчетном периоде. В отношении выплат вознаграждений и дивидендов сложностей не возникает. Однако с отражением затрат на благотворительные цели, социально-культурные мероприятия и другие нужды, источником возмещения которых может являться чистая прибыль, имеются определенные проблемы в учете.

Решение вопроса об использовании чистой прибыли связано с поиском компромисса между собственником организации, претендующим на дивиденды, и ее менеджментом, заинтересованном в реинвестировании чистой прибыли, поскольку она является доступным источником инвестиций и финансовой стабильности организации.

Отчет о прибылях и убытках организаций Республики Беларусь в целом соответствует мировым стандартам. Однако присутствуют и некоторые различия. Например, в отчете о прибылях и убытках, составленном по МСФО и требованиям GAAP, введен финансовый результат от чрезвычайных обстоятельств (определяется как разница между чрезвычайными доходами и одноименными расходами). В белорусском отчете такой статьи нет. В Республике Беларусь также целесообразно в отдельную группу выделять финансовые результаты от чрезвычайных обстоятельств, так как внешний пользователь финансовой информации при принятии решений должен учитывать сам факт чрезвычайных обстоятельств и их влияние на формирование конечного финансового результата.

К проблемам, с которыми сталкиваются организации при переходе на МСФО, можно отнести:

- оплату услуг консультантов за обучение либо поиск новых сотрудников;
- замену или модернизацию программного обеспечения;
- дополнительные расходы на сбор учетной информации.

Составление финансовой отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности позволяет представить точную и полезную информацию о финансовом положении, финансовых результатах и

движении денежных средств широкому кругу лиц для принятия управленческих, инвестиционных и иных решений.

Таким образом, для повышения роли чистой прибыли как ключевого финансового ресурса организации необходимо реализовать комплекс мер по разработке дивидендной и инвестиционной политики организации.

Также необходимо ввести единую трактовку одних и тех же показателей прибыли – учетной прибыли, прибыли от текущей деятельности; исключить одинаковые названия разных по содержанию показателей прибыли в бухгалтерском и налоговом учете (например, валовая прибыль).

Применение МСФО явится отражением перехода белорусской экономики на качественно новую ступень развития.

Страхование как инструмент управления инвестиционными рисками

В. П. Герасенко,

д.э.н., профессор кафедры финансов

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Н. И. Арабей,

магистрант ИМП

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Статья рассматривает развитие страхования в Республике Беларусь и его влияние на экономический рост национальной экономики. Цель работы – исследование формирования механизма страхования инвестиционных рисков в Республике Беларусь. На основе анализа статистических данных выявлены проблемы развития страхования инвестиционных рисков и предложены направления по формированию эффективного развития страхования в Республике Беларусь.

Ключевые слова: *страхование, инвестиции, риски, страховой рынок, виды рисков.*

Страхование является важным инструментом управления рисками и защиты инвестиций, должно эффективно использоваться в деятельности экономических субъектов, обеспечивая стабильность их функционирования и удовлетворяя их потребности. Однако существующая система страхования не в полной мере способна это выполнить.

Экономический рост Республики Беларусь возможен вследствие повышения эффективности производства путем вложения инвестиций в реальный сектор экономики. Зарубежный опыт показывает, что крупные капиталовложения в стратегические сферы экономики способствуют экономическому росту. Так,

не менее 1/3 ВВП должно формироваться за счет сбережений и инвестиций [1]. В настоящее время темпы роста капиталовложений в производственные объекты не являются удовлетворительными.

Несмотря на рост валового внутреннего продукта (табл. 1), инвестиции в основной капитал составляют менее 1/3 валового внутреннего продукта [2]. На сегодняшний день государство не располагает достаточными финансовыми ресурсами для инвестирования в приоритетные направления экономики Республики Беларусь, что в целом сдерживает процесс структурных преобразований и не способствует повышению конкурентоспособности отечественного товаропроизводителя.

Таблица 1

Динамика ВВП (млн руб.)

Показатель	Год									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ВВП всего, в текущих ценах	12 979	14 209	17 047	30 725	54 762	67 069	80 579	89 910	94 949	105 199
Инвестиции в основной капитал	3 720	4 338	5 538	9 867	15 444	20 958	22 527	20 715	18 710	21 034
Удельный вес инвестиций в ВВП	28,66	30,52	32,49	32,11	28,20	31,25	27,96	23,04	19,71	19,99

Примечание: источник – собственная разработка на основе [2].

Под инвестициями понимаются любое имущество, включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на праве собственности или ином вещном праве, и имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата [3].

При реализации инвестиционных проектов субъекты хозяйствования сталкиваются с различными видами рисков, в том числе с инвестиционными рисками. Общими свойственными для инвестиционных проектов инвестиционными рисками являются: вероятность корректировок проектной документации, увеличения стоимости строительно-монтажных работ и оборудования, срыва сроков их выполнения и поставок, дефицит работников строительных и иных профессий [4].

Риск связан с возникновением непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными, в том числе форс-мажорными, обстоятельствами, общим падением цен на рынке [5].

Риск – это действие, выполняемое в условиях выбора, когда в случае неудачи существует возможность оказаться в худшем положении, чем до выбора. Более полно риск определяют как деятельность, связанную с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели [6, с. 2–3].

Эффективность принятого управленческого решения определяется его экономической обоснованностью, своевременным реагированием на стремительно меняющиеся условия среды, знаниями основных методов оценки и управления риском.

Сущность инвестиционного риска состоит в риске потери инвестируемого капитала или ожидаемого дохода. Также выделяют такие виды инвестиционного риска, как капитальный, селективный, временной, законодательных изменений, процентный, ликвидности, кредитный [7, с. 11–13].

Л. Л. Игонина дает широкую классификацию инвестиционных рисков, которые подразделяет:

- на общие – одинаковые для всех участников инвестиционной деятельности формы инвестирования, определяемые факторами, на которые инвестор при выборе объектов инвестирования не может повлиять (например, внешнеэкономические, внутриэкономические, социально-политические и другие риски);
- специфические – подразделяемые на риски инвестиционного портфеля и риски объектов инвестирования [8, с. 312–316].

Инвестиционные риски являются достаточно сложными по форме проявления и выявлению их влияния, поскольку могут содержать в себе различные виды рисков. В связи с чем управление инвестиционными рисками требует наличие знаний по минимизации и других видов риска.

Диверсификация – это процесс распределения инвестируемых средств среди различных, не связанных между собой объектов вложения капитала с целью минимизации степени риска и потерь доходов. Диверсификация способствует избежанию определенной части риска при распределении капитала между разными видами деятельности.

Лимитирование представляет собой установление предельных сумм рискованных расходов организации, на которое она может пойти без особо ощутимого ущерба.

Страхование предполагает снижение степени риска путем передачи части ответственности страховой организации.

Самострахование заключается в том, что организация подстраховывается самостоятельно, без заключения договора со страховой организацией и приобретения страховки. При этом происходит экономия капитала по страхованию.

Самострахование предусматривает создание непосредственно на предприятии натуральных и финансовых страховых (резервных) фондов.

Хеджирование представляет собой страхование рисков от неблагоприятных колебаний цен на товарно-материальные ценности по контрактам и коммерческим операциям, предусматривающих продажи или поставки товаров в будущих периодах [7, с. 11–13].

Существуют страховые продукты, способные обеспечить защиту инвестиций от возможного влияния рисков, но их покрытие ограничено и, как правило, затрагивает какой-либо определенный аспект инвестиций. К таким продуктам относятся страхование строительно-монтажных рисков, страхование незавершенного строительства, страхование финансовых или предпринимательских рисков и другие. Но на рынке отсутствуют продукты, которые могут обеспечить полную страховую защиту от влияния всех рисков на всех стадиях реализации инвестиционного проекта. В первую очередь, это объясняется незначительными теоретическими исследованиями в данной области. Достаточно ограниченный круг ученых занимались и занимаются данным направлением в страховом деле.

Тем не менее, необходимость развития данного вида страхования вполне очевидна. Объем инвестиций в экономику страны увеличивается с каждым годом, существенную часть составляют вложения в основной капитал.

Именно страхованию реальных инвестиций должно быть уделено особое внимание, поскольку они содействуют развитию реального сектора экономики, который является определяющим для развития всей страны. Рост инвестиций в реальный сектор экономики требует качественного развития инфраструктуры, необходимой для эффективного осуществления инвестиционного процесса. Одним из существенных элементов такой инфраструктуры является полноценно действующий сегмент страхования инвестиций на отечественном страховом рынке.

При определении экономической сущности страхования инвестиций выделяют три основных подхода. Согласно первому подходу, под страхованием инвестиций понимается вид страхования, обеспечивающий страховую защиту иностранных инвестиций от возможного влияния политических рисков. Согласно второму подходу, страхование инвестиций представляет собой страховую защиту вложений от возможного влияния инвестиционных и других рисков. В соответствии с третьим подходом страхование инвестиций – это инструмент защиты всех видов инвестиций от возможного влияния различных рисков.

Экономическая сущность страхования инвестиций реализуется посредством возмещения ущерба, который может возникнуть вследствие реализации определенных рисков при осуществлении инвестиций [9, с. 42–45].

Выделяют основные принципы страхования, такие как:

- *доступность страховых тарифов* для широкого круга страхователей. Реализация принципа зависит от числа страхователей и застрахованных объектов: чем их больше, тем меньше ущерба приходится на каждого страхователя, тем доступнее становятся тарифы;

- *стабильность размеров страховых тарифов* в течение длительного времени, что позволяет страхователю быть уверенным в солидности страхового дела и платежеспособности организации;

- *расширение объема страховой ответственности*. Соблюдение данного принципа характеризует приоритетное направление деятельности страховщика, обеспечивая доступность тарифных ставок и снижение показателя убыточности страховой суммы;

- *обеспечение самокупаемости и рентабельности страховых операций* заключается в том, что страховые тарифы должны строиться таким образом, чтобы поступление страховых платежей не только покрывало расходы страховщика, но и обеспечивало прибыль;

- *дифференциация тарифных ставок* учитывает различия степени риска различных объектов страхования [10, с. 62–63; 11, с. 48–49].

Для успешного выравнивания рисков страховые организации значительное внимание уделяют обоснованию размеров платежей, вносимых страхователями и называемых страховыми премиями.

Размер премий определяется с учетом вероятности наступления ущерба и его среднего размера. В рамках страхования используются другие инструменты выравнивания рисков: страховые надбавки при калькуляции премий, схемы совместного страхования (перестрахование).

Страхование рисков инвестиционных проектов – это, как правило, многочисленные простые риски реального инвестирования, в первую очередь, риски несвоевременного завершения проектно-конструкторских работ по инвестиционному проекту, несвоевременного завершения строительно-монтажных работ, риск невыхода на запланированную проектную производственную мощность и другие [12].

Современная система страхования представляет собой комплекс рациональных решений в области риск-менеджмента и является экономическим средством повышения финансовой устойчивости организаций. Страховая защита – это дополнительное конкурентное преимущество, которое служит важной предпосылкой привлечения новых инвестиций, увеличивая финансовую устойчивость проекта и рыночную стоимость организации.

Одним из основных показателей деятельности страховых организаций является отношение страховых взносов к валовому внутреннему продукту (далее – ВВП), который показывает состояние и развитие страхового рынка (табл. 2).

Отношение страховых взносов к ВВП

Год	Показатель				
	ВВП всего, в текущих ценах (млн руб.)	Страховые взносы по всем видам страхования (млн руб.)	Отношение страховых взносов к ВВП	Страховые взносы по инвестиционным рискам (млн руб.)	Отношение страховых взносов по инвестиционным рискам к ВВП
2007	9 717	66,61	0,69	8,31	0,09
2008	12 979	93,97	0,72	14,35	0,11
2009	14 209	111,52	0,78	18,55	0,13
2010	17 047	134,2	0,79	22,86	0,13
2011	30 725	236,56	0,77	40,36	0,13
2012	54 762	433,76	0,79	92,34	0,17
2013	67 069	664,51	0,99	228,05	0,34
2014	80 579	726,73	0,9	153,20	0,19
2015	89 910	822,71	0,92	175,92	0,20
2016	94 949	987,86	1,04	228,32	0,24
2017	105 199	1 070,13	1,02	240,45	0,23
2018	121 568	1 226,04	1,01	272,66	0,22

Примечание: источник – собственная разработка на основе данных [13; 14].

С 2008 г. ВВП Республики Беларусь увеличился в 9 раз и составил за 2018 г. 121 568 млн руб. Страховые взносы с 2008 г. увеличились в 13 раз и составили за 2018 г. 1 226,04 млн руб.

При росте ВВП Республики Беларусь наблюдается и рост страховых взносов. Так, в 2016–2018 гг. отношение страховых взносов к ВВП составило чуть более 1,00 %, в 2008–2012 гг. значение этого показателя составляло менее 0,80 %.

Важнейшим макроэкономическим индикатором, характеризующим состояние и развитие страхового рынка, является отношение страховых взносов к ВВП. Республика Беларусь по данному показателю среди государств-членов Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) (рис. 1) уступает только Российской Федерации. В 2017 г. отношение страховых взносов к ВВП в Беларуси составляло 1,02, в России – 1,39; в 2016 г. в Беларуси – 1,05, в России – 1,37 [15].

В странах Восточной Европы (Польша, Чехия, Словакия, Хорватия, Венгрия) этот показатель составляет 1,95–2,45 % [16].

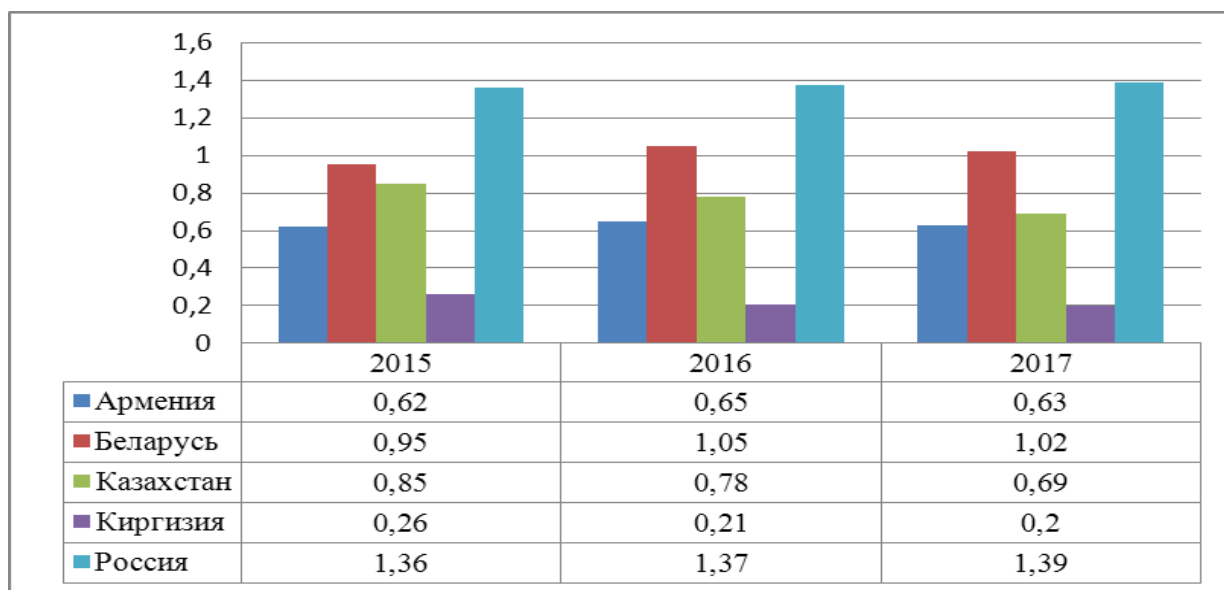


Рис.1. Показатели развития страхового рынка стран ЕАЭС, %.

Примечание: источник – собственная разработка на основе данных [15].

За период с 2008 по 2018 г. удельный вес страховых взносов по страхованию инвестиционных рисков в общей сумме страховых взносов составлял от 15 % в 2008 г. до 34 % в 2013 г. За последние пять лет страховые взносы по страхованию инвестиционных рисков составляли 21–22 % в общей сумме страховых взносов (табл. 3, рис. 2).

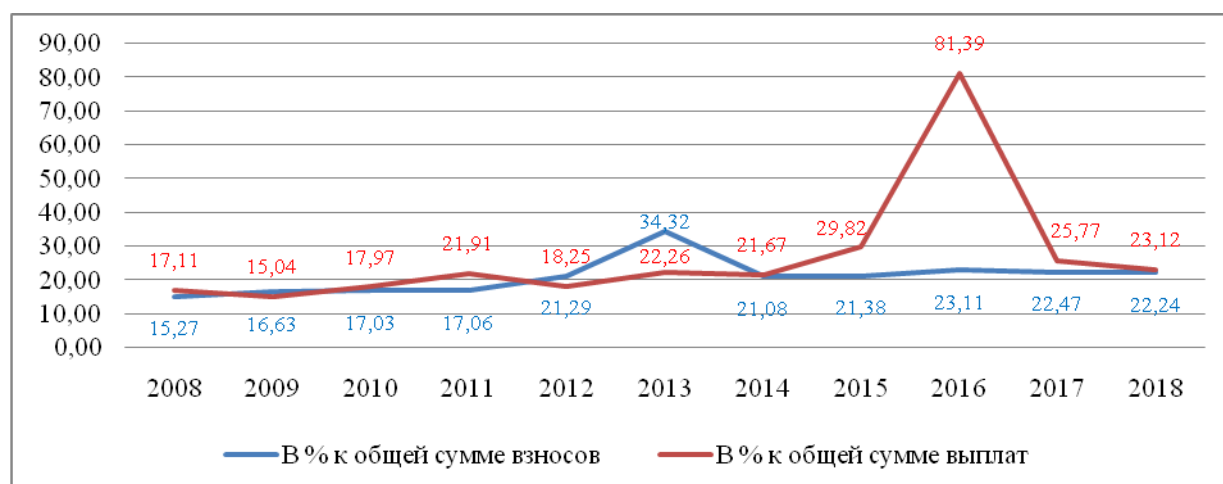


Рис. 2. Удельный вес взносов и выплат по страхованию инвестиционных рисков в общей сумме взносов, %.

Примечание: источник – собственная разработка на основе данных [13].

За период с 2008 по 2018 г. удельный вес страховых выплат по страхованию инвестиционных рисков в общей сумме страховых выплат составлял от 15 % в 2009 г. до 81 % в 2016 г. В 2017 г. страховые выплаты по страхованию инвестиционных рисков составляли 26 % от общей суммы страховых выплат, в 2018 г. – 23 % (табл. 3, рис. 2).

Страховые взносы и выплаты по страхованию инвестиционных рисков

Год	Страховые взносы				Страховые выплаты			
	по всем видам страхования, в т. ч.:	по страхованию иному	по страхованию инвестиционных рисков	в % к общей сумме взносов	по всем видам страхования, в т. ч.:	по страхованию иному	по страхованию инвестиционных рисков	в % к общей сумме выплат
2008	93,97	79,62	14,35	15,27	46,07	38,19	7,88	17,11
2009	111,52	92,97	18,55	16,63	63,20	53,69	9,51	15,04
2010	134,20	111,34	22,86	17,03	80,44	65,99	14,45	17,97
2011	236,56	196,20	40,36	17,06	133,87	104,54	29,33	21,91
2012	433,76	341,42	92,34	21,29	206,48	168,79	37,69	18,25
2013	664,51	436,46	228,05	34,32	276,13	214,66	61,47	22,26
2014	726,73	573,53	153,20	21,08	328,14	257,02	71,12	21,67
2015	822,71	646,79	175,92	21,38	472,64	331,71	140,93	29,82
2016	987,86	759,54	228,32	23,11	540,76	100,64	440,12	81,39
2017	1070,13	829,68	240,45	22,47	535,16	397,25	137,91	25,77
2018	1226,04	953,38	272,66	22,24	624,75	480,34	144,41	23,12

Примечание: источник – собственная разработка на основе данных [13].

Отечественные страховые организации имеют ограниченные возможности по страхованию особо крупных инвестиционных рисков, поэтому страховщики заключают договоры перестрахования с другими страховыми организациями. В большинстве случаев значительная часть рисков, принимаемых ими на страхование, размещается на зарубежных рынках перестрахования [17].

Перестрахование является эффективным инструментом обеспечения устойчивости страховых организаций. Страховщик имеет возможность переложить всю или часть ответственности по риску на другого страховщика или профессионального перестраховщика [18, с. 141–142].

Под сострахованием понимают заключение договора страхования сразу с несколькими страховыми организациями. При этом в договоре указываются и права и обязанности каждого страховщика. При состраховании каждый страховщик отвечает по принятым на себя обязательствам по договору непосредственно перед страхователем [18, с. 133].

С целью эффективного развития системы страхования инвестиционных рисков необходимо:

- увеличить долю страхования в экономике страны, повысить уровень инвестиционных возможностей страхования за счет мер стимулирования;
- формировать полноценную систему страховой защиты хозяйствующих субъектов для удовлетворения их потребностей за счет качества и разнообразия страховых продуктов;

- ввести обязательное страхование социально значимых инвестиционных проектов на территории Республики Беларусь;
- создать государственные гарантийные страховые фонды по страхованию инвестиционных рисков, которые позволят обеспечить интересы всех участников страхового рынка по социально значимым инвестиционным проектам;
- формировать информационный обмен между участниками страхового сотрудничества белорусских страховщиков с иностранными партнерами.

Таким образом, практическая реализация предлагаемых мер по совершенствованию национального страхового рынка позволит повысить конкурентоспособность каждого страхового участника как на национальном, так и на зарубежном рынке.

1. Ковалев М. М., Шашко А. А. Инвестиционная активность в регионах Республики Беларусь и пути ее повышения. Минск: ООО «Банковское дело», 2009. №2 [Электронный ресурс]. URL: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/13158> (дата обращения: 18.01.2020).
2. Статистический ежегодник. 2018 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/0be/0becfeb4ff8551d54808f25ebc33ca51.pdf> (дата обращения: 18.01.2020).
3. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]. URL: https://kodeksy-by.com/investitsionnyj_kodeks_rb/1.htm (дата обращения: 18.02.2020).
4. Об утверждении Правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов : постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 31.08.2005 г. №158 [Электронный ресурс]. URL: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=W20513184> (дата обращения: 18.02.2020).
5. Гавриленко В. Г. Капитал. Энциклопедический словарь // Право и экономика. 2009.
6. Куликова Е. Е. Управление рисками. Инновационный аспект. М.: Бератор-Паблишинг, 2008. 112 с.
7. Бердникова Л. Ф. К вопросу снижения рисков инвестиционно-инновационной деятельности организации. М.: Азимут научных исследований: экономика и управление, 2013. №4. С. 11–13.
8. Игонина Л. Л. Инвестиции : учебное пособие. М.: Юристъ, 2002. 480 с.
9. Бородавко Л. С. К вопросу об экономической сущности страхования инвестиций. М.: Известия ИГЭА, 2012. №1. С. 42–45.
10. Щербаков В. А., Костяева Е. В. Страхование : учебное пособие. М.: КНОРУС, 2007. 312 с.
11. Гвозденко А. А. Страхование : учебник. М.: ТК Велби; Проспект, 2006. 464 с.
12. Базарбаев А. О. Страхование в системе управления рисками инвестиционного проекта. 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://repository.kaznu.kz/bitstream/handle/123456789/1753/228-461-1-SM.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата обращения: 17.09.2018).

13. Статистическая информация о состоянии рынка страховых услуг Республики Беларусь [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.gov.by/ru/supervision/stat/> (дата обращения: 29.09.2018).
14. Статистический ежегодник. 2018 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/0be/0becfeb4ff8551d54808f25ebc33ca51.pdf> (дата обращения: 20.12.2018).
15. Анализ рынка. Страховой рынок Республики Беларусь за 2010–2017 года [Электронный ресурс] / Белорусская ассоциация страховщиков. URL: <http://www.belasin.by/default.aspx> (дата обращения: 15.02.2019).
16. О республиканской программе развития страховой деятельности на 2016-2020 годы : постановление Совета министров Республики Беларусь от 15.11.2016 г. №922 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.government.by/ru/solutions/2688> (дата обращения: 15.02.2019).
17. Щербаков В. А., Костяева Е. В. Страхование : учебное пособие. М.: КНОРУС, 2007. 312 с.

Формирование интегрированных структур в промышленности Республики Беларусь

В. П. Герасенко,

д.э.н., профессор кафедры финансов

УО «Белорусский государственный экономический университет»

В. В. Шевцова,

ассистент кафедры финансов

УО «Белорусский государственный экономический университет»,

М. В. Миленин,

ассистент кафедры финансов

УО «Белорусский государственный экономический университет»

В статье обосновывается возможность создания и развития интегрированных структур в промышленности Республики Беларусь, что позволит консолидировать материальные, финансовые и трудовые ресурсы на достижение приоритетных целей развития экономики.

Ключевые слова: *концерн, холдинг, инновации, инновационная активность организаций.*

Важнейшим направлением стабильного укрепления экономического потенциала Республики Беларусь и реализации плодотворной и скоординированной производственной и экономической политики является создание интегрированных структур в промышленности. Этот процесс зиждется на централизации финансовых потоков, сбытовой деятельности, материально-технического снабжения, проведении единой инвестиционной, инновационной и технической политики.

В наибольшей мере для Республики Беларусь характерны такие формы интегрированных структур, как отраслевые концерны. Данные структуры представляют собой крупные объединения предприятий, осуществляющие совместную деятельность на основе добровольной централизации функций научно-технического и производственного развития, инвестиционной, финансовой, внешнеэкономической и иной деятельности, хозрасчетного обслуживания предприятий [1, с. 221].

В настоящее время в Республике Беларусь функционируют такие интегрированные структуры, как концерны «Белгоспищепром», «Белнефтехим», «Беллесбумпром», «Беллегпром». Они вносят существенный вклад в формирование валового внутреннего продукта страны и играют весомую роль в формировании доходов ее государственного бюджета. В частности, по данным Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, за счет вышеуказанных концернов в 2019 г. обеспечено почти 12 % доходов бюджета, контролируемых налоговыми органами [2].

Подчеркнем, что формирование концернов явилось объективным следствием и активной реакцией промышленных предприятий на необходимость выживания в условиях экономического кризиса, их стремления улучшить экономические и финансовые показатели, остановить спад производства, восстановить ранее разрушенные хозяйственные и кооперированные связи. С организацией концернов за счет консолидации всех ресурсов появились дополнительные финансовые возможности для развития хозяйствующих субъектов, укрепления своих позиций на рынке.

Несмотря на достаточно ощутимые позитивные результаты в производственно-хозяйственной деятельности от формирования интегрированных структур, до настоящего времени остаются определенные проблемы организационного и экономического характера, которые требуют своего скорейшего разрешения. В частности, можно очертить круг проблемных вопросов, присущих современным интегрированным структурам в промышленности:

- необходимость систематической и целенаправленной работы по анализу и совершенствованию организационно-экономического механизма управления интегрированными структурами;
- незначительный удельный вес малых промышленных предприятий, вовлеченных в интегрированные структуры;
- низкий уровень развития малого инновационного предпринимательства;
- низкая склонность промышленных организаций к инновациям;
- наличие внешних рисков (колебания валютных курсов; конъюнктура сырьевых рынков);
- сложное финансовое положение ряда предприятий;
- низкая инвестиционная активность, в том числе за счет высокой стоимости заемного капитала.

Подчеркнем, что промышленные организации играют ведущую роль в формировании валового внутреннего продукта страны. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, за счет промышленных организаций в 2018 г. сформировано 26,1 % ВВП [3]. Вместе с тем следует отметить недостаточную инновационную активность промышленных организаций, повышение которой способствовало бы стабильному экономическому росту и формированию доходов бюджета страны. В частности, в 2017 г. удельный вес инновационно-активных организаций в общем объеме обследованных Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь организаций промышленности составил 21 %. При этом удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции организациями промышленности составил 17,4 %. Отметим, что в структуре отгруженной инновационной продукции новой для внутреннего рынка было 49,1 %. Между тем удельный вес отгруженной промышленными организациями инновационной продукции, которая явилась бы новой для мирового рынка, составил лишь 0,5 %. В 2017 г. 67,5 % всей инновационной продукции промышленных организаций страны экспортировалось, причем 41,9 % – в страны СНГ [4].

Как показал опрос руководителей промышленных предприятий Республики Беларусь, традиционно проводимый Национальным статистическим комитетом, среди факторов, препятствующих инновациям, абсолютное большинство респондентов обозначили экономические: недостаток собственных оборотных средств; недостаточная финансовая поддержка со стороны государства; низкий платежеспособный спрос на новые изделия; высокая стоимость нововведений; высокий экономический риск; длительные сроки окупаемости нововведений.

Многие из обозначенных факторов возможно успешно преодолеть в рамках консолидации ресурсов в интегрированных структурах.

В целях дальнейшего поступательного развития интегрированных структур в промышленности предлагается их формирование на базе крупных, средних и малых предприятий разных организационно-правовых форм. Крупные предприятия обладают вполне очевидными достоинствами: сформированный определенный уровень научно-технического и производственного потенциала, традиционные кооперированные связи со смежными предприятиями других регионов и стран, солидный деловой имидж, дающий возможность оперативного привлечения заемного капитала с относительно невысокими издержками. Вместе с тем именно малые и средние предприятия генерируют инновации, они обладают большей организационной и управленческой гибкостью, более адаптивны к особенностям регионального рынка труда.

С учетом изложенного возможно в рамках уже действующей интегрированной структуры создание профильных корпоративных структур. Например, формирование холдингов по некоторым видам экономической деятельности: производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха; произ-

водство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации и т. д.

Несомненным достоинством обозначенного подхода является возможность достижения синергетического эффекта посредством консолидации интеллектуального, материального, технического, финансового и трудового потенциалов организаций, их целевая ориентация на достижение приоритетных задач социально-экономического развития страны. Кроме того, создание холдингов решает задачу оптимального сочетания стоимости приобретаемых активов с их производственным потенциалом, что позволит сформировать действующую интегрированную структуру, рыночная стоимость активов которой будет значительно выше аналогичной стоимости входящих в нее предприятий. При этом за счет консолидации всех ресурсов практически каждая организация, входящая в состав холдинга, обретает экономическую мотивацию к эффективной деятельности всех субъектов хозяйствования, входящих в холдинг.

Синергетический эффект от формирования холдингов выражается также: в расширении масштабов производства; повышении качества продукции и ее конкурентоспособности на внутреннем и внешних рынках; совершенствовании маркетинговой деятельности и технологий продаж; экономии текущих производственных издержек на доставке сырья; оптимизации численности административно-управленческого персонала; экономии оборотных средств.

Особый интерес представляет формирование холдингов на базе такого вида экономической деятельности, как производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха. Такого рода деятельность сопряжена с высокими материальными затратами и расходами на оплату труда. Организации рассматриваемого вида экономической деятельности традиционно выступают крупными нанимателями на рынке труда, особенно на региональном уровне, в определенной мере выполняя градообразующие функции. При этом многие организации находятся в достаточно сложном финансовом положении. Достаточно отметить, что, по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, в 2017 г. у организаций, производящих текстильные изделия, одежду, изделия из кожи и меха, наблюдалась отрицательная динамика выручки от реализации продукции (темп роста 93,7 %). При этом прибыль от реализации продукции снизилась в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 14 %. Свыше 19 % организаций рассматриваемого вида экономической деятельности функционировали убыточно [5].

Формирование холдингов на базе такого вида экономической деятельности, как производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха, сопряжено, на наш взгляд, со следующими преимуществами:

- экономия на управленческих расходах и затратах на реализацию;
- использование преимуществ диверсификации производства;
- реализация единой долгосрочной кредитно-финансовой политики;

- повышение эффективности использования материальных, финансовых, инвестиционных, трудовых ресурсов;
- развитие стратегического финансового планирования и принятие более выверенных решений в связи с объединением ресурсов организаций, вошедших в состав холдинга;
- появление возможностей в реализации целей инновационного развития, которые ранее были недостижимы для отдельной организации;
- апробация и применение прогрессивных технологий;
- расширение инвестиционных возможностей путем направления необходимого объема финансовых ресурсов на расширение, модернизацию производства, реконструкцию и техническое перевооружение;
- расширение географии внешнеэкономической деятельности;
- достижение приемлемого режима кредитования и т. д.

Создание интегрированных структур позволяет достичь концентрации ресурсов на основных направлениях социально-экономического развития, повышает кредитоспособность и инвестиционную привлекательность белорусских предприятий, благодаря чему возможно реализовать их более масштабную и всестороннюю модернизацию. В свою очередь, повышается конкурентоспособность выпускаемой продукции, открываются новые потенциальные рынки сбыта, что представляется особенно актуальным в преддверии вступления Беларуси в ВТО.

Важным преимуществом, сопряженным с созданием интегрированных структур, является прозрачность деятельности, возможность системного внутриведомственного контроля, а также отсутствие необходимости в формировании разного рода посреднических организаций, которые не создают реальной добавленной стоимости и традиционно изобретают разнообразные схемы уклонения от исполнения своих налоговых обязательств своевременно и в полном объеме.

Наконец, не следует забывать и мировой опыт, который убедительно свидетельствует, что самым низкозатратным приемом расширения масштабов производства и диверсификации рынков сбыта является слияние капиталов. При этом принципиально важно согласовать интересы всех потенциальных участников интегрированной структуры.

Таким образом, формирование концернов как межрегиональных интегрированных структур в Республике Беларусь явилось объективной необходимостью и создало условия для возрождения и развития промышленных предприятий после распада СССР. Функционирование интегрированных структур в промышленности позволяет достичь следующих позитивных результатов: повышения финансовой устойчивости предприятий; обеспечения более благоприятных условий для проведения масштабной модернизации производств, освоения прогрессивных технологий и передовых форм организации производства; повышения инвестиционной привлекательности и качества деловой репутации

отечественных организаций; расширения объемов выпуска инновационной продукции; более поступательного развития региональной экономики за счет вовлечения в хозяйственный оборот местных сырьевых и энергетических ресурсов; обеспечения стабильного функционирования регионального рынка труда; восстановления ранее утраченных и формирования новых производственных связей с предприятиями других регионов и стран.

Подчеркнем, что для достижения устойчивого развития экономики регионов представляется целесообразным четко определить текущее и перспективное направления формирования интегрированных структур. Текущее направление включает вопросы маркетинга, финансов, управления кадрами. Что касается перспективного направления, то в этой сфере важно проработать такие вопросы, как реструктуризация, диверсификация, расширение числа участников интегрированных структур.

Реализация обозначенных предложений по формированию интегрированных структур будет способствовать экономическому росту и повышению уровня национального благосостояния Республики Беларусь.

1. Золотогоров В. Г. Экономика: Энциклопедический словарь. Минск: Интерпрес-сервис; Книжный Дом, 2003. 720 с.

2. Итоговые данные по учету налогов, сборов (пошлин). 2018 год. Информационный справочник. URL: <http://www.nalog.gov.by/ru> (дата обращения: 10.04.2019).

3. Беларусь в цифрах. 2019. Статистический справочник. URL: <http://http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/cf4/cf4915a5e6ade269f20c0bf5a332a7a3.pdf> (дата обращения: 10.04.2019).

4. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. 2018 г. Статистический сборник. URL: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/index_10791/ (дата обращения: 10.04.2019).

5. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2018. URL: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/index_10865/ (дата обращения: 10.04.2019).

Лизинг в системе источников финансирования организации

В. П. Герасенко,

д.э.н., профессор кафедры финансов

УО «Белорусский государственный экономический университет»

А. Н. Пилипчук,

магистрант ИМП

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Лизинг является эффективным финансовым инструментом модернизации экономики. Благодаря развитию лизинговых услуг создаются новые точки рос-

та экономики, в частности, лизинг позволяет более активно развиваться малым и средним предприятиям, модернизировать производство, а также продвигать отечественную продукцию как на внутреннем, так и на внешних рынках (благодаря инструменту международного лизинга).

Ключевые слова: *финансовый лизинг, лизинговые отношения, финансирование.*

Актуальность развития лизинга в Республике Беларусь обусловлена неблагоприятным состоянием парка машин и оборудования, значительная доля которого морально устарела, его малой эффективности использования, нет обеспеченности запасными частями и другое. Одним из путей решения отмеченных проблем может быть лизинг, который как раз и объединяет все составляющие кредитных, внешнеторговых и инвестиционных операций.

Лизинг является многофункциональным и гибким финансовым инструментом, который одновременно обладает чертами различных имущественных отношений: кредитования, аренды, аренды с правом выкупа, доверительного управления. Данная особенность позволяет модернизировать инструмент лизинга и использовать его для финансирования программ различного масштаба, в том числе проектов по приобретению предприятий как имущественных комплексов посредством инструмента лизинга.

Экономика Республики Беларусь испытывает потребность в широкомасштабном обновлении основных средств. Одним из наиболее эффективных инструментов финансирования реального сектора экономики является лизинг. Это подтверждается и международным опытом.

Актуальность данной темы проявляется в том, что наряду со значимыми с точки зрения практического применения исследованиями проблем и перспектив развития лизинга в Республике Беларусь некоторые аспекты, тем не менее, остаются до сих пор недостаточно изученными или неосвещенными вовсе. В частности, не исследовались перспективы внедрения в Республике Беларусь инструмента лизинга предприятий как имущественных комплексов.

Сущность лизинга выражается в том, что это многосторонние отношения между субъектами хозяйствования, при которых одна сторона (лизингодатель) по предложению другой стороны (лизингополучателя) вступает в соглашение с третьей стороной (продавцом) для приобретения у продавца имущества для лизингополучателя, а лизингополучатель обязуется уплатить лизингодателю за это лизинговые платежи.

Экономической категорией лизинг можно считать благодаря его инвестиционному характеру, так как он получает различную государственную поддержку. К таким привилегиям можно отнести различные налоговые, таможенные, правовые и другие льготы. К тому же инвестируются не собственные средства, а заемные, то есть кредитные [3].

Согласно Правилам осуществления лизинговой деятельности, утвержденным Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь №526 от 18.08.2014 г. (в редакции от 19 сентября 2018 г. №417), законодательно закреплено несколько видов лизинга:

- финансовый;
- возвратный;
- оперативный;
- международный (межгосударственный);
- импортный (лизингодатель и лизингополучатель являются субъектами Республики Беларусь, а продавец (поставщик) предмета лизинга – субъектом другого государства) [1].

Эти виды лизинга могут использоваться и при лизинге предприятий. Общей характеристикой для всех видов лизинга предприятий (за возможным исключением оперативного лизинга) станет относительно длительный срок договора лизинга (не менее 3-х лет), так как данный инвестиционный проект не сможет окупиться в краткосрочном периоде. Исключение составляет оперативный лизинг, при котором лизинговая организация за срок эксплуатации предмета лизинга может передавать его лизингополучателям несколько раз, так как именно данный вид лизинга не подразумевает выкуп имущества по окончании действия договора. Однако данная особенность оперативного лизинга на сегодняшний день противоречит требованиям пп. 1.12 Указа Президента Республики Беларусь от 25.02.2014 г. №99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности» (в редакции от 6 апреля 2017 г. №109), согласно которым возвращенный лизингодателю предмет лизинга может передаваться в дальнейшем только в аренду, что является ключевым фактором ограничения использования оперативного лизинга. Оперативный лизинг наиболее схож с арендными отношениями. Однако, учитывая высокие операционные затраты на оформление договора лизинга предприятия, значительные капитальные вложения, длительный процесс выработки обоими сторонами решения об оптимальной стоимости сделки и другие немаловажные факторы, следует отметить, что оперативный лизинг как вид наименее приемлем. Кроме того, при оперативном лизинге (равно как и при финансовом лизинге, не предусматривающем выкуп предмета лизинга) присутствует риск низкой культуры эксплуатации имущества, выступающего предметом лизинга (более пренебрежительное отношение к «чужому» имуществу), то есть лизингополучатель ставит первостепенной целью наибольшее получение выгоды за срок действия договора оперативного лизинга.

Рынок лизинговых услуг в Республике Беларусь на протяжении последних 10 лет находился в стадии активного развития. Лизинговые операции приобрели большую популярность у экономических субъектов при проведении модернизации основного капитала. В частности, наиболее быстрорастущим стал сегмент лизинга недвижимости. Очевидно, что лизинг недвижимости занимает

наибольшую долю в общем объеме операций именно благодаря высокой удельной стоимости предметов лизинга (здания, сооружения) в сравнении с другими видами имущества.

Что касается развития лизинговых отношений в Республике Беларусь, то показатель доли лизинга в ВВП перешагнул среднеевропейский уровень.

Доля лизинга в ВВП и инвестициях является своего рода индикатором роста экономики. Наивысшая доля лизинга в ВВП наблюдается в развивающихся странах, где наиболее высокая потребность в обновлении основных фондов и создан благоприятный инвестиционный климат. И наоборот, доля лизинга в ВВП падает в странах, достигших определенной экономической стабилизации или где наблюдается спад экономики [2].

За последние пять лет динамика данного показателя характеризуется положительной тенденцией, которую проследить можно по данным рис. 1.

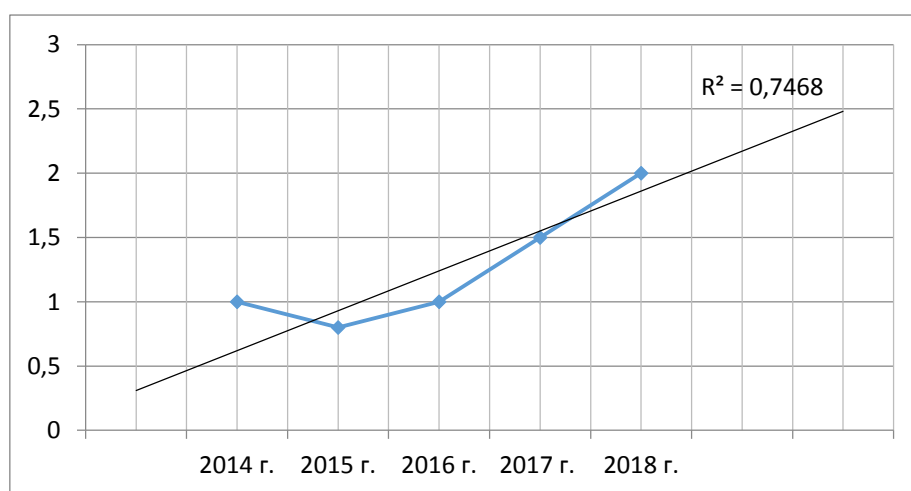


Рис. 1. Доля лизинга в ВВП Республики Беларусь за 2014–2018 гг., %.

Источник: разработано по данным [6].

Показатели данной диаграммы основываются на ежегодных обзорах белорусского рынка лизинга. Начиная с 2015 г. доля лизинга в ВВП Республики Беларусь стремительно росла и к концу 2018 г. она составила 2 %. Если предположить, что факторы, влияющие на развитие лизинга в стране, останутся примерно на таком же уровне, то, построив линию тренда, можно представить состояние данного показателя в обозримом будущем. С высокой вероятностью его рост за два года может составить 0,5 %. Таким образом, в 2020 г. можно ожидать увеличение доли лизинга в ВВП до 2,5 %.

На приобретение предметов лизинга в 2018 г. лизинговыми организациями было затрачено 2 285 495 611 рублей (без НДС), из которых 46 % – собственные средства, а 54 % – заемные. Структура распределения объема нового бизнеса по предметам лизинга за 2012–2018 гг. представлена в табл. 1.

Таблица 1

Распределение объема нового бизнеса по предметам лизинга за 2012–2018 гг.

Виды предметов лизинга	Год						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Здания и сооружения (%)	6,6	9,7	30,9	21,9	6,7	4,0	6,8
Машины и оборудование (%)	33,7	41,7	29,4	34,7	26,5	38,8	36,4
Транспортные средства (%)	59,0	47,8	38,9	39,8	56,0	42,2	45,2
Иное (%)	0,7	0,8	0,8	3,6	10,8	15,0	11,6

Источник: разработано по данным [6].

Авансовые платежи составили 13,8 % от суммы средств, направленных на закупку предметов лизинга, 6,8 % ушло на приобретение зданий и сооружений, 36,4 % – машин и оборудования, 45,2 % – транспортных средств, 11,6 % – иных предметов лизинга. Из приобретенных для последующей передачи в лизинг машин и оборудования 50 % были белорусского производства, из транспортных средств – 29 %, иных предметов лизинга – только 2,25 %. Как видно из приведенных данных, белорусские лизингополучатели далеко не всегда отдавали предпочтение отечественной продукции.

В общем объеме начисленных платежей 90,4 % составляли инвестиционные расходы и 9,6 % – вознаграждение (доход) лизингодателей. В объеме инвестиционных расходов 92,9 % – возмещение стоимости предмета лизинга. По мере снижения стоимости заемных средств мы продолжаем отслеживать, как меняется структура лизинговых платежей. Данную тенденцию подтверждают показатели, представленные в табл. 2.

Таблица 2

Изменение структуры начисленных лизинговых платежей

Показатель	Год			
	2015	2016	2017	2018
Возмещение инвестиционных расходов в структуре начисленных платежей	80,4%	82,5%	87,0%	90,4%
Вознаграждение (доход) лизингодателей	19,6%	17,5%	13,0%	9,6%
Доля возмещения стоимости предмета лизинга в инвестиционных расходах	81,0%	87,0%	92,0%	92,9%

Источник: разработано по данным [6].

Из табл. 2 видно, что по мере снижения процентных ставок по кредитам снижалась доходность лизингодателей и увеличивалась доля возмещения стоимости предмета лизинга. Низкие процентные ставки по кредитам в Западной Европе и Северной Америке способствовали повышению спроса на инвестиции среди реального сектора, но привели к существенному снижению маржинальной доходности лизинговой отрасли. Та же картина наблюдается на развиваю-

щихся рынках по мере приближения к стадии насыщения и увеличения уровня конкуренции. В случае дальнейшего снижения стоимости кредитных ресурсов можно ожидать еще большего снижения доходов лизингодателей.

Объем лизингового портфеля, который отражает суммарный объем обязательств лизингополучателей на конкретную дату без учета просроченных платежей, вырос в 2018 г. на 50 % и составил на 01.01.2019 года 4 229 млн рублей. На начало текущего года действующими оставались 420 281 договор. Объем лизингового портфеля составляет 20,6 % от общей задолженности субъектов хозяйствования по долгосрочным кредитам. Лизинговым организациям с банковским капиталом принадлежит 74 % общей стоимости лизингового портфеля. Объем лизингового портфеля организаций, входящих в реестр Национального банка Республики Беларусь в 2015–2018 гг., представлен в табл. 3.

Таблица 3

**Объем лизингового портфеля организаций, входящих в реестр
Национального банка Республики Беларусь в 2014–2018 гг.**

Показатель	Год				
	2014	2015	2016	2017	2018
Объем лизингового портфеля (млн руб.)	1 960	2 595	2 302	2 820	4 230
Рост к предыдущему году, %	10%	32%	–11%	23%	50%
Отношение лизингового портфеля к объему нового бизнеса	2,3	2,8	2,7	1,8	1,9

Источник: разработано по данным [6].

Как видно из анализа деятельности лизинговой отрасли за 2018 г., на рынке произошли некоторые изменения. Во-первых, изменилась структура собственников лизинговых организаций. Если в 2017 г. банкам принадлежало 16 % суммарного уставного фонда, а коммерческим организациям 80 %, то в 2018 г. банки владели уже 84,4 %, а коммерческие организации – 2,8 %. Во-вторых, снизилась динамика роста объема суммарного нового бизнеса с 64 % в 2017 г. до 55 % в 2018 г., а по лизинговым организациям с 95 % до 55 %. Мы считаем, что это связано с изменением динамики снижения ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь, если в 2017 г. ставка снизилась с 17 % до 11 % годовых, то в течение 2018 г. – с 11 % до 10 %. В-третьих, при росте объема нового бизнеса более чем в 1,5 раза прибыль лизинговых организаций снизилась почти в 2 раза. Снижение прибыли произошло на фоне снижения доходности лизинговых договоров, которая наблюдается на протяжении последних четырех лет. Вероятнее всего, ситуация на рынке в ближайшее время существенно не изменится. Сдерживающим фактором будет крайне низкая рентабельность деятельности потенциальных лизингополучателей, которая ниже не только сложившейся лизинговой ставки, но и ставки рефинансирования. Для

увеличения нормы прибыли предстоит серьезная работа по снижению затратной части в деятельности лизинговых организаций.

Исследование особенностей развития лизинга Республики Беларусь показало, что этот рынок находится в достаточно развитом состоянии, отвечая средневропейскому уровню, и в процессе совершенствования. Основными тенденциями развития белорусского рынка лизинговых услуг являются не только стремление лизинговых организаций развивать отношения со средним и малым бизнесом, диверсифицировать оказываемые услуги, ориентироваться в сторону экспортного лизинга, но и стремление активно сотрудничать с поставщиками, производителями и лизингополучателями.

1. Войцеховская С. В. Способы оплаты товара – рассрочка, кредит, лизинг // Индивид. предприним. 2017. №6. С. 52–56.
2. Газман В. Д. Преодоление стереотипов в лизинге // Вопросы экономики. 2017. № 2. С. 136–151.
3. Дедков А., Герасимчик Ю. Основные тенденции и направления развития лизинга в Республике Беларусь // Банковский вестник. 2019. № 4. С. 32–34.
4. Дудкин А. А. Совершенствование механизма развития международного лизинга // Налоговый вестник. 2019. № 5. С. 8–13.
5. Дудкин А. Международный лизинг будет развиваться // Юридический мир. 2019. № 2. С. 11–15.
6. Основные показатели деятельности лизинговых организаций за 2018 год: [статистический бюллетень] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, 2019. URL: https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2019_01.pdf (дата обращения: 03.03.2020).

Современное состояние и перспективы развития агротуризма в Республике Беларусь

Т. М. Германович,

к. с.-х. н., доцент

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Агротуризм в Беларуси – одно из самых привлекательных туристических направлений в стране. Он объединяет широкий спектр различных видов туризма, основанных на использовании природных, исторических и других особенностей сельской местности, развиваясь быстрыми темпами. Актуальность исследования обусловлена необходимостью исследования агротуризма как перспективного, динамично развивающегося направления туризма, который основан на использовании природных, исторических и других ресурсов сельской местности и развивается быстрыми темпами. Цель исследования – выявление

особенностей организации, современное состояние и перспективы развития агротуризма в Республике Беларусь.

Ключевые слова: *агротуризм, ресурсы, развитие, перспективы, проблемы.*

В мировой экономике быстрое развитие туризма не только оказывает влияние на функционирование основных секторов экономики, к которым относятся транспорт, связь, торговля, строительство, сельское хозяйство, производство товаров массового потребления, но и способствует активизации процессов социально-культурного совершенствования общества. Сфера туризма является одной из высокодоходных и динамично развивающихся отраслей экономики любого государства, в том числе и в Республике Беларусь [2].

Развитие туризма является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь, что обуславливает большой интерес общества к проблемным вопросам формирования и эффективного развития туристского комплекса Республики Беларусь.

Республика Беларусь, руководствуясь принципами «Повестки дня на XXI век», осуществляет меры по переходу к устойчивому развитию, обеспечивающему сбалансированное решение социально-экономических задач при сохранении благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала. Одним из таких решений в отношении сельской местности является агротуризм.

Агротуризм – качественно новый этап в туристской индустрии, элемент системного роста национальной экономики, ориентированный на ее включение в систему международных экономических отношений с сохранением национальных и культурных особенностей, важный базовый элемент стабильного развития агропромышленного комплекса страны в кратко- и долгосрочной перспективе, основной задачей которого является придание импульса к развитию аграрных регионов и их населения путем организации нового специфического сектора местной экономики, приостановления деградации сельских районов, роста негативных социальных явлений, сохранение и воссоздание культурного наследия, национальной самобытности регионов.

Предварительная оценка спроса на агротуризм в Беларуси выявляет наличие большого рынка потенциальных покупателей. В первую очередь, это городское население (6,9 млн человек) и особенно население крупных городов. Так, согласно исследованию ООН, 82 % жителей столицы Беларуси г. Минска хотели бы совершить экологические путешествия [4].

Становлению агротуризма в значительной мере способствует то, что более 42 % территории страны – сельскохозяйственные земли. По количеству земельных угодий на одного жителя страны (0,9 га), в том числе пашни (0,6 га), республика превосходит европейские государства в среднем в 2 раза. Лесистость

территории 39,8 %, на одного жителя страны приходится около 1 га покрытых лесом земель.

Ресурсы для развития агротуризма имеются во всех регионах Беларуси. Наиболее богаты ими северные и северо-восточные районы. Наиболее привлекательными природными объектами для массового туризма являются элементы гидрографической сети: более 10 000 озер, 20 000 рек, разнообразие флоры и фауны [3].

Среди других европейских стран Беларусь выделяется относительно высокой степенью сохранности естественных ландшафтов. Крупнейший на континенте массив древних лесов Беловежской пущи, болота Полесья, Березинский биосферный заповедник имеют международное значение.

Республика Беларусь располагает богатым историко-культурным наследием, которое составляют 4 684 памятника истории, искусства, археологии, архитектуры, из них четыре объекта включены в список всемирного наследия ЮНЕСКО. С Беларусью связана жизнь многих известных в мире художников, писателей, политиков, деятелей науки: Франциска Скорины, Ефросинии Полоцкой, Янки Купалы, Якуба Коласа, Марка Шагала и др.

В Республике Беларусь агротуризм является динамично развивающейся отраслью экономики.

Правовую основу агротуризма в Республике Беларусь составляет Закон «О туризме». В нем определены основные цели туристической деятельности, права и обязанности участников и субъектов, основные правила организации такой деятельности.

Агротуризм существует не одно десятилетие. В настоящее время он выступает как синтез специальных видов туризма, таких как этнотуризм, экотуризм, культурно-познавательный туризм, активный туризм.

Как показал анализ выполнения мероприятий Государственной программы развития туризма в Республике Беларусь на 2011–2015 годы, наиболее успешными проектами за последние несколько лет стали оздоровительный туризм и агроэкотуризм.

Сегодня агроэкотуризм в Республике Беларусь развивается по трем основным направлениям, которые отражены в нормативных документах, принятых в республике.

Первое направление связано с созданием туристических деревень с традиционной народной архитектурой на базе существующих поселений, расположенных в живописной местности. Такие объекты агротуризма рассчитаны на приём гостей, совершающих маршруты выходного дня, экскурсантов, проведение фестивалей. Они способствуют развитию въездного туризма, делают его более содержательным и многогранным.

Вторым направлением развития данного направления в республике является создание агротуристических комплексов на базе сельскохозяйственных производственных кооперативов. На базе подобных комплексов происходит слияние агротуристических и досуговых услуг. Это позволяет создать разнообразный и качественный турпродукт для различных категорий туристов.

Третье направление развития агротуризма является доминирующей моделью. Это организация отдыха с проживанием и питанием в деревенских домах и усадьбах. Главным достоинством этого направления является то, что создание подобных агроусадоб не требует со стороны государства больших инвестиций. Государство может лишь способствовать развитию данного направления, улучшая инфраструктуру села и предоставляя целевое льготное кредитование.

В настоящее время развитие туризма в стране и определяется Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года и Государственной программой «Беларусь гостеприимная», принятой на 2016–2020 гг.

В целях дальнейшего совершенствования отношений в сфере агроэкотуризма, создания благоприятных условий для его развития, улучшения условий жизни граждан в сельской местности, малых городских поселениях и совершенствования сельской инфраструктуры принят Указ Президента Республики Беларусь № 365 от 09.10.2017 «О развитии агроэкотуризма». Этот нормативно-правовой акт направлен на устранение административных барьеров, препятствующих развитию данного вида туризма.

Указ закрепляет право граждан, проживающих в сельской местности и имеющих земельные участки, предоставленные для строительства и обслуживания жилого дома, заниматься агроэкотуризмом без изменения целевого назначения этих земельных участков. Ранее оказывать услуги могли исключительно граждане, имеющие в пользовании земельные участки, предназначенные для ведения личного подсобного хозяйства. Расширен список оказываемых видов услуг. Допускается возведение гостевых домиков, которые не подлежат включению в жилищный фонд, возможность осуществлять деятельность в сфере агроэкотуризма также и на территории курортных зон. Ранее такая возможность была ограничена [6].

Принятие Указа повысило туристическую привлекательность страны и стимулировало деловую активность населения, проживающего в сельской местности.

Динамика субъектов агроэкотуризма, осуществлявших деятельность в Республике Беларусь в 2014–2018 гг., численности туристов, обслуженных субъектами агроэкотуризма, в том числе граждан Республики Беларусь, представлена в таблице.

**Число субъектов агроэкотуризма, осуществлявших деятельность
в Республике Беларусь в 2014–2018 гг.[5]**

Показатель	Годы					Темп роста, 2014/2018, %
	2014	2015	2016	2017	2018	
Число субъектов агро-экотуризма	2 037	2 263	2 279	2 319	2 473	121,4
Численность туристов, обслуженных субъектами агроэкотуризма, человек	318842	294281	301784	351128	422300	132,5
в том числе граждане Республики Беларусь	276 995	261 335	271 410	317 500	379 168	136,9

Число субъектов агроэкотуризма увеличилось с 2037 до 2473, темп роста составил 121,4 %. Численность туристов, обслуженных субъектами данного направления туризма, возросла на 132,5 %, однако надо отметить, что большую часть среди них представляют граждане Республики Беларусь.

Развитие агроэкотуризма в Беларуси повышает доход местных бюджетов, сохраняет местную культуру и обычаи, поддерживает реставрацию имеющихся исторических достопримечательностей, оказывает благоприятное влияние на проведение мероприятий, связанных с защитой окружающей среды, так как индустрия туризма по сравнению с другими видами деятельности является более экологически чистой, увеличивает возможность использования в туристском бизнесе людей старше трудоспособного возраста, которые в структуре сельского населения составляют 31 %, потребность горожан в смене обстановки и образа жизни в период отпусков, возможность питаться экологически чистыми продуктами, собирать лесные ягоды, грибы, лекарственные травы. Развитие агротуризма и агроэкотуризма обуславливает эффективное использование природного, этнокультурного и человеческого потенциала белорусской деревни на благо ее жителей, а также всех граждан республики и зарубежных гостей, способствует диверсификации местной экономики, повышает спрос на местные товары и услуги, доходы сельского населения, стимулируя его активное участие в экономической сфере, необходимость приобретения новых знаний, повышение квалификации, при этом возрастает уровень самооценки личности сельских жителей.

На сегодняшний день в сфере агротуризма существует и ряд нерешенных проблем.

Сдерживающими факторами развития являются некоторые социально-географические и природные условия, среди которых специфика сельской системы расселения, в которой доминируют средние и крупные сельские поселения, что явилось результатом активного внедрения коллективных форм ведения

сельского хозяйства. В то же время для организации такой деятельности больше подходит хуторская система расселения.

Среди природных факторов, которые способствуют меньшему развитию агротуризма в Беларуси по сравнению со странами ЕС, следует отметить более короткий благоприятный период для летнего отдыха. Меньшая продолжительность благоприятного периода объективно способствует снижению объемов туристского обслуживания за год и повышению затратоемкости агротуристских услуг [1].

Актуальными остаются вопросы транспортного сообщения, уровень сельской инфраструктуры скоординированной программы продвижения и маркетинговой концепции.

Остается нерешенным вопрос о функционировании туристических информационных центров как внутри страны, так и за рубежом.

Развлекательные и событийные мероприятия проводятся в основном в столице страны и (или) областных городах и имеют сезонную периодичность.

При разработке стратегии агротуризма необходимо учитывать мировой опыт, совершенствовать нормативно-методические документы юридического и экономического плана, которые способствовали бы развитию направления и повышению интереса к нему.

В Республике Беларусь есть огромный потенциал развития агротуризма, что позволит обеспечить значительные поступления в государственный бюджет, занятость сельского населения, оказать позитивное влияние на социально-экономическую ситуацию в сельской местности, малых городах и стимулирующее воздействие на развитие других отраслей, сопутствующих услуг.

Перспективна кластерная модель организации деятельности в этом направлении, охватывающая большое количество разного рода предпринимательских структур, правительственные учреждения, учебные заведения, ассоциации и общественные объединения и позволяющая оптимизировать и минимизировать имеющиеся экономические, социальные и политические ресурсы для целей регионального и местного развития.

1. Грибов Г. М. Развитие агроэкотуризма в Республике Беларусь: этапы, проблемы, перспективы // Системная трансформация общества: исторический опыт, современность и перспективы : сб. науч. тр. каф. социал.-гуманитар. наук. Вып IV. Брест, 2007. С. 191–195.

2. Косенчук О. В., Блинов О. А. и др. Понятие агротуризма в теории и практике управления сельскими территориями // Современные проблемы науки и образования. 2015. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=21435>. (дата обращения: 25.05.2020).

3. Клицунова В. А., Борисенко Н. М., Аношко Я. И. Агроэкотуризм: учеб.-метод. пособие. Минск: РИПО, 2014. 132 с.

4. «Лекарство» от города. URL: /http://neg.by/novosti/otkrytj/lekarstvo-ot-goroda-4275 (дата обращения: 25.05.2020).

5. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь, 2019 : стат. сб. / И.В. Медведева [и др.]. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2019. 76 с.

6. О развитии агроэкотуризма : указ Президента Республики Беларусь от 09.10.2017 № 365.

Развитие предпринимательства в условиях функционирования ЕАЭС

Н. В. Гончарик,

с.н.с.

ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь»

В. А. Румянцев,

с.н.с.

Институт экономики НАН Беларуси

Региональные интеграционные объединения в настоящее время являются одной из составляющих развития предпринимательства в странах-участницах. Цель исследования – выявление влияния ЕАЭС на результаты деятельности субъектов предпринимательства Беларуси. Исследование проведено с помощью обзора нормативно-правовой базы Беларуси и ЕАЭС в области функционирования предпринимательства, а также с помощью сравнения различных показателей их деятельности в Беларуси. Результатом стал вывод о необходимости дальнейшей совместной работы по развитию сферы предпринимательства в рамках ЕАЭС

Ключевые слова: *субъекты малого и среднего предпринимательства, показатели эффективности деятельности, нормативная база, Беларусь, ЕАЭС.*

В настоящее время в мировой экономике существенно расширилось сотрудничество и взаимодействие между государствами. Основным трендом стран-участниц стало использование ими возможностей региональных интеграционных объединений с целью своего экономического развития. Совместная работа в региональных интеграционных объединениях проводится по широкому спектру направлений, одним из которых является сотрудничество в сфере предпринимательства. В настоящее время наиболее широко и глубоко вопросы взаимодействия решаются в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС), участницей которого является и Беларусь.

Необходимость развития предпринимательства в Беларуси

В Беларуси в настоящее время происходит активный процесс позитивных изменений условий предпринимательской деятельности, направленных на раз-

витие сектора малого и среднего предпринимательства (МСП), улучшения его отраслевой и территориальной структуры.

Данному процессу будет способствовать Концепция Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года [3], в которой определено, что углубление партнерства между государством и частным бизнесом является основой устойчивого развития. Для ее формирования документом предусмотрено решение следующих задач: оптимизация системы государственной поддержки малого и среднего бизнеса; привлечение внешних источников финансирования для реализации инвестиционных проектов малого и среднего бизнеса; реформатирование взаимодействия власти и бизнеса; расширение и активизация сотрудничества государства и частного бизнеса.

Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [8] также предусматривает, что «государственная политика в текущем пятилетии обеспечит создание благоприятных условий для инициативы и ведения бизнеса в государственном и частном секторах экономики».

Сферу предпринимательства в Беларуси регулирует нормативная база, ознакомиться с которой можно на сайте Министерства экономики Беларуси [6]. К основным документам относятся:

- Закон РБ «О поддержке малого и среднего предпринимательства» от 1 июля 2010 г. № 148-З (в ред. Закона от 9 января 2018 г. № 91-З);
- Директива Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» и мероприятия по ее выполнению;
- положения Гражданского, Инвестиционного и Налогового кодексов Республики Беларусь;
- другие законы, указы и нормативно правовые акты Президента Республики Беларусь, нормативно правовые акты Правительства, Национального банка, постановления Министерства экономики.

Развитию предпринимательства на территории Беларуси также способствует «Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2016–2020 годы» [6].

В соответствии со ст. 3 Закона РБ «О поддержке малого и среднего предпринимательства» к субъектам МСП в Беларуси относятся:

- субъекты малого предпринимательства – индивидуальные предприниматели; микроорганизации (коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно); малые организации (коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно);
- субъекты среднего предпринимательства – коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно.

Также проводится ежегодный мониторинг малого и среднего предпринимательства, с результатами которого можно ознакомиться на сайте Министерства экономики и в статистических сборниках «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь».

Анализ развития предпринимательства в Беларуси

Об уровне развития предпринимательства в стране можно сделать выводы, проанализировав ряд показателей деятельности структур МСП. На наш взгляд, целесообразно рассмотреть период, предшествующий образованию ЕАЭС, и сравнить данные с аналогичными в рамках функционирования интеграционного объединения.

В табл. 1 представлены данные о количестве субъектов МСП. За период 2012–2018 гг. количество субъектов МСП в целом увеличилось незначительно – с 332 837 до 352 514, т. е. на 19 677 единиц. При этом имела место тенденция более быстрого роста количества субъектов за период до создания ЕАЭС, т. е. за 2012–2014 гг. За это время число организаций МСП выросло с 332 837 до 363 160, или на 30 323 единицы. В итоге количество субъектов на конец 2018 г. не достигло уровня 2014 г. Такая тенденция наблюдается во всей структуре субъектов МСП, за исключением малых организаций, количество которых продолжает снижаться и в настоящее время. К 2018 г. их численность стала меньше уровня 2012 г. – 11 528 против 11 762 соответственно. Удельный вес субъектов МСП в общей структуре наоборот снижался в 2012–2015 гг. с 26,2 % до 23,4 %, затем немного увеличился в 2016–2017 гг. до уровня 24,6 % и стабилизировался в 2018 г.

Структурный анализ показывает, что по состоянию на 2018 г. в Беларуси работает наибольшее количество индивидуальных предпринимателей – 241 300 чел. (68,5 % от общего количества субъектов МСП), меньше всего средних – 2 237 (0,6 %) и малых – 11 528 (3,3 %) организаций.

Таблица 1

Количество субъектов МСП Республики Беларусь

Субъекты МСП	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Всего <i>единиц, в т. ч.</i>	332 837	359 638	363 160	348 222	343 377	346 109	352 514
микро-, малые и средние организации	99 986	111 112	114 208	107 441	107 382	109 971	111 214
средние организации	2 542	2 423	2 416	2 394	2 315	2 245	2 237
микро- и малые организации	97 444	108 689	111 792	105 047	105 067	107 726	108 977
микроорганизации	85 682	96 858	99 368	92 684	93 288	95 854	97 449
малые организации	11 762	11 831	12 424	12 363	11 779	11 872	11 528
индивидуальные предприниматели, <i>чел.</i>	232 851	248 546	248 952	240 781	235 995	236 138	241 300
Удельный вес, %	26,2	25,1	24,5	23,4	23,6	24,6	24,6

Источник: [5, с. 16].

На эффективность деятельности сферы предпринимательства указывает показатель средней численности работников МСП. По данным Организации экономического сотрудничества и развития, в компаниях численностью менее 250 человек работают две трети всего экономически активного населения [4]. В соответствии с «Государственной программой поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2016–2020 годы» удельный вес занятых в сфере МСП к 2020 г. должен составить 39,6 %. Данные, представленные в табл. 2, демонстрируют существенное снижение показателя в 2015 г. по сравнению с 2012 г. по численности – с 1 260,3 тыс. чел. до 1 417,6 тыс. чел. В последующие годы происходит его рост до 1 452,7 тыс. чел. в 2018 г. Тем не менее, уровень 2012 г. не достигнут. При этом доля работников МСП в общей структуре за период 2012–2018 гг. выросла на 2,4 % – с 31 % до 33,9 %.

Таблица 2

Средняя численность работников МСП Республики Беларусь

Год	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
тыс. чел	1 460,3	1 505,1	1 477,3	1 417,6	1 431,5	1 442,1	1 452,7
удельный вес, %	31,5	32,5	32,3	31,9	32,8	33,5	33,9

Источник: [5, с. 16, 18].

Об эффективности деятельности сферы предпринимательства свидетельствует показатель «удельный вес валовой добавленной стоимости МСП». В ЕС и США, в которых он составляет 50–60 % от общего объема ВВП [4]. В соответствии с «Государственной программой поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2016–2020 годы» данный показатель к 2020 г. должен составить 40 % [3].

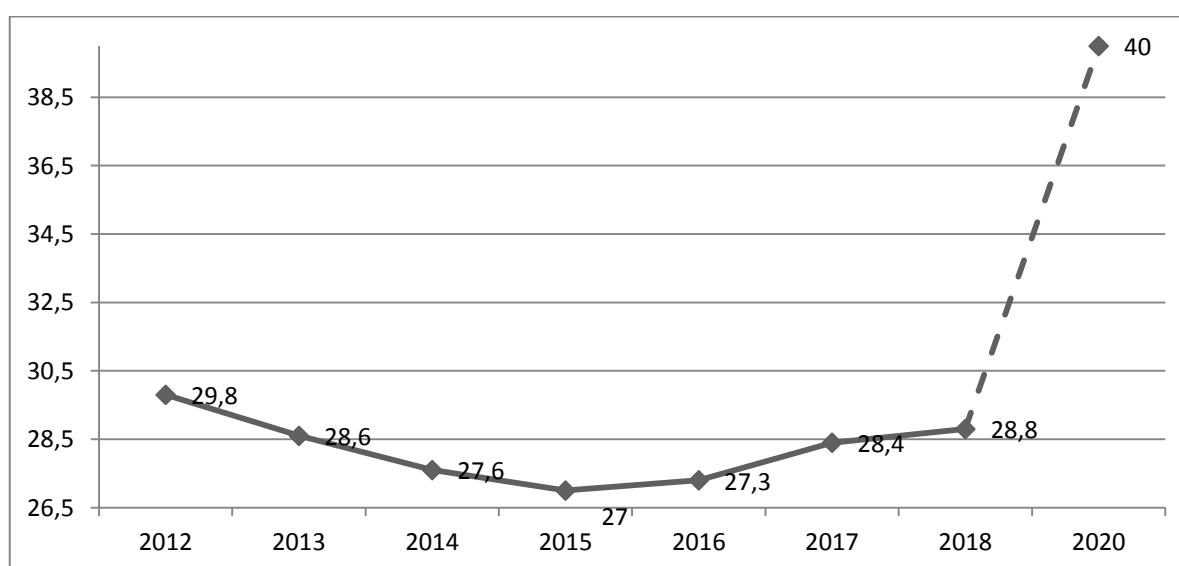


Рис. 1. Доля валовой добавленной стоимости МСП Республики Беларусь, %.

Примечание: 2020 г. – планируемый показатель в соответствии с [3].

Источник: [5, с. 18].

Данные, представленные на рис. 1, указывают на отсутствие каких-либо серьезных изменений удельного веса субъектов МСП в валовом внутреннем продукте страны. За 2012–2015 гг. доля незначительно снизилась с 29,8 % до 27,0 % и затем с началом функционирования ЕАЭС начала увеличиваться до 28,8 % в 2018 г., тем не менее не достигнув уровня 2012 г.

На эффективность работы предпринимательства также указывает состояние его внешней торговли, представленное в табл. 3. Данные свидетельствуют о существенном падении оборота внешней торговли субъектами МСП в период 2012–2016 гг. – с 35,7 млрд долл. США до 21,8 млрд долл. США, и впоследствии резком увеличении за два года к 2018 г. до 34,5 млрд долл. США. При этом доля предпринимательства во внешней торговле страны, за исключением 2013 г., постоянно увеличивалась и в 2018 г. составила 47,9 %, т. е. почти половина республиканского итога. Одновременно возрастал удельный вес и экспорта (с 19,1 % в 2012 г. до 51,0 % в 2018 г.), и импорта товаров (с 35,6 % до 45,3 % соответственно). Вместе с тем стоимостные объемы обоих показателей продемонстрировали динамику общего оборота внешней торговли субъектов МСП. В то же время за период 2012–2018 гг. по импорту произошло увеличение с 16,6 до 17,4 млрд долл. США, а по экспортным операциям – снижение с 19,1 до 17,2 млрд долл. США.

Таблица 3

Внешняя торговля МСП Республики Беларусь

Субъекты МСП	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Оборот, млрд долл. США	35,7	29,9	30,0	24,0	21,8	28,7	34,6
Доля в обороте РБ, %	38,6	37,3	38,9	42,1	42,7	45,2	47,9
Экспорт товаров	19,1	14,0	15,2	12,9	10,7	13,8	17,2
Доля в экспорте РБ, %	41,5	37,6	41,8	48,8	45,7	47,2	51,0
Импорт товаров	16,6	15,9	14,8	11,0	11,1	14,9	17,4
Доля в импорте РБ, %	35,6	37,1	36,2	36,5	40,2	43,5	45,3

Источник: [5, с. 17, 19].

Таким образом, предпринимательство в Беларуси постепенно развивается, происходит общий рост количества субъектов МСП, несмотря на снижение удельного веса в общей структуре экономики Беларуси. Однако процесс этот достаточно медленный, и возникает необходимость поиска новых действенных мер для его активизации. Одним из направлений по развитию предпринимательства в стране является участие государства в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Вместе с тем анализ показателей деятельности сферы предпринимательства с момента функционирования ЕАЭС указывает на отсутствие тенденций качественного его роста и его свертывание. Удельный вес субъектов МСП в основных экономических показателях не претерпел существенной положительной динамики, за исключением доли в общем объеме экспорта товаров.

Евразийская интеграция и предпринимательство

В соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе одной из целей интеграционного объединения является: «создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения» [1]. Несмотря на то что данный документ имеет только косвенное влияние на предпринимательство, он важен в качестве основы для дальнейшего развития данной сферы.

Важным документом в области стратегического развития предпринимательства в ЕАЭС являются «Основные направления промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза», утвержденные Решением Межправительственного совета от 8 сентября 2015 г. № 9.

В рамках ЕАЭС созданы институты для развития предпринимательской деятельности в объединении. К ним относится Департамент развития предпринимательской деятельности, в состав которого входят четыре отдела предпринимательства, услуг и инвестиций; адвокати́рования предпринимательства; правовой охраны интеллектуальной собственности и защиты прав интеллектуальной собственности.

Также Решением Коллегии ЕЭК от 25 сентября 2012 г. № 171 утвержден Консультативный комитет по вопросам предпринимательства, в задачи которого входит подготовка предложений по следующим направлениям:

- формирование и реализация гармонизированной политики в сфере предпринимательства и инвестиционной деятельности на территориях государств-членов ЕАЭС;
- устранение избыточных административных барьеров в сфере предпринимательской деятельности;
- улучшение бизнес-климата, включая инвестиционную деятельность и взаимную торговлю услугами на территориях государств-членов.

Состав Комитета сформирован из представителей органов исполнительной власти, ассоциаций предпринимателей, торгово-промышленных палат и иных организаций государств-членов ЕАЭС и представлен следующим количеством членов: Армения – 8, Беларусь – 15, Казахстан – 10, Кыргызстан – 7, Россия – 22.

Для взаимодействия с бизнес-сообществом стран – участниц ЕАЭС при ЕЭК функционируют 22 консультативных комитета, 30 подкомитетов, более 50 рабочих групп, более 20 экспертных групп [2, с. 52].

Можно констатировать, что на пространстве ЕАЭС в настоящее время присутствует понимание важности развития предпринимательства не только в национальных правительствах, предпринимательской среде, среди экспертов-аналитиков, но и руководством интеграционного объединения. На площадке ЕЭК проводится комплекс работ с предпринимательским сообществом и при принятии главных решений учитываются предложения бизнеса. В этих целях ЕЭК проводит оценку регулирующего воздействия проектов решений.

Условия, созданные при формировании ЕАЭС, в целом имеют положительные результаты для экономики и бизнеса в страна-участницах объединения.

Вместе с тем более детальный анализ составляющих деловой среды в каждой стране показал наличие существенных различий в условиях функционирования бизнеса, что обусловлено разным уровнем развития стран, различными моделями функционирования их экономик, разной структурой собственности, различиями в законодательстве и т. д. [7].

Одной из причин этого является отсутствие в ЕАЭС стратегии развития предпринимательства. В странах-участницах такие документы разрабатываются. Среди них, к примеру, Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2016–2020 годы, Государственная программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса – 2025» Казахстана, в Кыргызстане Министерством экономики разработана Программа правительства по развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства в Кыргызской Республике на 2019–2023 годы.

Выводы

Сектор МСП обладает достаточно высоким потенциалом для дальнейшего развития посредством участия государства в Евразийском экономическом союзе. Для повышения возможностей функционирования предпринимательства в рамках ЕАЭС особую актуальность приобретает необходимость внедрения в Союзе комплексного подхода к созданию благоприятных условий для функционирования МСП и на национальном уровне, и на уровне ЕАЭС посредством:

- систематического изучения и внедрения передового международного опыта по регулированию сферы предпринимательства в рамках интеграционного объединения;
- систематического мониторинга деятельности субъектов предпринимательства в ЕАЭС с изданием доступных для широкого круга аналитических материалов;
- совершенствования интеграционного законодательства в сфере предпринимательства в рамках ЕАЭС и гармонизации его с национальными нормативными документами;
- проведения активной деятельности по организации и укреплению взаимного сотрудничества и кооперации предпринимательских структур на площадке ЕАЭС;
- разработки программы (концепции стратегии) развития предпринимательства в ЕАЭС и их сопряжения с национальными программами.

1. Договор о Евразийском экономическом союзе // Правовой портал ЕАЭС. URL: <https://docs.eaeunion.org/ru-ru> (дата обращения: 20.03.2020).

2. Евразийская экономическая интеграция: Цифры и факты. 2017 год // Библиотека Евразийской экономической комиссии. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/Pages/library.aspx> (дата обращения: 20.03.2020).
3. Концепция Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года // Мин-во экономики Респ. Беларусь. URL: <https://www.economy.gov.by/uploads/files/ObsugdaemNPA/Kontseptsija-na-sajt.pdf>. (дата обращения: 20.03.2020).
4. Кулбатыров Н. Н., Тулепбекова А. А., Асенова А. Е. Оценка условий для развития предпринимательства в странах Евразийского экономического союза // Вестник КарГУ. Серия: Экономика. 2016. № 2 (82). С. 56–61.
5. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь. Статистический сборник. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2019. 212 с.
6. Малый и средний бизнес // Мин-во экономики Респ. Беларусь. URL: http://www.economy.gov.by/ru/small_business-ru/ (дата обращения: 20.03.2020).
7. Пашкевич И. Как сделать интеграцию в ЕАЭС выгоднее для бизнеса: взгляд из Беларуси // Информационно-аналитическое издание «Евразия. Эксперт». URL: <https://eurasia.expert/kak-sdelat-integratsiyu-v-eaes-vygodnee-dlya-biznesa-vzglyad-iz-belarusi/> (дата обращения: 18.03.2020).
8. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы // Мин-во экономики Респ. Беларусь. URL: <https://www.economy.gov.by/uploads/files/Programma-2020.pdf>. (дата обращения: 20.03.2020).

Управление рисками в инновационном предпринимательстве

И. Н. Емельянчик,
магистр. экон. наук,
научный сотрудник

ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь»

Современная экономика Беларуси требует качественного изменения вектора развития в сторону инновационной модели. Одной из сегодняшних проблем является внедрение инноваций в бизнес и связанный с этим риск. Инновационная деятельность организации является, с одной стороны, предпосылкой его успешного развития, с другой – неизбежности рисков. По этой причине значение управления рисками в инновационной деятельности бизнеса постоянно возрастает.

Ключевые слова: *инновационный риск; предпринимательский сектор; принципы управления рисками; риск-менеджмент; повышение инновационной продуктивности.*

Для эффективной работы инновационного предприятия необходимо развитие теории и практики управления, которая фокусируется на решении проблем устойчивого функционирования и развития бизнеса в среде с растущей составляющей инновационного риска. Текущая фаза развития менеджмента отражает реалии глобализации, растущую динамику бизнес-процессов, поэтому необходимо формулирование новых требований к соответствующим диагностическим процедурам, методам управления и компетенциям персонала в инновационных рисках.

Как аспект бизнеса инновации имеют определенные особенности. Во-первых, инновации более подвержены риску, чем другие виды деятельности. Это связано с тем, что полной гарантии успешного результата инновационной деятельности практически нет. Однако высокий риск часто сопровождается высокой компенсацией в виде значительной прибыли: возможная норма прибыли от реализации инновационных проектов значительно выше, чем от других видов предпринимательской деятельности. Во-вторых, инновационная деятельность осуществляется в условиях неопределенности факторов внешней и внутренней деловой среды. Таким образом, инновационная деятельность может быть активирована только путем разработки эффективного механизма управления инновационными рисками, который позволит максимизировать прибыль и минимизировать возможные потери за счет разработки и внедрения системы управления рисками в компании.

Риск относится ко всем внутренним и внешним предпосылкам, которые могут отрицательно повлиять на достижение стратегических целей в течение строго определенного периода наблюдения, например в период оперативного планирования [3, с. 10]. По мнению Ф. Найта, риск – это возможность, которую можно определить математическими методами или статистическим анализом накопленного опыта [4, с. 26]. Таким образом, риск в области инноваций может быть определен как вероятность потери, когда организация приносит новое оборудование и технологии для производства; инвестировать в развитие управленческих инноваций, а также производство новых товаров и услуг.

Рассмотрим ключевые особенности инновационного риска [2, с. 79].

1. Состояние неопределенности.

Причиной большинства проблем с принятием решений является неопределенность, которую приходится делать менеджерам. Неопределенность в области инноваций следует рассматривать как глобализацию экономических процессов и явлений, ускорение научно-технического прогресса, а также субъективные причины, возникающие в результате определенных условий, например недостаток знаний, который можно объяснить ограниченными знаниями менеджера по этому вопросу.

Факторы риска инноваций, вызванные неопределенностью, можно разделить на две группы в зависимости от экономического актива: внешний и внут-

ренний. Внешние факторы связаны с состоянием окружающей среды, в которой производятся инновации. К этим факторам относятся следующие риски: макроэкономические, социально-политические, природно-климатические, экологические, риски, связанные с деятельностью ближайшего окружения (поставщиков, покупателей, конкурентов, общества в целом). Внутренние факторы связаны с внутренней средой организации, вытекающей из особенностей продолжающегося инновационного проекта.

Поэтому неопределенность влияет на риск инновационной деятельности организации за счет сочетания факторов, которые являются прямыми причинами возникновения инновационного риска.

2. Необходимость выбора альтернативы, в том числе отказ от выбора.

Риск характеризует эффективную деятельность лица, принимающего деловые решения в условиях неопределенности, и рекомендует выбрать наиболее подходящее решение на основе анализа возможных альтернатив. Эта деятельность может быть выражена через избегание риска, предпочтение риска и безразличие риска.

Избегание риска – это тип поведения, которого менеджер старается избегать, насколько это возможно, поэтому он готов нести большие расходы по контролю и страхованию рисков.

При выборе предпочтительной стратегии субъект риска охотно рискует, принимает только минимальные меры для его страхования и готов нести ответственность за ее последствия.

С безразличным отношением к риску лицо, принимающее решения, пытается оптимизировать затраты на риск и старается использовать различные инструменты и методы страхования и снижения рисков, тщательно продумывая и взвешивая.

3. Возможность отклониться от намеченной цели.

4. Возможна оценка отклонения, которая может быть как положительной, так и отрицательной.

Поэтому инновационные факторы риска являются основными объектами управления рисками инновационной деятельности организации.

Основные виды рисков, возникающих в инновационном предпринимательстве:

- риски неправильного выбора инновационного проекта;
- риски не обеспечить проект финансовыми ресурсами;
- риски партнеров, не заключающих договоры;
- непредвиденные расходы;
- риски появления новых конкурентов на рынке;
- риски, связанные с владением инновационным проектом.

Основной причиной неправильного выбора риска инновационного проекта является неправильное определение приоритетов стратегии создания и типов инноваций, в которых достигаются цели предприятия.

Риски неспособности обеспечить инновационный проект с достаточным уровнем финансирования включают в себя:

- риск отказа в предоставлении средств, поскольку организация не может привлечь инвесторов в достаточной мере, чтобы убедить их в успехе инновационного проекта;
- риск самофинансирования проекта, то есть при применении затрат на инновационный проект собственных средств может быть недостаточно;
- риск при использовании внешних источников финансирования в случае ухудшения платежеспособности кредиторов и сокращения бюджета проекта.

Поддержание инновационного проекта также связано с рисками:

- существует риск необеспечения условий для патентования инновационного решения из-за недостаточной защиты изобретений и технологий;
- юридические и незаконные риски имитации запатентованных инноваций конкурентами, основанные на информации, полученной из открытых СМИ о запатентованных технологиях, конкурируют с теми же разработками, но с незначительными изменениями, которые позволяют им запатентовать свои «инновации»; кроме того, запатентованной организации очень трудно контролировать незаконное использование запатентованных технических решений.

Основными этапами процесса управления инновационными рисками являются:

1. Подбор инновационного проекта.

На состояние выбора инновационного проекта влияют многие из наиболее важных факторов: количество рассмотренных проектов; срок реализации каждого проекта; необходимость получения кредита для реализации проекта и срок погашения задолженности по кредиту; учетная ставка; единовременные затраты на реализацию проекта в начале реализации; предполагаемый доход от проекта; коэффициент, который корректирует величину прибыли на общую сумму федеральных и региональных налогов, которые должны быть уплачены в рамках проекта и т. д.

После анализа всех этих факторов создается портфель проектов, который оценивается предпринимателем, проекты оцениваются и принимается решение о получении кредита для проекта.

Если требуется кредит, чистый дисконтированный доход для каждого проекта рассчитывается с учетом кредита. Затем выбирается наиболее коммерчески привлекательный проект.

На каждом этапе процесса управления рисками необходимо взаимодействовать и консультироваться как с внешними, так и с внутренними участниками этого процесса.

2. Определение контекста управления рисками.

Необходимо определить внешние характеристики бизнес-среды, внутренние параметры организации и параметры управления рисками, к которым будет применяться процесс. Требования к деятельности должны быть определены в соответствии с тем, какие критерии риска будут определены, а также структура и методы их анализа.

3. Идентификация риска.

Следует определить, где, когда, как и почему опасные ситуации могут предотвратить, ослабить или поддержать достижение запланированных целей.

В целом описание и решение задачи оптимизации решений, принимаемых в условиях риска, можно представить следующим образом:

- $P_1, P_2, \dots, P_m$ – m возможных решений;
- $O_1, O_2, \dots, O_n$ – n предположений об условиях обстановки, которые точно неизвестны;
- a_{ij} – выигрыш (результат), соответствующий каждой паре сочетаний решений P и обстановки O (см. табл. 1).

Таблица 1

Таблица производительности

Варианты решений (P_i)	Варианты условий обстановки (O_j)			
	O_1	O_2		O_n
P_1	a_{11}	a_{12}		a_{1n}
P_2	a_{21}	a_{22}		a_{2n}
...	...	...	...	...
P_m	a_{m1}	a_{m2}		a_{mn}

Наличие выгод, которые являются показателями производительности решений при различных условиях окружающей среды, позволяет нам выявлять убытки, возникающие в результате принятия неадекватных решений, в тех случаях, когда ожидаемое состояние вероятной ситуации не реализуется.

4. Анализ рисков.

Помимо уровня риска, необходимо выявить причины и факторы возникновения рискованных ситуаций. Выбор решения в среде риска означает, что возможные варианты известны. Он определяется на основе статистических данных или экспертных оценок. Такой анализ должен учитывать масштаб потенциальных результатов и возможные пути возникновения. При анализе риска также должны быть определены и оценены существующие инструменты контроля риска.

Индекс потерь H_{ij} характеризует прибыльность стратегии, реализуемой в данном конкретном случае, с учетом степени неопределенности. Потери рассчитываются как разница между ожидаемым результатом действий при наличии правильных данных о состоянии и результатом, который можно получить, если эти данные определены.

Таблица 2

Таблица потерь

Варианты решений (P_i)	Варианты условий обстановки (O_j)			
	O_1	O_2		O_n
P_1	H_{11}	H_{12}		H_{1n}
P_2	H_{21}	H_{22}		H_{2n}
...	...	...	...	...
P_m	H_{m1}	H_{m2}		H_{mn}

5. Оценка риска.

Уровень риска был сопоставлен с заданными критериями. В соответствии с данными и параметрами модели управления рисками устанавливается баланс между потенциальными выгодами и отрицательными результатами. Это позволяет принимать решения о масштабах и характере решения о риске, влиянии риска на контроль и определять приоритетные области деятельности, связанные с управлением рисками.

6. Принятие и реализация рискованного решения.

Для случая с соответствующими значениями потерь предпочтительным является решение с наименьшим средневзвешенным показателем риска, который определяется как сумма возможностей различных вариантов [1, с. 464].

Разрабатываются и реализуются экономически жизнеспособные стратегии и планы действий, цель которых – увеличить потенциальные выгоды и затем снизить потенциальные затраты, возникающие в рискованных ситуациях.

7. Мониторинг и анализ.

Для постоянного улучшения необходимо следить за эффективностью всех этапов процесса управления рисками.

Принятие эффективных и правильных решений является важным навыком для менеджеров. Их успех и успех их бизнеса зависят от того, насколько эффективно они реализуют правильные изменения, как быстро и точно они реагируют на внешние изменения.

Управленческие и структурные подразделения являются первой линией защиты с механизмами контроля, разработанными для обеспечения того, чтобы элементы управления рисками были включены в процесс принятия решений.

Структурные подразделения управления рисками отвечают за выявление, анализ, управление, снижение и отчетность по основным рискам.

Роль современного подразделения по управлению рисками заключается в определении концепции корпоративного риска, включая связанные риски, связанные процессы, технологии и культуру, а также стандарты в управлении рисками [5, с. 57]. Эти уполномоченные, независимые подразделения должны контролировать деятельность других структурных подразделений в рамках системы управления рисками и анализировать полученную от них информацию о рисках. В функции отдела управления рисками входят:

- разработка и внедрение методологического подхода к управлению рисками;
- координация деятельности компании в области управления рисками;
- консультирование подразделений компании по управлению рисками;
- координация и подготовка отчетности по рискам;
- обучение сотрудников управлению рисками;
- мониторинг выполнения плана действий по управлению рисками структурными подразделениями, координация работы со службой внутреннего аудита;
- разработка и внедрение мер по совершенствованию системы управления рисками.

Третья линия защиты организации включает внутренних аудиторов и совет директоров. Служба внутреннего аудита обеспечивает независимое представление о том, что компания надлежащим образом управляет рисками и что система управления рисками эффективна. Совет директоров принимает это мнение в качестве руководства к действию и выделяет необходимые ресурсы службе внутреннего аудита, которая оценивает ресурсы управления рисками, рассматривает процедуры корпоративного управления и оценивает показатели эффективности корпоративного управления под надзором комитета по аудиту.

Таким образом, мы можем сделать следующие выводы:

1. Основным компонентом управления рисками является не устранение рисков, а управление рисками и их оптимизация.
2. Анализ и учет неопределенности и рисков в инновационных проектах предприятий включают как углубленное изучение наибольшего числа неконтролируемых факторов, которые могут повлиять на реализацию проекта, так и выбор наиболее эффективных и экономически эффективных методов и технологий, а также надлежащую поддержку для оптимизации рисков.
3. Оценка рисков в инновационных проектах является необходимым условием для принятия рациональных решений по управлению выявленными рисками. Риск-менеджеры должны учитывать главное правило управления рисками, чтобы инвестировать в инновационный проект предприятия только в том случае, если ожидаемая прибыль превышает общий капитал и премии за риск.
4. На предприятиях, работающих в сфере инновационной деятельности, должны быть созданы инкубаторные подразделения по управлению рисками

для предоставления широкого спектра услуг: от консультирования и обучения нового персонала до постоянной аналитической поддержки в области контроля и управления рисками.

5. Правительству необходимо обратить внимание на создание универсальной стандартизированной системы управления рисками для инноваций, основанной на единых стандартах классификации и измерения рисков, а также на структуре соответствующих баз данных и информационных систем.

1. Абчук В. А. Курс предпринимательства. СПб.: Альфа, 2008. 543 с.
2. Иванов А. А., Олейников С. Я., Бочаров С. А. Риск-менеджмент. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. 193 с.
3. Лобанов А. А., Чугунов А. В. Энциклопедия финансового риск-менеджмента. М.: Альпина Паблишер, 2009. 931 с.
4. Малашихина Н. Н., Белокрылова О. С. Риск-менеджмент. Ростов н/Д: Феникс, 2004. 317 с.
5. Culp C.L. The process of risk management. N. Y.: John Wiley & Sons, Inc. 2001. 624 p.

Развитие туристского бизнеса в изменившихся условиях внешней среды и риск кризисных процессов

М. В. Жуковец,

*к.э.н., доцент, зав. кафедрой экономики и менеджмента сервиса
ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»*

В статье определены проблемы развития туристского бизнеса в условиях распространения инфекционных заболеваний и ограничений туристских потоков. Показано, что изменение условий внешней среды, ограничения и запреты привели к серьезным проблемам в отрасли. Отмечено, что принимаются меры перевода туризма в новую систему государственного управления туризмом, повышая его роль и значение для развития экономики страны.

Ключевые слова: *внутренний туризм, ограничения и введение требований безопасности, предприятия туристского бизнеса, проблемы развития малого бизнеса в сфере туризма.*

Серьезные изменения претерпевает сфера туризма после проявления серьезной вирусной инфекции. Мир становится другим, люди становятся другими. Страны начинают вырабатывать все новые правила и ограничения в целях избежать дальнейшего распространения тяжелейших последствий для населения. Все это резко сказалось на привлекательности туристского бизнеса в мире. Из-

менение условий внешней среды, ограничения и запреты привели к серьезным проблемам в отрасли.

Наличие кризиса в отрасли туризма признано сегодня на правительственном уровне многих стран. Страны, доход которых в большей степени был ориентирован на туристов, ощутили острейшие проблемы.

Больше всего такие ограничения коснулись предприятий сферы туризма, в том числе и предприятий малого бизнеса. Ранее привлекательность территории определялась благоприятными климатическими условиями, развитой индустрией гостеприимства, наличием туристских объектов показа для потенциальных туристов. Многие страны, развивая туристскую инфраструктуру, получали от туризма хорошие доходы, а также возможности для социально-экономического развития.

В последние годы развитие внутреннего туризма постепенно становилось новым вектором развития территорий Российской Федерации и новым источником финансовых доходов. Особый интерес к его развитию и привлечению потенциальных туристов стал проявлять малый и средний бизнес, особенно на территориях, имеющих условия для развития туристского потенциала. Все больше стало появляться интересных туристских предложений, новых инвестиционных проектов, обладающих своей уникальностью для привлечения потенциальных туристов на свои территории.

Данные Всемирной туристской организации при ООН показывают, что туристы отдают явное предпочтение маршрутам в пределах их собственного региона, в частности 4 из 5 туристских прибытий в мире происходит в пределах одного региона. Более половины прибытий (52 %) были совершены с целью отдыха и досуга, около 14 % – ради деловых и профессиональных целей, 27 % – для других целей, в том числе в целях поездки в гости к друзьям и родственникам, по религиозным причинам, в целях паломничества, для укрепления здоровья и лечения и др. [1].

Но события распространения коронавирусной инфекции в мире серьезно сказались на мировом туристском рынке. При этом основной проблемой для дальнейшего развития туризма становится высокая степень риска при перемещении больших групп туристов на территории, неблагоприятные по эпидемиологическим показателям. Сейчас от всех предприятий сферы туризма потребуется пересмотр и соблюдение жестких мер безопасности, в том числе по недопущению распространения заболеваний. Соблюдение жестких санитарных правил потребует серьезных финансовых вложений при резком сокращении туристских потоков и резком сокращении доходности туристского бизнеса.

Авиакомпании вынуждены менять полетные программы, заполняемость бортов, выполнять требования Роспотребнадзора в плане обеспечения безопасности и во время перевозки пассажиров. Такие же жесткие требования должны будут выполнять и другие участники, осуществляющие перевозку туристов.

Жесткие меры вводятся и по ограничению количества и одновременного нахождения в средствах размещения, все это отразится на эффективности их коммерческой деятельности.

Тенденции последних лет показывали привлекательность новых направлений для развития внутреннего туризма, в том числе и на Севере, и в Арктической зоне. Привлекательные объекты показа, уникальная северная природа и особенности быта проживающих северных народов стали привлекать все большее число туристов, в том числе и зарубежных. Начала формироваться туристская инфраструктура, малый бизнес, видя привлекательность своих территорий, развивал новые направления туризма. Российские территории стали активно развивать наиболее интересные и привлекательные туристские проекты. Привлекательность туристского бизнеса начала изменять отношение населения к сфере туризма. Создание гостевых домов, уникальных пеших и водных маршрутов, погружение в среду проживания национальных народов, знакомство с обычаями и традициями коренных народов стали вектором развития и показателем вовлечения местного населения в развитие туристской индустрии.

Но сегодня туризм признан одной из отраслей, пострадавшей от эпидемии вирусной инфекции. Самым большим риском для сферы туризма может стать резкое сокращение туристского потока и ограничения, вводимые в сфере туризма. Многие предприятия будут вынуждены вообще прекратить свою деятельность, восстановление туристского потока в прежних объемах в ближайшее время просто невозможно.

В таких условиях изменившейся внешней среды принимается очень важное решение для туристского бизнеса. В турбизнесе обсуждают эпохальное изменение статуса Ростуризма: указом президента Владимира Путина федеральное агентство выведено из зоны ответственности Минэкономразвития и отнесено к перечню ведомств, которыми правительство руководит напрямую. Этим же распоряжением Ростуризму передаются функции по выработке и реализации госполитики и нормативного регулирования в сфере туризма, госнадзора за деятельностью туроператоров и т. д. Иными словами, случилось то, чего многие давно и страстно желали, – статус Ростуризма и отрасли в целом в правительстве повысился [2].

Все это приведет к формированию новых подходов к развитию и формированию туристского бизнеса. Государство должно найти новые механизмы и способы поддержки туристского бизнеса, способного развивать новые направления внутреннего туризма при ограничении международного туризма, который также претерпит серьезные изменения и ограничения в новых реальных условиях, в которых будет развиваться мир после возникновения распространения опасных инфекционных заболеваний.

«Сейчас нужны профессионалы-аналитики, которые разберутся в ситуации, вникнут в экономику турбизнеса и реализуют устойчивую модель его развития,

включая проработку взаимодействия всех смежных структур», – говорит один из наблюдателей. Он выражает надежду, что будут задействованы наработки Минэкономразвития, опыт специалистов, которые уже вникли в тему, прошли колоссальный путь погружения в специфику туризма – в частности компетенции заместителя министра Сергея Галкина [2].

При разработке мер поддержки и развития туризма важно учитывать, что каждая территория отличается своими территориальными, экономическими, социальными, экологическими, национальными и другими особенностями развития. На всех территориях расположены уникальные объекты туристского показа, а значит, надо учесть все эти факторы и использовать их уникальность для дальнейшего развития внутреннего туризма и туристского бизнеса в частности.

1. Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. URL: <https://www.russiatourism.ru/news/3053/> (дата обращения: 30.03.2020).

2. TourDom.ru. URL: https://www.tourdom.ru/news/kadry-reshat-vsye-cherez-polgoda-v-turizme-budet-nekogo-regulirovat.html?utm_source=mail&utm_medium=08062020_1536&utm_campaign=t_102330&bx_sender_conversion_id=44967260 (дата обращения: 30.03.2020)

Проблемы и перспективы развития финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь

Д. С. Киселёва,
студент

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Н. С. Ананенко,

к.э.н., доцент кафедры финансов

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства является одним из приоритетных направлений государственной политики Республики Беларусь. Цель исследования – выявление проблем и перспектив развития финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Государственная финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства является одним из ведущих направлений в развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь. Проблемы поддержки белорусского предпринимательства имеют свои особенности и требуют нестандартных решений.

***Ключевые слова:** финансовая поддержка, субъекты малого и среднего предпринимательства, финансирование, микро-, малые и средние организации.*

Малое и среднее предпринимательство является основой любой экономики. В экономически развитых странах малый бизнес составляет около 50 % ВВП государства. Развитие малого и среднего предпринимательства во многом зависит от его финансовой поддержки. В соответствии с белорусским законодательством под поддержкой малого и среднего предпринимательства понимается реализация государственными органами и иными организациями правовых, экономических, социальных, информационных, консультационных, образовательных, организационных и иных мер по созданию благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства и субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства [4].

Как показывает практика, за ряд последних лет произошло определенное развитие малого и среднего предпринимательства в стране. Так, за период 2016–2018 гг. доля малого и среднего предпринимательства в ВВП страны увеличилась с 23,6 % в 2016 г. до 24,6 % в 2018 г. Доля малого и среднего предпринимательства в выручке от реализации продукции, товаров, работ, услуг по состоянию на 01.01.2019 составила 43,8 %, что на 3,8 п.п. больше, чем в 2016 г. По состоянию на конец 2018 г. доля малого и среднего предпринимательства в объеме внешней торговли 47,9 %. Это значение на 5,2 п.п. больше, чем в 2016 г. В сфере малого и среднего бизнеса в 2018 г. работало более 33,9 % занятого населения страны (на 1,1 п.п. больше, чем в 2016 г.). В общем объеме экспорта товаров Республики Беларусь в 2018 г. вклад субъектов малого и среднего предпринимательства составил 51 %. Доля малого и среднего бизнеса в общем объеме импорта товаров на конец 2018 г. – 45,3 %.

По данным Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, по состоянию на 1 января 2019 г. в государстве осуществляли деятельность более 352 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства (для сравнения: в 2012 г. – более 332 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства). В их числе почти 97 тыс. микроорганизаций, более 11 тыс. малых и более 2 тыс. средних организаций, а также свыше 241 тыс. индивидуальных предпринимателей. При этом сектор малого и среднего предпринимательства обеспечил 29,4 % налоговых поступлений в стране. Неравномерный рост количества субъектов малого и среднего предпринимательства в 2011–2018 гг. обусловлен экономическим кризисом в 2015–2016 гг., резко снизившим количество субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.

Для определения роли малого и среднего предпринимательства на экономику Республики Беларусь необходимо оценить долю распределения малого и среднего бизнеса по регионам Республики Беларусь (рис. 1).

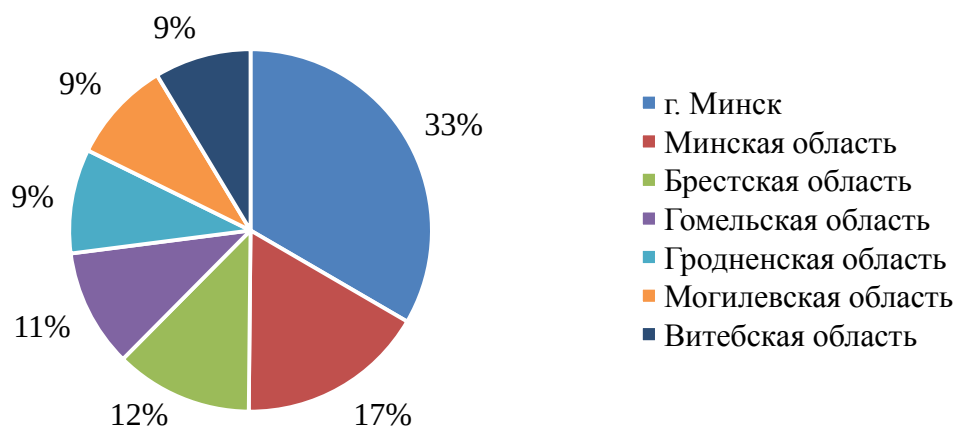


Рис. 1. Доля распределения субъектов малого и среднего предпринимательства по областям Республики Беларусь и городу Минску за 2018 г., %.

Источник: собственная разработка на основе [3]

Данные рис. 1 показывают, что развитие малого и среднего предпринимательства происходит по стране неравномерно. Больше всего сектор малого и среднего предпринимательства развит в Минске и Минской области. Почти 33 % субъектов малого и среднего предпринимательства зарегистрированы в Минске, 17 % – в Минской, 12 % – в Брестской, 11 % – в Гомельской, 9 % – в Гродненской, 9 % – в Могилевской и 9 % – в Витебской областях. В настоящее время наблюдается тенденция «регионализации» малого и среднего предпринимательства: за последние годы рост числа субъектов малого и среднего предпринимательства в регионах осуществлялся более быстрыми темпами, чем в крупных городах. Причиной является реализация целого ряда мер по активизации предпринимательской деятельности в малых городах и сельской местности.

Доля распределения субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь по видам деятельности за 2018 г. отражена на рис. 2.

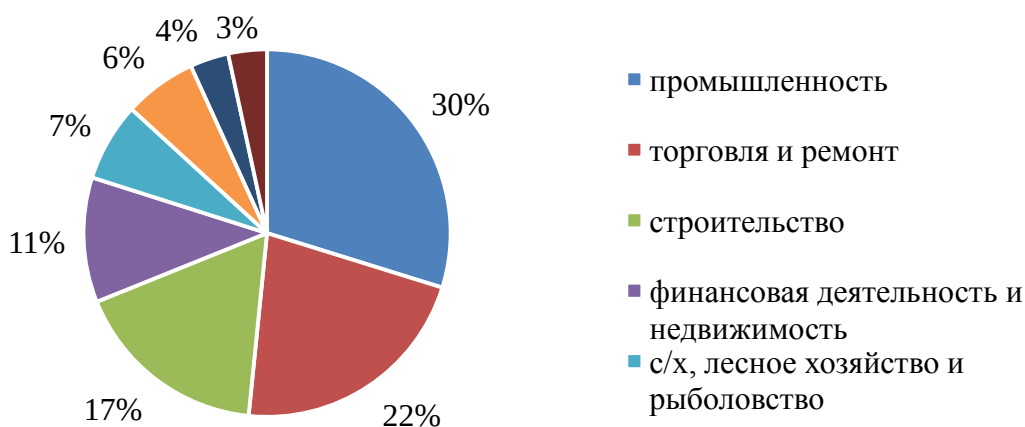


Рис. 2. Доля распределения субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь по видам деятельности за 2018 г., %.

Источник: собственная разработка на основе [3]

По данным Исследовательского центра Института приватизации и менеджмента, в 2018 г. в промышленности задействовано около 30 % субъектов малого и среднего предпринимательства, более 22 % работали в сфере торговли и ремонта, более 17 % – в строительной сфере, 11 % – в сфере недвижимости и финансовой деятельности, 7 % – в сфере сельского хозяйства и рыболовства, 6 % действовали в сфере транспорта и связи, более 4 % – в гостиничном и ресторанном бизнесе и более 3 % – в сфере ИТ. Следует отметить, что в последние годы наметилась тенденция изменения отраслевой структуры сектора малого и среднего предпринимательства за счет роста удельного веса субъектов, работающих в сфере услуг и ИТ [2].

Кроме результатов ведения деятельности малого и среднего бизнеса, выраженных в количественных показателях, роль рассматриваемого сектора отражается ещё и в трудноизмеримых явлениях, как то:

- гармоничное развитие рыночной конъюнктуры страны путём обеспечения баланса между спросом и предложением;
- траектория сбалансированного роста макроэкономических процессов в результате гибкости и высокой адаптивности малого и среднего бизнеса к экономическим изменениям;
- качественная структура рынка благодаря поддержанию высокого уровня конкуренции;
- научно-технический прогресс, обусловленный высокой восприимчивостью сектора к внедрению инноваций [5].

В настоящее время государство в лице уполномоченных органов поддерживает развитие субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, в стране утвержден ряд нормативных правовых актов, регулирующих условия получения государственной поддержки. Особая роль принадлежит Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь», разработанной на 2016–2020 гг. Законодательством предусмотрен ряд организаций, которые осуществляют финансирование субъектов малого и среднего предпринимательства. К ним относятся Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей, областные исполнительные комитеты и Минский городской исполнительный комитет, ОАО «Банк развития Республики Беларусь», коммерческие банки, инновационные фонды, микрофинансовые организации. Наиболее значимыми из них являются Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей и ОАО «Банк развития Республики Беларусь».

Динамика оказанной Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей финансовой поддержки малому бизнесу за 2013–2019 гг. отражена на рис. 3.

Как свидетельствуют данные рис. 3, по состоянию на 01.01.2020 сумма оказанной финансовой поддержки субъектам малого бизнеса составила 3926,2 тыс. рублей, или 1,88 млн долларов США в эквиваленте, что на 360 тыс. рублей, или 0,13 млн долларов США, больше, чем в 2018 г., что является положительным для экономики Республики Беларусь.

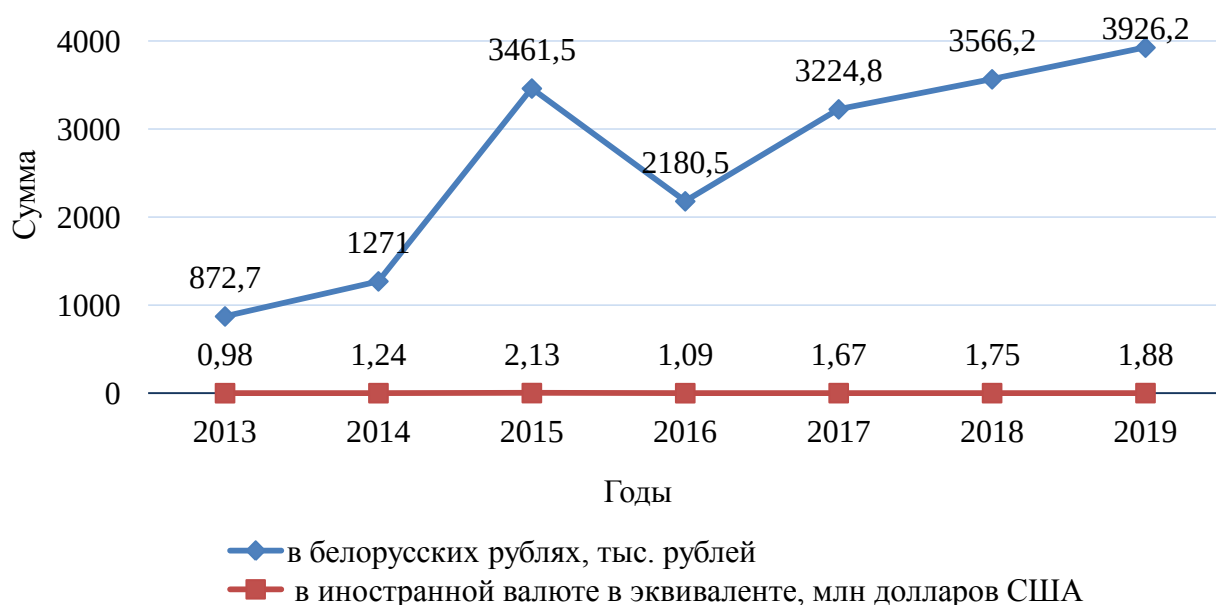


Рис 3. Динамика оказанной финансовой поддержки малому бизнесу Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей за 2013–2019 гг.

Источник: собственная разработка на основе [1]

Преобладающей формой финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства является заем (рис. 4).

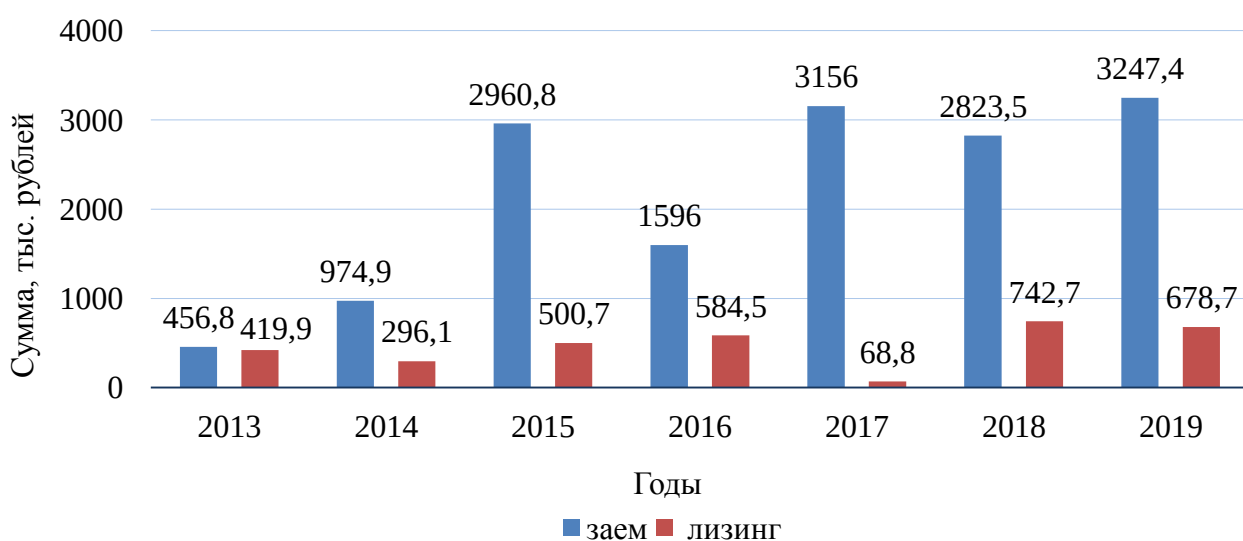


Рис. 4. Динамика соотношения объемов оказанной финансовой поддержки по видам финансовой поддержки за 2013–2019 гг.

Источник: собственная разработка на основе [1]

Как видно из рис. 4, в 2019 г. Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей предоставил субъектам малого и среднего предпринимательства финансовые средства на возвратной возмездной основе (заем) в размере 3247,4 тыс. рублей, что больше на 423,9 тыс. рублей, или 13,05 %, аналогичного показателя 2018 г. По состоянию на 01.01.2020 фондом предоставлено субъектам малого и среднего предпринимательства имущество на условиях финансовой аренды (лизинга) в размере 678,7 тыс. рублей, что меньше на 64 тыс. рублей, или 8,62 %, чем в 2018 г.

Как показывает практика, не все заявки, которые поступают в Белорусский фонд финансовой поддержки, получают одобрение (рис. 5).

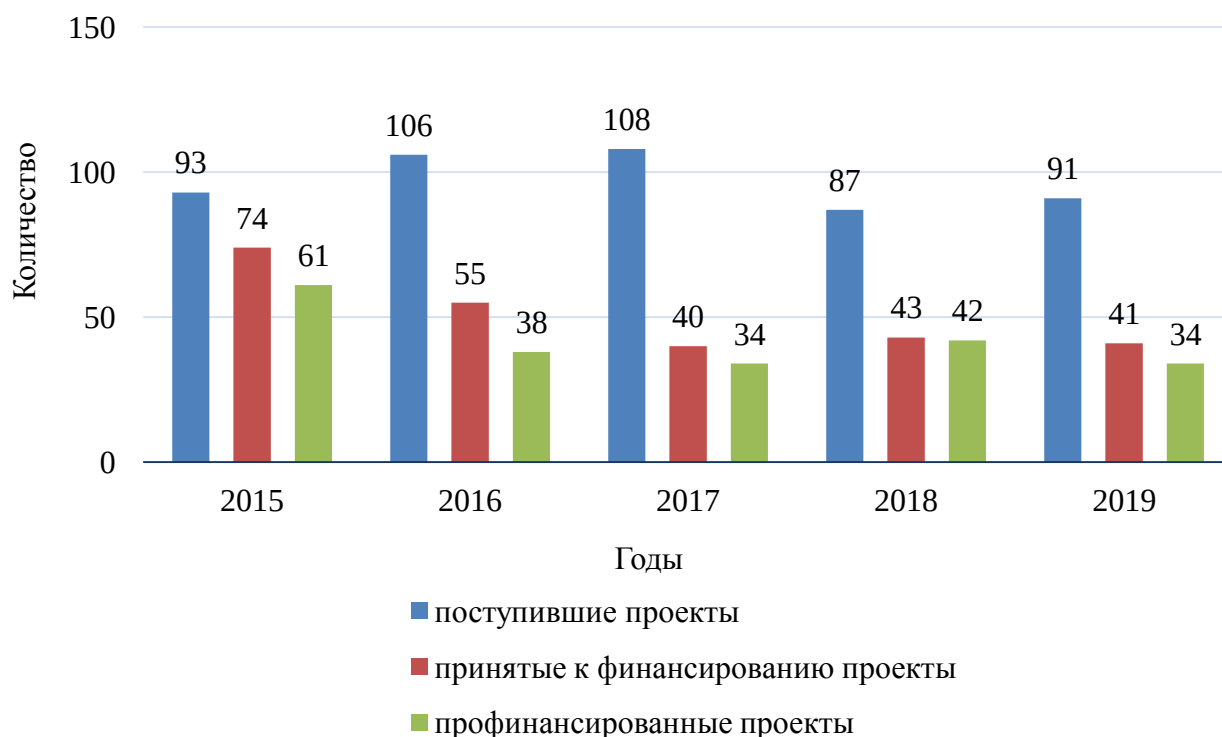


Рис. 5. Динамика одобрения Белорусским фондом финансовой поддержки заявок на кредитование за 2015–2019 гг., ед.

Источник: собственная разработка на основе [1]

По итогам 2019 г. в Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей поступил 91 проект на получение финансовой поддержки, 41 из которых принят к финансированию, 34 – профинансированы. По итогам 2018 г. в фонд поступило 87 проектов, 43 из которых приняты к финансированию, 42 – профинансированы. Наблюдается неравномерная динамика, однако необходимо заметить, что одобрение получают в среднем более 50 % проектов.

География финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства охватывает практически всю территорию Республики Беларусь, что наглядно видно на рис. 6.

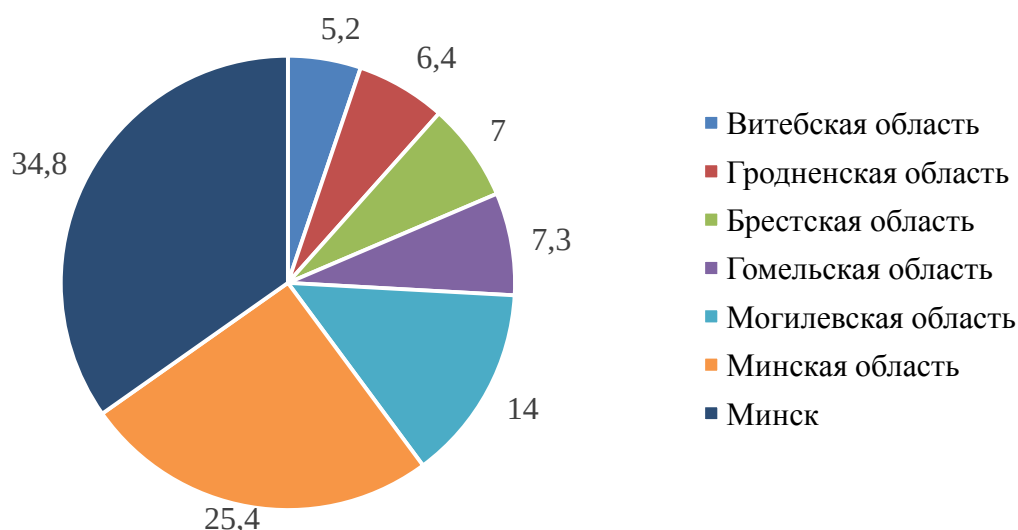


Рис. 6. Распределение объемов профинансированных проектов между регионами Республики Беларусь за 2019 г., %.

Источник: собственная разработка на основе [1]

Наибольшую долю по профинансированным проектам по итогам 2019 г. занимают г. Минск – 34,8 %, Минская область – 25,4 %, Могилевская область – 14 %.

Основными проблемами, сдерживающими в настоящее время развитие финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, являются следующие:

1. В законодательстве Республики Беларусь не четко определены критерии отнесения субъектов хозяйствования к числу субъектов малого и среднего предпринимательства. На практике это ведет к проблеме их классификации, а именно не разделяются реальные субъекты малого и среднего бизнеса от малых и средних государственных юридических лиц, холдингов, концернов и подобных структур. Главное заключается в том, что ни организации, которые принадлежат государству, ни организации, которые управляются государством, не должны рассматриваться как субъекты малого и среднего предпринимательства. В качестве решения данной проблемы целесообразно расширить количество критериев для определения субъектов малого и среднего предпринимательства за счет включения показателей «годовая выручка» и «объем активов». Данное положение базируется на мировой практике определения субъектов малого и среднего предпринимательства.

2. Ограничен доступ субъектам малого и среднего предпринимательства к финансовой поддержке, реализуемой через субъекты, уполномоченные государством. Это связано с нестабильностью законодательства в сфере регулирования предпринимательской деятельности, наличием жестких барьеров для получения финансовой поддержки, высокими административными издержками при получении финансовой поддержки. Для решения данной проблемы целесо-

образно разработать более четкие и конкретные требования и критерии, которые бы позволили большему количеству субъектов малого и среднего предпринимательства получать необходимую поддержку, а также целесообразно расширить источники информации, сообщающие о возможности государственной поддержки для субъектов малого и среднего предпринимательства и оказывающие помощь в выборе соответствующей программы потенциальным получателям.

3. Использование в практике оказания финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства стандартизированных программ с четко фиксированными условиями финансирования, что не может в полной мере удовлетворить потребности субъектов малого и среднего предпринимательства. Для решения данной проблемы целесообразно разработать универсальные клиент-ориентированные и легко адаптируемые программы с учетом потребностей конкретных субъектов малого и среднего предпринимательства.

4. Низкий территориальный охват оказания финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства. Она аккумулируется в основном в г. Минске и Минской области. Для решения данной проблемы целесообразно расширить объем финансовой поддержки в регионах республики и обеспечить развитие филиальной сети организаций, осуществляющих финансовую поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства.

Решение этих и ряда других проблем будет способствовать развитию субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.

1. Итоги конкурсов инвестиционных и бизнес-проектов за 12 месяцев 2019 года / Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей [Электронный ресурс]. URL: <http://belarp.by/ru/statistics-fund> (дата обращения: 21.03.2020).

2. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года [Электронный ресурс] : постановление Совета министров Респ. Беларусь, 17 октября 2018 г., № 743 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2020.

3. О влиянии инвестиций Банка развития на экономику Республики Беларусь в 2018 году [Электронный ресурс]. URL: <https://brrb.by/upload/documents/Эффект+от+инвестиций+2018.pdf> (дата обращения: 02.03.2020).

4. О поддержке малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] : закон Респ. Беларусь, 1 июля 2010 г., № 148-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2020.

5. Поддержка МСП / Банк развития Республики Беларусь [Электронный ресурс]. URL: <https://brrb.by/activity/support-to-smes/> (дата обращения: 16.03.2020).

6. Улучшение взаимной увязки мер финансовой и нефинансовой поддержки МСП в Беларуси [Электронный ресурс] // Исследовательский центр Института приватизации и менеджмента. URL: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pp2016r02.pdf> (дата обращения: 16.04.2020).

Социальное предпринимательство как инструмент реализации государственных программ по достижению Целей устойчивого развития

Р. М. Кондратенко,

научный сотрудник

отдела интеграционных отношений в рамках

Союзного государства, ЕАЭС и СНГ

ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт

Министерства экономики Республики Беларусь»

Тема взаимодействия государства и такого института гражданского общества, как социальное предпринимательство (далее – СП), тесно связана с поставленными перед Республикой Беларусь задачами по достижению Целей устойчивого развития, принятыми всеми государствами-членами ООН в 2015 г. в рамках Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 г. Актуальность данной темы объясняется рассмотрением ряда законодательных инициатив по урегулированию деятельности субъектов социального предпринимательства, определения их понятийного аппарата, функций, задач и направлений.

Целью исследования является выявление направлений привлечения социального бизнеса к решению актуальных социально-экономических задач. В исследовании рассмотрена ситуация в преддверии принятия Закона о СП, проанализированы составляющие понятийного аппарата, представлены рекомендации по становлению и развитию социального предпринимательства в Республике Беларусь.

Ключевые слова: *социальное предпринимательство, развитие, социальный предприниматель, социальные цели, правовое регулирование.*

Социальное предпринимательство, находясь на пересечении бизнеса и благотворительности, решает важные социальные и культурные задачи общества, а также позволяет адаптироваться социально незащищенным категориям граждан. При этом такой вид бизнеса тоже может приносить прибыль своим владельцам [1, с. 1]. В настоящее время понятие «социальное предпринимательство» в Республике Беларусь не закреплено на законодательном уровне, однако в этом направлении ведутся постоянные дискуссии в треугольнике «бизнес – гражданское общество – государство».

Тем не менее, Закон о социальном предпринимательстве готовится в Беларуси. Большинство представителей госорганов констатируют, что в стране есть такое общественное явление, как социальное предпринимательство. И хотя пока оно развивается без законодательного закрепления, пришло время признать

на государственном уровне, что это явление очень нужное и полезное для общества. Оно помогает государству решать ряд социальных задач, в том числе в вопросах достижения 17 Целей устойчивого развития (ЦУР), принятых всеми государствами-членами ООН в 2015 г. в рамках Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 г.

В 2019 г. при Министерстве труда и социальной защиты Республики Беларусь создана группа по разработке проекта концепции закона о социальном предпринимательстве. В ее состав вошли как представители госорганов, так и бизнес-сообщества, общественности. В частности, в концепции нового документа предполагается введение новых терминов: «социальное предприятие», «социальный предприниматель», «социальный инвестор», «индивидуальный социальный предприниматель». Кроме того, обозначены проблемы, для решения которых возможно привлечение субъектов социального предпринимательства, определены способы решения проблем при участии социального бизнеса. Среди них – трудоустройство социально уязвимой категории, к которой относят не только инвалидов, но и людей с ВИЧ, освобожденных из мест лишения свободы, бывших наркопотребителей, беженцев. Самой спорной оказалась глава о поддержке социального предпринимательства, которая содержит предполагаемые льготы и преференции [2, с. 1].

С целью определения уровня взаимодействия между государством и субъектами социального предпринимательства вне правового поля необходимо определить основные характеристики предприятий социальной направленности для их идентификации. Так как законодатель не торопится с трактовкой понятийного аппарата, определение СП дают сами себе предприниматели, политологи и экономисты, а также представители некоммерческих организаций и объединений. Итак, социальное предпринимательство – вид предпринимательской деятельности предприятия, которая отвечает следующим критериям:

а) в уставных документах предприятия закреплены сведения, подтверждающие социальную цель его деятельности;

б) субъект хозяйствования частично или полностью направляет свою прибыль на социальную цель; осуществляет свою деятельность с социальной целью; производит и / или предоставляет свои товары, работы, услуги с социальной целью; ориентирует свою деятельность на решение социальных проблем населения, трудоустройство лиц, принадлежащих к уязвимым категориям населения;

в) субъект хозяйствования добровольно публично отчитывается о социальных результатах своей предпринимательской деятельности. Иначе говоря, социальным считается такое предприятие, которое решает социальные проблемы общества за счет определенной части дохода от предпринимательской деятельности. В связи с чем законодателю крайне важно взвешенно подойти к определению этой части, чтобы не искоренить сам институт СП как таковой.

Следует учитывать, что социальное предпринимательство не является видом благотворительной деятельности, которая также не имеет единого законодательного урегулирования в Беларуси. Это обычный бизнес, которому часто приходится на равных конкурировать с другими предприятиями, работающими в этой сфере. Соответственно, система налогообложения СП должна предусматривать льготы и преференции. Существует по меньшей мере три варианта формирования социальных предприятий. Первый – это трансформация (реорганизация) традиционного бизнеса в социальный после осознания первым необходимости решения социальных проблем. Второй – созданные изначально исключительно в социальных целях предприятия. Третий – общественные организации и общественные союзы, которые могут предоставлять различные виды социальных услуг.

Основными задачами государства в достижении ЦУР, в которых субъекты СП предлагают свое содействие и в действительности могут быть весьма полезными, являются: а) создание условий для молодежи в реализации творческого, культурного спортивного потенциала; б) обеспечение доступным жильем граждан из числа малообеспеченных, с ограниченными физическими возможностями, детей-сирот и детей, лишенных родительской опеки, и т. п.; в) преодоление бедности и уменьшение социального неравенства; г) создание условий для достойной жизни людей пожилого возраста, лиц с инвалидностью, лиц, утративших трудоспособность; д) преодоление бездомности граждан, беспризорности, безнадзорности, бродяжничества среди детей; е) предотвращение насилия в отношении детей, втягивание их в преступную деятельность; ж) противодействие торговле людьми, реабилитация жертв торговли людьми; з) профилактика и решение проблем, связанных с зависимостью от алкоголизма, наркомании, другой зависимостью, которая имеет негативные последствия для человека и общества; и) содействие трудоустройству лиц, не имеющих работы, в частности, путем их обучения знаниям и навыкам работы в должности и поиска работы; к) осуществление мероприятий по охране окружающей среды, содействие решению глобальных экологических проблем и обеспечению экологической безопасности; л) поддержание здоровья населения – помощь больным, противодействие распространению социально опасных заболеваний; м) решение других социальных вопросов, определенных государственными программами и проектами.

Указанные направления деятельности являются основополагающими принципами 7 из 17 Целей устойчивого развития, а именно [3, с.1]:

1. Повсеместная ликвидация нищеты во всех её формах.
2. Обеспечение здорового образа жизни и содействие благополучию для всех в любом возрасте.
3. Обеспечение всеохватного и справедливого качественного образования и поощрение возможности обучения на протяжении всей жизни для всех.

4. Содействие неуклонному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех.

5. Создание прочной инфраструктуры, содействие обеспечению всеохватной и устойчивой индустриализации и внедрению инноваций.

6. Обеспечение открытости, безопасности, жизнестойкости и устойчивости городов и населенных пунктов.

7. Содействие построению миролюбивых и открытых обществ в интересах устойчивого развития, обеспечение доступа к правосудию для всех и создание эффективных, подотчетных и основанных на широком участии учреждений на всех уровнях.

Основными стейкхолдерами социального бизнеса являются: Министерство экономики, Министерство финансов, Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь, органы государственной власти на местах. С целью координации усилий по достижению ЦУР профильным министерствам и ведомствам совместно с субъектами СП целесообразно разработать так называемые «дорожные карты» для основных направлений деятельности социальных предприятий, которые стали бы обязательным документом (инструкцией) для фискальных служб в регионах и городах Беларуси, поскольку сейчас вопросы развития социального предпринимательства, его налогообложения нуждаются в скорейшем законодательном урегулировании.

Кроме того, стейкхолдерами развития социального предпринимательства являются банковские учреждения, кредитные союзы, инвестиционные фонды, а также местные органы власти. Местной власти, которая априори должна быть заинтересована в развитии социального предпринимательства, необходимо создавать надлежащие условия для его развития, включать вопросы развития социального предприятия в программы и стратегии экономического развития отдельных городов и регионов. Еще одним важным направлением поддержки социальных предприятий на местах могут быть определенные преференции при государственных закупках, а также публичная информация о том, куда и каким образом используются те налоги, которые платят социальные предприниматели.

Таким образом, для становления и развития социального предпринимательства в Республике Беларусь необходимо в первую очередь обратить внимание на следующие вопросы:

1. *Повышение уровня осведомленности о возможностях СП.* Препятствия и ограничения роста социального предпринимательства, как правило, связаны с недостаточным пониманием концепции «социального предпринимательства» государственными служащими, широкой общественностью, инвесторами и потенциальными благополучателями. Важной задачей является повышение уровня осведомленности о социальном предпринимательстве, популяризация идей и

концепций, познание принципов социального предпринимательства и осознание перспективности этой сферы деятельности.

2. *Введение правового регулирования деятельности СП.* Необходимость правового регулирования социальных предприятий очевидна. Законодательство о социальных предприятиях должно способствовать: узнаваемости концепции и правового определения социальных предприятий; разработке мер поддержки СП со стороны государства; введению статистического учета СП; положительному гражданскому отношению к деятельности социальных предприятий.

Законодательство о социальном предпринимательстве может играть роль рамочных документов, которые определяют сущность предмета, основные критерии и процедуры предоставления статуса социального предприятия конкретному субъекту, а также полномочия правительства, региональных и местных органов власти в вопросах развития социальных предприятий.

3. *Улучшение доступа к финансовым ресурсам.* Социальные предприниматели ожидают от государства законодательного урегулирования трех основных аспектов, способствующих их развитию. Прежде всего, это финансовая поддержка (гранты или поддержка спонсоров) и поддержка со стороны государства и местных властей (создание благоприятной государственной политики, программы поддержки развития социальных предприятий, сотрудничество социальных предприятий и представителей местной власти или поддержка в решении других вопросов).

4. *Развитие некоммерческой инфраструктуры поддержки СП.* Важное значение для укрепления и оптимизации процесса развития социального предпринимательства и социального сотрудничества имеют такие объекты инфраструктуры, как: учреждения поддержки бизнеса; местные / региональные / национальные ассоциации, консорциумы и группы кооперативов или социальных предприятий. Ассоциации несут ответственность за усиление сотрудничества и установление партнерства с органами государственной власти, неправительственными организациями, бизнесом и другими типами сетей взаимодействия. Консорциумы формируются для участия в совместной деятельности или совместного использования ресурсов для достижения общих целей. Целесообразно усилить институты поддержки бизнеса (центры развития предпринимательства, учебные центры, консультативные учреждения), которые будут направлены на поддержку социальных предприятий, обеспечение их долгосрочной деятельности, разработку новых моделей предпринимательства.

При этом основными задачами данных институтов должны стать: распространение знаний о социальном предпринимательстве, применении лучших национальных и международных практик социальных предприятий путем проведения семинаров, тренингов, круглых столов, встреч с практиками, через социальные сети и тематические исследования; составление перечня наиболее актуальных социальных вопросов для отдельных городов, районов, областей.

5. *Закрепление роли СП в национальных и региональных программах по достижению ЦУР.* Государство не желает более оставаться в стороне в вопросах законодательного урегулирования деятельности социальных предприятий и готовит соответствующий нормативно-правовой акт. Это свидетельствует об отведении институту СП определенной роли в развитии современного общества. Общественная же составляющая бизнеса может способствовать закрытию ряда позиций по достижению социального блока ЦУР. Включение в государственные программы предложений субъектов социального предпринимательства послужит действенным инструментом в руках Национального координатора по достижению Целей устойчивого развития при рассмотрении различных аспектов их достижения.

Участие института социального предпринимательства в реализации общенациональных и региональных программ социально-экономического развития будет свидетельствовать о всестороннем и комплексном подходе государства в вопросах достижения Целей устойчивого развития 2030.

1. Зотова А. Социальное предпринимательство: как сделать бизнес добрым? Информационное агентство ТАСС. URL: <https://tass.ru/maloe-i-srednee-predprinimatelstvo/6989509> (дата обращения: 15.05.2020).

2. Токун О. В Беларуси готовится закон о социальном предпринимательстве. Интервью начальника управления политики занятости Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь на открытии Третьего форума социального бизнеса Беларуси. 28. 04. 2019. URL: <https://minsknews.by/v-belarusi-gotovitsya-zakon-o-sotsialnom-predprinimatelstve-mintruda/> (дата обращения: 15.05.2020).

3. Цели в области устойчивого развития. Официальный сайт Организации объединенных наций. URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/> (дата обращения: 15.05.2020).

Национальное богатство России и роль предпринимательства в его расширенном воспроизводстве

А. Н. Куликова,
*старший преподаватель кафедры ЭТиКУ
ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»*

В статье обобщаются различные теоретические и статистические подходы к оценке национального богатства, сравниваются понятия национального потенциала, капитала и богатства, изучается структура национального богатства России и значение его важнейших составляющих, в том числе предпринимательства. В итоге выявляется роль предпринимательства в расширенном воспроизводстве элементов национального богатства.

***Ключевые слова:** национальное богатство, природный капитал, человеческий капитал, произведенный и непроизведенный капитал, функции предпринимателя.*

Предметом изучения экономической науки на всех этапах ее эволюции было богатство – индивидуальное и национальное, его сущность, методы оценки, факторы возрастания. Саму экономику можно рассматривать как систему деятельности, направленную на формирование, эффективное использование и увеличение национального богатства страны. Существует большое число теоретических и статистических подходов к сущности и методам оценки национального богатства как интегрального макроэкономического показателя запасов, значение которого заключается в количественной оценке совокупного экономического потенциала страны, в международных сопоставлениях он отражает значимость, статус экономики данной страны в мире. В соотношении с текущим ВВП он отражает эффективность использования ограниченных ресурсов, поскольку является стоимостной оценкой ресурсной обеспеченности, источником и во многом результатом производства и труда многих предыдущих поколений. По нашему мнению, именно увеличение национального богатства, а не рост годового ВВП страны должно быть главным ориентиром правительства при проведении политики стимулирования экономического роста, поскольку удовлетворение потребностей происходит не только за счет создания новых ценностей, но и за счет накопленных активов, в том числе не произведенных.

Официальные данные отражают узкий подход к оценке национального богатства, который отождествляет национальное богатство и национальный произведенный капитал. Это, прежде всего, касается чисто статистического учета только основных фондов, материальных оборотных средств и имущества домашних хозяйств. Несколько шире балансовый (подход СНС), который стал внедряться в России в последние годы: национальное богатство – это сумма нефинансовых активов и чистых требований к остальному миру. Так, в последнем стандарте СНС (2008 г.) отмечено следующее: «Финансовые и нефинансовые ресурсы, находящиеся в распоряжении институциональной единицы или сектора, показанные в балансе активов и пассивов, представляют собой индикатор экономического статуса. Эти ресурсы обобщаются в балансирующей статье – чистой стоимости капитала... как стоимости всех активов, принадлежащих институциональной единице или институциональному сектору, за вычетом стоимости всех ее или его обязательств. Для экономики в целом баланс активов и пассивов показывает общую стоимость нефинансовых активов и чистых требований к остальному миру. Эта сумма часто называется **национальным богатством**» [9, с. 299]. При этом к национальному богатству страны относятся только те активы, которые находятся в чьей-то собственности и приносят доход. По данным Росстата, на начало 2020 г. национальное богатство (капитал)

России в номинальном выражении выросло с 228902 млрд руб. в 2011 г. до 374901 млрд руб. в 2016 г., но в реальном выражении за эти годы оно почти не изменилось (рост менее 3 %) [11].

Подход Всемирного банка (ВБ): национальное богатство – это человеческий капитал, произведенный капитал (активы), природные ресурсы. По оценке Всемирного банка, 66,4 % богатства мира составляет человеческий капитал, 17,3 % – производственный, 16,3 % – природный капитал [3, с. 4].

Таблица 1

Структура национального богатства РФ и стран мира в соответствии с расширительной концепцией ВБ (на начало XXI в.), % [7, с.132]

Страны мира	Природный капитал	Человеческий капитал	Произведенный капитал
<i>Богатые природными ресурсами:</i>			
Россия	40	50	10
Австралия	12	66	22
Канада	11	69	20
Норвегия	10	57	33
Саудовская Аравия	42	40	18
<i>Другие страны:</i>			
Китай	7	77	16
США	4	77	19
Италия	1	73	26
Германия	1	75	24
Япония	1	68	31

Подход финансово-бухгалтерских консультантов: национальное богатство рассматривается как сумма приведенных прогнозных доходов отраслей [3, с. 5].

Все эти подходы не учитывают многие виды ценностей, поэтому существует и широкое понимание национального богатства, в которое необходимо включать не только произведенный капитал (нефинансовые активы), но и непроеизведенный – «стоимость разведанных природных богатств, имеющих лесных и водных ресурсов и сельскохозяйственных угодий, нематериальные ценности, квалифицированный уровень трудоспособного населения, достижения науки и техники, ноу-хау, культурные ценности и прошлый опыт» [8]. «Культурное наследие питает современную науку, культуру и образование..., поднимает духовный потенциал населения России, но и с экономической точки зрения является привлекательным для туристов. Как и природные богатства, культурное наследие является основанием для национального уважения» [1, с. 360]. В итоге наше национальное богатство сильно преуменьшено, так, по оценкам Ю. В. Зинченко, доля недооцененного национального богатства России за

2014 год составила 79 % [4]. В связи с этим интересен подход В. А. Журавлева, который предлагает рассматривать три уровня национального богатства:

1) потенциал – все возможности, которые известны, но не могут быть использованы в рассматриваемом периоде;

2) ресурсы (в том числе запасы и резервы) – средства, которые не используются, но могут быть использованы в данном периоде;

3) капитал – ресурсы, которые используются в рассматриваемом периоде и приносят доходы.

Национальное богатство равно сумме этих составляющих, и его рост означает рост всех составляющих. Капитал может увеличиваться за счет ресурсов, ресурсы – за счет потенциала, потенциал – за счет открытия новых возможностей [3, с. 6].

На уровне капитала в качестве составляющих (подсистем) национального богатства с учетом подходов СНС, ВБ, ФБК и государственной статистики В. А. Журавлев выделяет: человеческий капитал (подход ВБ); производственный капитал (подход ФБК) плюс стоимость материальных и нематериальных активов; финансовый капитал (подход СНС); природный капитал (подход ВБ); потребительский капитал (конечный продукт, потребляемый обществом в рассматриваемом периоде); инновационный капитал; социальный (общественный) капитал; международный капитал [3, с. 6]. С данной классификацией можно согласиться, если к понятию социального капитала отнести духовные ценности, материальные носители культурного наследия, традиции, духовность и общественные институты. Проблема в том, что им трудно дать адекватную стоимостную оценку, равно как и определить элементы международного и инновационного капитала, не входящие в материальные, нематериальные или финансовые активы.

Из-за большой неоднородности неразвитых рынков, стоимость элементов национального богатства оценивается различными методами:

- затратный – учитывается только балансовая стоимость активов, к этому методу приближается кадастровая оценка недвижимости, оценки страховой и реставрационной стоимости для объектов культурного наследия;

- доходный – учитывает приведенный поток будущих доходов, получаемых от использования ресурса на рынке (оценки природного и человеческого капитала);

- рыночный – учитывает стоимость активов на рынке.

Каждый из них имеет свои проблемы и недостатки и должен быть дополнен качественными рейтинговыми (экспертными) оценками [3, с. 8]. Это особенно актуально при оценке величины природного и человеческого капитала, памятников культуры, банков информации, патентов, авторских прав, других нематериальных произведенных ценностей.

Итак, в официальной статистике отражается стоимостная оценка только произведенных активов – основных фондов и чистых финансовых обязательств, доля которых в национальном богатстве РФ не превышает 10 % (табл. 1), около 40 % приходится на *природный капитал*. Более того, по старой методике Росстата за 2000 год при подсчете национального богатства России без учета чистых финансовых активов и человеческого капитала доля в нем природных ресурсов оценивалась в 95,7 %, что можно объяснить неразвитостью рынков жилья и нематериальных активов, общей бедностью большей части населения в 90-е гг., что определяло его низкую имущественную обеспеченность, моральной и физической изношенностью основных фондов предприятий, при этом высокий мировой спрос на сырьевые товары приводил к завышению оценок многих элементов природного капитала (сырьевых ресурсов в мировых ценах).

Следует отметить, что также нет единого подхода к тому, что считать природным капиталом. Так, Н. Я. Лобанов отмечает, что «зарубежная теория и практика экономической оценки природных ресурсов опирается на разработанную в 90-х гг. XX века Г. Дейли и Р. Костанзой концепцию природного капитала, толкуемого как запасы (активы) природной среды, дающие поток ценных природных товаров и услуг в настоящем и будущем» [6, с. 272]. Поэтому более объективные стоимостные оценки связаны с методикой расчета капитализированной природной ренты, при этом из национального богатства необходимо отнимать оценки истощения природных ресурсов и загрязнения воды, воздуха и почвы.

А. Д. Степанов наряду с рукотворной составляющей национального капитала (созданный трудом) выделяет «нерукотворный капитал – земельные и иные природные ресурсы, включенные в производственный сельскохозяйственный и промышленный процесс добычи и переработки сырья, разведанные и учтенные Геологическим фондом Российской Федерации месторождения полезных ископаемых и иные природные богатства (такие, как леса, водные ресурсы), получившие не только количественные (натуральные) измерители, но и рыночные стоимостные (либо кадастровые) оценки» [10, с. 1]. Представляется, что и этот подход недостаточен, отражая только ресурсную составляющую, оценка же природного потенциала страны связана и с климатическими условиями, и с качеством природной воды и воздуха, количеством осадков и солнечных дней, уровнем радиации и многим другим.

Человеческий капитал стал включаться в состав национального богатства достаточно недавно и далеко не во всем своем объеме, оценить его в стоимостной форме еще сложнее, чем природный. Тем не менее, по оценкам Всемирного банка, его доля в национальном богатстве большинства стран и в мировом национальном богатстве – самая большая.

Возникновение теории «человеческого капитала» в начале 1960-х гг. было связано с необходимостью оценки человеческого фактора производства с це-

лью его учета в национальном богатстве и с именами Т. Шульца, М. Фридмена, Г. Беккера. Под человеческим капиталом в экономике понимается «имеющий у человека запас знаний, здоровья, навыков, профессионального опыта, здоровья, психологических мотивов, которые используются индивидом для получения дохода» [5, с. 375]. Проблемы учета «человеческого капитала» в СНС прежде всего связаны с его особенностями – неотделимость от носителя (личности), его ликвидность, величина, качество, отдача напрямую зависят от субъективных установок, настроения, здоровья, характера и мотивации работника, ЧК, как и рукотворный, подвержен быстрому физическому и моральному износу в форме устаревания знаний. Отдельной проблемой является спецификация и реализация права пользования и распоряжения человеческим капиталом со стороны его носителя. Он является неполным собственником, поскольку инвестиции в ЧК делает и его семья, и работодатель, и он сам, и общество в целом. Между этими инвесторами и делятся права пользования и распоряжения, а прямые доходы, получаемые человеком, контролируются им самим независимо от источника инвестиций. Отсюда неполнота и большие транзакционные издержки защиты прав собственности на человеческий капитал для работников и работодателей. Как отмечает И. А. Гущина, «в результате экономической реализации собственности на человеческий капитал осуществляется перенос совокупности прав, а именно прав распоряжения и пользования этим ресурсом за вознаграждение. В итоге, в таком переносе непосредственное участие принимает не только его настоящий собственник – носитель, но и пользователь. Собственник и пользователь работают согласно своим эгоистическим взглядам, поэтому уточнение величины вознаграждения как доли созданного данным ресурсом продукта непосредственно связано с транзакционными издержками. Забастовки и увольнения приводят к потерям продукта человеческой деятельности. Минимизировать данный тип издержек можно с помощью институциональных устройств, таких как профсоюзы и союзы предпринимателей. В процессе переговоров они создают условия и инструменты экономической реализации собственности на человеческий капитал. Главная роль в минимизации издержек принадлежит государству, которое формирует и соблюдает большую часть формальных правил, координирующих данную систему отношений» [2, с. 361].

Можно предположить, что стоимостная оценка человеческого капитала в России занижена, поскольку если его оценивать затратным методом – совокупные частные и государственные затраты на образование, здравоохранение, культурное развитие нынешнего поколения работающих, то исходя из мизерной доли в расходах бюджета и в ВВП на эти цели и большой доли работников, получивших бесплатное образование, вряд ли получится значительная цифра. То же самое можно прогнозировать и по потоку капитализированной заработной платы, очень низкой по сравнению с развитыми странами. Всемирный банк оценивает величину человеческого капитала в России в 15 трлн долл., Цен-

тральный экономико-математический институт РАН – в 30 трлн долл. (при его общей оценке НБ РФ в 350 трлн долл.). Для сравнения человеческий капитал США оценивается в 95 трлн долл., это 77 % их национального богатства (на основе затратного метода, т. е. как сумма расходов на образование, здравоохранение и социальное обеспечение) [10, с. 4]. Качественные же оценки носят субъективный характер, отражающие данные по смертности, производственного травматизма, продолжительности жизни. Можно согласиться с Т. В. Козловой, которая отмечает, что человеческим капиталом должен считаться только «благополучный, физически здоровый и материально обеспеченный, образованный и профессионально высококвалифицированный работник, обладающий, кроме трудовых навыков, морально-этической установкой на добросовестный труд и патриотическое отношение к стране, в которой он живет. В равной степени это понятие относится как к наемному работнику, так и к предпринимателю... И, напротив, понятие «человеческий капитал» неприменимо к социально разобщенному обществу, состоящему, в большинстве своем, из полунитных и малограмотных работяг и членов их семей, униженных своим положением, озлобленных и потерявших надежду на то, что можно что-то изменить своим честным трудом» [5, с. 376]. Поэтому качество человеческого капитала определяется состоянием *социального*, эффективностью рыночных и не рыночных институтов, отражающих степень развитости гражданского общества в стране [5, с. 375].

Очевидно, что в процессе определения и оценки зачастую смешиваются понятия демографического богатства, трудовых ресурсов, экономически активного населения и человеческого капитала. Поэтому все перечисленные выше разнообразные подходы к уровням и составляющим национального богатства нуждаются в систематизации и могут быть представлены в виде нижеприведенной таблицы (табл. 2).

Таблица 2

Ценности	Потенциал	Ресурсы	Капитал
1	2	3	4
<i>Рукотворные блага</i>	Находящиеся де факто в национальном владении основные фонды и элементы имущества длительного пользования, материальные запасы, чистые финансовые активы, нематериальные активы (лицензии, банки данных, права, патенты, ноу-хау и т. п.)	Находящиеся де юро в собственности резидентов страны произведенные материальные и нематериальные активы, способные приносить им доход	Произведенный и реально используемый в производстве экономических благ капитал (материальный и нематериальный)

1	2	3	4
<i>Нерукотворные блага, в т. ч.:</i>			
Естественные блага	Все природные условия и объекты в национальных экономических границах	Известные и имеющие стоимостную (количественную) оценку природные объекты, способные приносить доход	Вовлеченные в хозяйственный оборот природные объекты (природный капитал)
Гуманитарные блага	Демографический потенциал – все граждане страны, жизнедеятельность которых осуществляется в рамках особой национальной социокультурной среды	Трудовые ресурсы – граждане в трудоспособном возрасте, со всем набором их качеств, дееспособные и способные свободно выбирать сферу деятельности, заключать контракты, конкурировать на рынках, включая носителей предпринимательских способностей	Человеческий капитал (как фактор производства) – компетенции и здоровье работников, заключивших трудовые контракты и производящих искусственные блага, самозанятых и действующих предпринимателей
Методы оценки	Кроме основных фондов преимущественно количественные и экспертные оценки	Рыночные, кадастровые, по капитализированному доходу, затратные стоимостные оценки, количественные и экспертные оценки	Преимущественно стоимостные оценки – рыночные, затратные и по капитализированному доходу

В идеале национальное богатство страны – это суммарные оценки всего потенциала, но на современном этапе развития мировых и российских статистических методов учета реальные данные ограничиваются стоимостной оценкой ресурсов или национального капитала. Отсюда и разные данные о величине национального богатства России (на начало века Всемирный банк определяет его в 60 трлн долл., ЦЭМИ РАН – в 350 трлн, эксперты – в 100 трлн долл., Росстат – в 17 трлн) [11].

В результате проделанного исследования можно сделать выводы о роли предпринимательства в расширенном воспроизводстве национального богатства. Для этого необходимо определить самые главные *функции предпринимателя* в рыночной экономике как главного катализатора экономической активности:

- креативно-инновационная – создание новых продуктов, рынков, выявление новых факторов и их производительных комбинаций, внедрение новых технологий, коммуникаций;

- спекулятивная – стремление к извлечению дохода за счет разницы в ценах покупаемых и продаваемых факторов;

- инвестиционная – долгосрочные рискованные вложения собственных и заемных активов в приобретение прав собственности на материальные и нематериальные факторы производства;

- создание конкурентной среды – за счет проведения активных действий с целью нейтрализации внешних факторов, мешающих выживанию на рынке.

Из таблицы 2 можно заключить, что сами носители предпринимательских способностей – часть человеческого капитала, человеческих ресурсов и всего национального богатства при любых границах и методах его измерения. Но их обратное влияние на динамику его элементов неоднозначно. Исходя из своих функций и целей предприниматели в процессе их реализации не могут положительно воздействовать на увеличение природного и человеческого национального потенциала, скорее наоборот, погоня за краткосрочными прибылями стимулирует хищническое отношение к природе и наемным работникам. В то же время за счет инвестиций в реальные активы, прикладные научные исследования и разработки, в разработку новых технологий производительного использования природных ресурсов, в повышение квалификации и здоровье своих работников они могут увеличить ресурсные возможности и величину произведенного, природного и человеческого капитала (следует отметить, что в США инвестиции в человеческий капитал в 4 раза превышают инвестиции в физические активы) [10, с. 4]. Для реализации этих возможностей и нейтрализации негативных эффектов необходимы соответствующие материальные и моральные стимулы и сдержки со стороны общества и государства. Отдельной проблемой остается низкий уровень оплаты труда в сырьевом секторе (частном и государственном), что не способствует росту ни текущего ВВП, ни национального богатства. Как отмечалось выше, союзы предпринимателей, профсоюзы и государство должны на основе переговорного процесса преодолевать проблемы в реализации собственности на человеческий капитал, обеспечивая возможности для его расширенного воспроизводства (как с точки зрения роста рождаемости, так и качественного совершенствования и сохранения в трудоспособной форме имеющегося). Пока в нашей стране на большинстве отраслевых и региональных рынках труда не сложилось необходимой инфраструктуры и стимулов для проведения подобных переговоров. Последние демографические и социальные инициативы президента отражают понимание значимости человеческих ресурсов и необходимости преодоления их неуклонного количественного сокращения и качественной деградации, а значит, и национального обнищания. Вот только за счет социальных трансфертов их не преодолеть, необходим целый комплекс мер поддержки предпринимательских инвестиций, дальнейшее развитие инновационной и социальной инфраструктуры, в том числе смешанные инвестиции в образование, науку, в воспроизводство окружающей среды и здравоохранение. Только при этом условии мы останемся самой богатой стра-

ной в мире и сможем более эффективно преобразовывать национальный капитал в конечный продукт для удовлетворения разнообразных потребностей граждан России.

1. Гальчина Д. Д., Губанова М. А. Современное состояние национального богатства России // Материалы февральских чтений. Красноярск: Изд-во Сибирского государственного университета аэрокосмических исследований, 2016.
2. Гущина И. А. Минимизация транзакционных издержек в процессе воспроизводства национального богатства // Вестник ВГУИТ / Proceedings of VSUET. 2017. Т. 79. № 4.
3. Журавлев В. А. Креативное общество и национальное богатство // Российское предпринимательство. 2009. №6. С. 5.
4. Зинченко Ю. В. Проблемы оценки национального богатства России в контексте «зеленого» фактора развития мировой экономики // Выступление на конференции молодых ученых «Создание дохода, накопление национального богатства, формирующие рынки и новые мировые финансы» 13 апреля 2018. ИНП РПН.
5. Козлова Т. В. Человеческий капитал // Вестник ТГУ. 2008. Вып. 12 (68). С. 374–378.
6. Лобанов Н. Я., Невская М. А. Экономическая оценка природных ресурсов как составляющей национального богатства // Записки Горного института. СПб., 2011. Т. 194. С. 270.
7. Логвиненко О. А., Стровский В. Е. Природные ресурсы с позиции учета в составе национального богатства // Известия УГГУ. 2019. Вып. 2 (54). С. 126–133.
8. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М.: Инфра-М, 2017.
9. Система национальных счетов (SNA EA 2008 001). Нью-Йорк, 2012.
10. Степанов А. Д. Демографическое национальное богатство и человеческий капитал – их место и сравнительная характеристика / Издательство Института Государственного управления, права и инновационных технологий (ИГУПИТ) // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2012. №4. С.1–5.
11. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/public (дата обращения: 30.03.2020).

**Трансформация парадигмы корпоративного управления:
от максимизации прибыльности к общественной эффективности
компании**

С. И. Мазоль,
к.э.н., доцент

УО «Академия управления при Президенте Республики Беларусь»

В условиях нарастания глобальных проблем трансформируется парадигма корпоративного управления современной компании. Цель максимизации прибы-

ли компании заменяется целями обеспечения максимального вклада компании в развитие общества, т. е. достижения социальных, экологических целей и добросовестного корпоративного поведения. В работе предпринимается попытка проанализировать, в каких сферах инвестиционной деятельности и корпоративного управления уже реализована данная мотивация и каковы перспективы закрепления данной тенденции на долгосрочную перспективу.

Ключевые слова: корпоративное управление, ответственное инвестирование, добросовестное корпоративное поведение.

Факторы ответственного инвестирования начали играть роль при принятии инвестиционных решений с 70-х гг. XX века, когда страны стали ощущать на себе последствия ухудшения экологической обстановки. Правительства начали усиливать ответственности компаний за нанесение ущерба экологии. Активно обсуждались вопросы противодействия экологическому и социальному демпингу. Международные корпорации в добровольном порядке устанавливали для себя стандарты добросовестного корпоративного поведения в рамках кодексов корпоративного поведения. Последнее позволяло снизить подверженность компании экологическим рискам и, соответственно, вероятность понести санкции со стороны национальных правительств за нанесение экологического ущерба.

В начале 70-х гг. появился первый фонд, который декларировал цели устойчивого («не наносящего ущерба экологии») инвестирования. Фонд взаимных инвестиций «Pax World» на момент создания декларировал отказ от инвестиций в компании, зарабатывающие на войне во Вьетнаме. В этот же период была предпринята первая попытка создать индекс, который позволил бы оценивать динамику акций только социально ответственных компаний. Одновременно была предпринята попытка создать кодекс социально ответственного поведения компаний, который впоследствии лег в основу Глобального договора ООН [1].

В дальнейшем тенденция к поощрению социально и экологически ответственного инвестирования начала закрепляться на уровне различных институтов. Так, на международном уровне была создана Межправительственная группа экспертов по изменению климата, подготовлена Рамочная конвенция ООН об изменении климата, подписан Киотский протокол, Парижское соглашение по климату.

Одновременно начали формироваться институты, содействующие ответственному инвестированию непосредственно корпоративного сектора. В частности, создано Сообщество экологически ответственных экономик (Coalition of Environmentally Responsible Economies (Ceres)), по инициативе которой разработан корпоративный стандарт экологического и социального воздействия компаний (Global Reporting Initiative (GRI)), подготовлен Глобальный договор ООН (United Nations Global Compact), нацеленный на внедрение принципов

глобальной корпоративной ответственности, при поддержке ООН разработаны Принципы ответственного инвестирования (Principles for Responsible Investment (PRI)) [1].

В настоящее время в корпоративной среде предпринимаются попытки трансформировать добровольные стандарты корпоративного поведения в обязательные, а также включать в финансовые модели выбора объектов для инвестирования оценки выполнения компаниями-эмитентами принципов добросовестного корпоративного поведения. В частности, был учрежден Совет по стандартам бухгалтерского учета в области устойчивого развития (Sustainability Accounting Standards Board (SASB)), который должен разрабатывать стандарты раскрытия информации о выполнении компаниями принципов ответственного инвестирования (экологических, социальных стандартов, стандартов корпоративного поведения). Кроме того, все шире стали создаваться объединения институциональных инвесторов, осуществляющие инвестиции в социально ответственные компании, в частности, таковой стала Сеть глобальных инвестиций воздействия, под руководством которой начали разрабатываться стандарты, аналогичные SASB, получившие название Impact Reporting and Investment Standards (IRIS) [2, с. 82].

Ускорившееся в настоящее время развитие широкой сети институтов [8, с.4] на уровне корпораций, институциональных инвесторов и международных организаций свидетельствует о том, что цели ответственного инвестирования в перспективе станут играть не менее важную роль при принятии решений об инвестировании, чем мотивация максимизации прибыли.

В то же время следует обратить внимание на то, что социально ответственным компаниям необходим капитал, который будет поддерживать расширенное воспроизводство инвестиций. Это означает, что на рынке должно расширяться присутствие институциональных инвесторов, имеющих аналогичную мотивацию при формировании собственных инвестиционных портфелей. Речь в данном случае идет о различного рода «устойчивых» инвестиционных фондах.

Согласно данным финансового обзора МВФ, количество таких фондов растет, а их финансовые модели трансформируются с тем, чтобы лучше учитывать информацию о выполнении эмитентами ценных бумаг (как корпоративными, так и суверенными) принципов устойчивого инвестирования. Инвесторы в различной степени сочетают стратегию «отрицательного отбора» – отказ от инвестиций в определенные отрасли, и стратегию «позитивного отбора» – поиск активов общественно-ответственных компаний [2, с. 85]. В частности, институциональные инвесторы, декларирующие приверженность целям устойчивого развития, вводят ограничения в отношении отраслей для инвестирования (табачная промышленность, производство алкоголя, добыча и сжигание ископаемых видов топлива), а также применяют методики для оценки степени выполнения эмитентами принципов устойчивого инвестирования [3]. Впоследствии

на основе таких методик принимаются решения об инвестировании или дезинвестировании в определенные инвестиционные активы (акции корпоративных эмитентов, суверенные и частные долговые инструменты).

Согласно данным исследований в области ответственного инвестирования, компании, реализующие принципы ответственного социального поведения (компании с высокими показателями степени удовлетворенности условиями труда работников) имеют более высокие показатели рыночной стоимости. При этом условием повышения рыночной стоимости компании является получение соответствующей независимой оценки со стороны субъектов рыночной инфраструктуры, в частности включение компании в список субъектов, следующих целям социально ответственного инвестирования. Как следствие, растет спрос на акции данных компаний со стороны аналогичных институциональных инвесторов (так называемых «фондов социально ответственных инвестиций»). Это, в свою очередь, обуславливает рост рыночной стоимости акций данных компаний [4, с. 634].

Кроме того, в отношении общественно ответственных компаний снижаются показатели риска в финансовых моделях оценки стоимости капитала, что повышает показатели их инвестиционной привлекательности. Показатели степени социальной ответственности компании учитываются и при определении кредитных рейтингов долговых инструментов.

Основным ограничением на использование в финансовом моделировании информации о степени следования эмитентов целям устойчивого развития является отсутствие общепризнанных стандартов в отношении такого рода отчетности, типа GAAP или IFRS [7], хотя субъекты рыночной инфраструктуры достаточно активно работают в данном направлении.

Необходимость изменения подходов к оценке активов с учетом факторов общественной ответственности эмитентов продиктовано и итогами глобального финансового кризиса. Компании, которые имели высокие стандарты социального поведения, оказались более устойчивыми к кризисным явлениям на мировом рынке.

В частности, в период глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. компании с высоким уровнем социального капитала характеризовались более высокой доходностью акций: доходность их ценных бумаг оказалась на 4–7 процентных пункта выше по сравнению с компаниями, имеющими низкий уровень социального капитала [4]. Данные компании сохраняли больше доверия со стороны институциональных инвесторов в условиях общей утраты доверия к рынку и рыночной информации в период глобального финансового кризиса. Аналогичным образом меняются и финансовые показатели фондов ответственного инвестирования [6]: в период нормального поведения рынка данные фонды демонстрируют более низкие показатели доходности, однако в период кризиса их доходность превышает средние рыночные показатели.

Следует, однако, учитывать, что инкорпорация принципов устойчивого развития в стратегии развития как эмитентов, так и институциональных инвесторов преследует не только цель максимизации прибыли или рыночного риска. Субъектами принятия инвестиционных решений наряду с обозначенными выше целями или требованиями законодательства движет гораздо более близкая обществу мотивация, в том числе: спрос клиентов инвестиционных фондов на ответственное инвестирование, следование социальной миссии организации, обеспечение социальных и экологических эффектов [9, с. 14]. Это позволяет сделать вывод о том, что как на уровне эмитентов, так и инвесторов сформировался устойчивый запрос на следование общественно значимым целям, который закрепляется в стратегиях развития субъектов инвестиционного рынка и соответственно получает способность воспроизводиться в долгосрочном периоде.

В настоящее время оценки общей капитализации «общественно-ответственных» активов (табл.1) на мировом финансовом рынке варьируются от 3 до 31 трлн долл. США [2, с. 85].

Таблица 1

Типы активов в соответствии с принципами ответственного инвестирования

Класс актива	Тип актива	Пример инвестиционной стратегии
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Акции	Акции	Стратегия «негативного отбора» Стратегия «позитивного отбора»
Облигации	Обычные корпоративные облигации	Применение оценки степени общественной ответственности эмитента в стандартных методиках оценки кредитного рейтинга
	Обычные государственные облигации	Применение оценки факторов общественной ответственности наряду с показателями финансовой и макроэкономической нестабильности при определении уровня суверенного кредитного риска
	Фонды денежного рынка	Использование факторов ответственного инвестирования при отборе финансовых инструментов
	«Зеленые» облигации	Облигации, аккумулирующие капитал для финансирования проектов с положительным экологическим вкладом
	«Социальные» облигации	Облигации, аккумулирующие капитал для финансирования проектов с положительным социальным вкладом
	Облигации устойчивого инвестирования	Облигации, аккумулирующие капитал для финансирования проектов с комбинацией экологического и социального вклада
	«Зеленые» ипотечные облигации	Облигации, аккумулирующие капитал для финансирования проектов с положительным экологическим вкладом

		<i>Окончание табл. 1</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Банковские кредиты	«Зеленые» кредиты	Кредиты, за счет которых финансируются проекты с положительным экологическим вкладом
	Кредиты устойчивого инвестирования	Кредиты, которые создают стимулы для выполнения компанией целей устойчивого инвестирования
Альтернативные инвестиции	«Зеленые» трастовые фонды	Фонды, основной портфель которых сформирован за счет экологически сертифицированных активов
	Частные фонды Венчурные фонды	Фонды, финансирующие «зеленые» и инфраструктурные проекты

Источник: [2, с. 86].

Под влиянием различного рода экологических рисков и экстраполяции тенденций развития «зеленого» инвестирования даже инвесторы с традиционными инвестиционными моделями принимают решения о выводе капитала из отдельных секторов. В частности, объем капитала, изъятого из отраслей, перерабатывающих ископаемые топливные ресурсы, превысил в настоящее время 900 млрд долл. США [2, с. 84].

Одновременно, со стороны национальных правительств необходимы определенные регуляторные меры, позволяющие улучшить финансовый профиль компаний, реализующих принципы ответственного инвестирования. В частности, государства должны предпринять шаги, направленные на то, чтобы стратегия «переноса на будущее» выполнения социальных и экологических обязательств компаний была слишком дорогостоящей и неэффективной. Кроме того, по-прежнему актуальным остается вопрос штрафов за невыполнение требований экологического и социального законодательства, принятие мер технического регулирования, формирующих барьеры входа в отрасль для компаний, игнорирующих цели устойчивого развития.

Правительства совместно с субъектами рыночной инфраструктуры должны принять меры, нацеленные на предотвращение различного «девиантного» поведения компаний, т. е. использование так называемого «зеленого камуфляжа» или «социального камуфляжа». Речь идет о ситуациях, когда компании пытаются ввести инвесторов или потребителей в заблуждение для создания имиджа экологически или социально ответственной корпорации. По примеру развитых стран необходимо вводить штрафы за ложные заявления об экологичности продукта или компании в целом, а также препятствовать использованию найма лиц с ограниченными возможностями исключительно с целью уклонения от уплаты налогов (например, в сфере производства подакцизных товаров).

1. Lui J. ESG investing comes to age // Morningstar. 16 Feb. 2020. URL: <https://www.morningstar.com/features/esg-investing-history> (дата обращения: 30.03.2020).
2. IMF World economic outlook (October 2019): Global Manufacturing Downturn, Rising Trade Barriers. Washington, DC: 2019. 208 p.
3. Khan M., Serafeim G. and Yoon A. Corporate Sustainability: First Evidence on Materiality // Accounting Review. 2016. Vol. 91. № 6. P. 1697–1724.
4. Edmans A. Does the Stock Market Fully Value Intangibles? Employee Satisfaction and Equity Prices // Journal of Financial Economics. 2010. Vol. 101. №3. P. 621–640.
5. Lins K., Servaes H. and Tamayo A. Social Capital, Trust, and Firm Performance: The Value of Corporate Social Responsibility during the Financial Crisis // Journal of Finance. 2017. Vol. 72. № 4. P. 1785–824.
6. Nofsinger J., Varma V. Socially Responsible Funds and Market Crises // Journal of Banking & Finance. 2014. Vol. 48 (November). P. 180–93.
7. Amel-Zadeh A., Serafeim G. Why and How Investors Use ESG Information: Evidence from a Global Survey // Financial Analysts Journal. 2018. Vol. 74 (3). P. 87–103.
8. Inderst J., Stewart F. Incorporating Environmental, Social and Governance (ESG) Factors into Fixed Income Investment. World Bank: Washington, DC, 2018. 76 p.
9. Global Sustainable Investment Review for 2018. Global Sustainable Investment Alliance: Washington, DC, 2019. 29 p.

Совершенствование системы мотивации персонала как фактор повышения эффективности организации

Е. А. Меледина,

магистрант,

ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»

С. В. Моцёв,

магистрант,

ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»

Научный руководитель: А. П. Шихвердиев,

д.э.н., профессор, академик РАЕН, руководитель Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования,

зав. кафедрой экономической теории и корпоративного управления

ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»,

член Российского сообщества профессиональных корпоративных директоров

В статье рассматривается совершенствование системы мотивации персонала в рамках повышения эффективности деятельности компании. В настоящее время вопросам управления персоналом на коммерческих предприятиях уделяется все больше внимания. Эта проблема актуальна для значительного количества руководителей. Детально разработанная система моти-

вации и стимулирования труда позволяет обеспечить оптимальное использование ресурсов, мобилизацию имеющегося кадрового потенциала, создавать заинтересованность сотрудников в повышении уровня их компетентности и проявлении творческого потенциала, а также повысить общую результативность и прибыльность деятельности предприятия.

Ключевые слова: *система мотивации, управление персоналом, стимулирование труда, повышение эффективности.*

В настоящее время все острее встает проблема повышения производительности труда и эффективности деятельности любой организации в целом. Эффективность организации невозможно представить без персонала. Результативная работа предприятия – это прежде всего эффективная работа персонала от руководителя до рабочего, и поэтому мотивационный фактор в достижении целей организации играет немаловажную роль [1].

На современном этапе система мотивации – это самый важный и определяющий фактор в управлении персоналом. Мотивация позволяет сформировать у работников такие важные качества и характеристики их трудовой деятельности, как результативность, качество работы, усердие, ответственность, добросовестность и т. д. Из этого следует, что от качества выполняемой сотрудниками работы во многом зависит эффективность работы любого экономического субъекта [2].

Понятие системы стимулирования труда довольно тесно связано с понятием мотивации. Зачастую на практике приходится сталкиваться с тем, что один термин подменяет другой. Однако такое смешение терминов приводит к тому, что в компании разрабатываются системы стимулирования, которые не принимают во внимание реальных потребностей сотрудников, а следовательно, не приносят ожидаемого эффекта.

Наличие данной проблемы в первую очередь говорит о том, что, прежде чем рассматривать структуру системы стимулирования, необходимо выявить точки соприкосновения понятий системы стимулирования и системы мотивации. Для этого в первую очередь нужно дать определение таким терминам, как «стимул» и «мотив».

Под мотивом будет пониматься осознанное стремление человека к удовлетворению возникшей потребности в чем-либо [3]. Под стимулом понимается побуждение к действию, причиной которого является интерес, как форма реализации потребностей [4].

Стимулирование — это внешнее побуждение к активности, эффективность которого зависит от соответствия предлагаемых благ (стимулов) потребностям сотрудника. Механизм стимулирования предполагает воздействие на имеющуюся систему мотивов, не меняя при этом структуру мотивации. *Мотивирование* – более сложный механизм, предполагающий изменение ценностей и, со-

ответственно, иерархии мотивов. Как метод управления мотивирование применяется в тех случаях, когда структура мотивации сотрудника не соответствует требованиям, предъявляемым к нему его должностью [5].

Стимулирование труда персонала предполагает три основных стимула: во-первых, материальное денежное (заработная плата, премии, доплаты и др.); во-вторых, материальное неденежное (различные путёвки, продукция компании, подарочные сертификаты и др.); и в-третьих, нематериальное (организации корпоративных мероприятий, официальное признание заслуг, регулирование взаимоотношений в коллективе, повышение качества трудовой жизни и т. д.) [6; 7].

Применяя нематериальные стимулы, можно дать понять персоналу, в какой степени их деятельность соответствует интересам деятельности предприятия. Однако в российских компаниях большинство руководителей продолжают считать, что именно материальное стимулирование является основным фактором развития коммерческих предприятий [8].

Рассмотрим и проанализируем систему мотивации персонала в компании ПАО «ВТБ». ПАО «ВТБ» – универсальный коммерческий банк с государственным участием. Занимает в стране первое место по размеру уставного капитала и второе место по величине активов. Банк осуществляет деятельность в корпоративно-инвестиционном банковском секторе, розничном банковском секторе, секторе недвижимости и прочих секторах.

Главная цель мотивации труда сотрудников в ПАО «ВТБ» – это усиление заинтересованности и ответственности работников в повышении эффективности и качества выполнения работ, что подтверждается разработкой и постоянным совершенствованием компанией действенной системы мотивации, которая учитывает не только общие интересы сотрудников, но и индивидуальные составляющие. ВТБ в рамках своей системы мотивации применяет два вида стимулирования (табл. 1).

Таблица 1

Содержание стимулирования труда сотрудников в ПАО «ВТБ»

Стимулирование	
Материальное	Нематериальное
1	2
1. Варьирование ставки комиссионного вознаграждения	1. Корпоративные мероприятия и проведение совместного досуга
2. Система премирования	2. Публичное признание заслуг
3. Социальный пакет	3. Участие в наставничестве и адаптации новых сотрудников
4. Программы развития руководителей	4. Проведение конкурсов по различным номинациям
5. Развитие персонала	5. Участие в тренингах в Санкт-Петербурге, в Москве

1	2
6. Льготы по ипотеке	6. Выездные совещания, мероприятия в Риге, Ереване, Калининграде, Казани
7. Скидки на страховые продукты	7. Развитие системы внутренних коммуникаций
8. Деприми́рование	

Как видим из табл. 1, в ПАО «ВТБ» для достижения большего результата от мотивации применяется не только материальное стимулирование, но и нематериальное.

По итогам интервью с персоналом организации выяснилось, что наиболее привлекательными для них из числа материальных стимулов являются премии, увеличение ставки комиссионного вознаграждения, льготы по страхованию и, конечно, проведение обучающих курсов и тренингов. Сотрудники организации крайне заинтересованы в саморазвитии и повышении квалификации, компания это понимает и поэтому включает данный вид мотивации в систему стимулирования ПАО «ВТБ».

При сравнении материального стимулирования компании ПАО «ВТБ» с другими банковскими организациями, например с ПАО «Сбербанк», можно сделать вывод, что системы мотивации российских банков в рамках материального стимулирования довольно схожи и используют примерно одни и те же виды стимулов, но с небольшими исключениями. Так, например, в ПАО «ВТБ» отсутствует такой вид материального стимулирования, как опционные программы, активно используемые в Сбербанке. В остальном же компании находятся на примерно равных уровнях систем материального стимулирования менеджеров компаний.

В 2019 г. расходы компании на содержание персонала сократились менее чем на 1 % по сравнению с 2017 г. Это связано с сокращением численности работников (см. табл. 2). Несмотря на общее сокращение расходов на содержание персонала, заработные платы в банке стабильно растут.

Таблица 2

**Динамика основных финансовых показателей ПАО «ВТБ»
по расходам на персонал (млрд руб.)**

Показатели	Годы			Изменения	
	2017	2018	2019	Абс. +/-	%, +/-
1	2	3	4	5	6
Расходы на содержание персонала	142,2	143,2	141,3	-0,9	-0,6
Расходы в рамках пенсионного плана с установленными взносами	13,0	14,0	16,5	+3,5	+26,9
Благотворительность	6,6	9,4	9,6	+3,0	+45,5

1	2	3	4	5	6
Страхование	0,2	0,3	0,8	+0,6	+300
Итого расходы на содержание персонала и административные расходы	260,9	259,2	254,2	–6,7	–2,57

Источник: составлено по [9].

Наряду с понижением расходов на заработные платы, премии и социальное страхование происходит повышение коэффициента отношения чистой прибыли к фонду заработной платы и также зарплатоотдачи. Коэффициент отношения чистой прибыли к ФЗП составил 0,8 в 2019 г., что на 13 % выше, чем в 2018 г. Зарплатоотдача в 2019 г. составила 3,9 рублей на 1 рубль, что на 8 % выше, чем в предыдущем году, это показывает, что каждый рубль, затраченный на оплату труда работников, приносит 3,9 рубля в виде выручки. Из этого можно сделать вывод, что персонал замотивирован на улучшение эффективности своей работы [10].

Изучив систему мотивации персонала банка, можно прийти к выводу, что он придерживается содержательной теории мотивации – иерархии потребностей А. Маслоу, которая подразумевает следующее: люди постоянно испытывают разного рода потребности, объединяемые в группы, которые находятся в иерархическом отношении друг к другу (см. рис.).



Рис. Пирамида потребностей А. Маслоу

Сущность данной теории заключается в следующем: потребности сотрудника, которые находятся ближе к основанию пирамиды, требуют первостепенного удовлетворения, поэтому потребности следующего уровня начинают действовать только после удовлетворения предыдущих. При анализе системы стимулирования персонала ПАО «ВТБ» можно заметить, что компания применяет именно эту теорию мотивации. Это связано с тем, что банк формирует систему

стимулирования сотрудников последовательно так, что на первом месте в ней выступают базовые стимулы: в безопасном и здоровом рабочем месте, здоровом климате внутри коллектива, а также денежные стимулы в виде зарплат и премий. Следующие же стимулы: признание заслуг сотрудников, обучение, профессиональное развитие, различные мероприятия и конкурсы, а также другие нематериальные виды стимулирования в ПАО «ВТБ» применяются после удовлетворения базовых потребностей.

Важным фактором в работе с персоналом компании является оценка степени его удовлетворенности условиями труда, системой мотивации и др. Для этого банк раз в два года проводит исследования в виде онлайн-опроса. Последнее исследование показало, что уровень мотивации персонала в 2017 г. составил примерно 72 %, это на 3 % выше, чем в 2015 г. Полученные данные являются достаточно высоким результатом среди аналогичных финансовых организаций [11].

Одним из показателей удовлетворенности работников системой мотивации банка можно считать текучесть кадров. В 2018 г. она сократилась примерно на 7 % по сравнению с 2014 г. и составила 26 % (см. табл. 3). Уменьшение показателя текучести кадров в ПАО «ВТБ» показывает удовлетворенность персонала компанией, условиями труда, мотивацией и профессиональным развитием.

Таблица 3

Текучесть персонала группы ВТБ за 2014–2018 гг., в %

Показатель	Годы					Изменение	
	2014	2015	2016	2017	2018	Абс., +/-	%, +/-
Текучесть персонала, %	32,7	32	18,4	26	26	–6,7	–20,5

Источник: составлено по [11].

Таким образом, подводя итоги исследования системы мотивации персонала ПАО «ВТБ», можно сделать следующие выводы:

1. В банке достаточно хорошо развита система мотивации, применяется не только материальное стимулирование, но и нематериальное. Однако следует заметить, что большее предпочтение отдаётся материальному стимулированию, в частности премированию.

2. Компания рассматривает систему мотивации не как статью расходов, а как основной источник повышения эффективности ее деятельности.

3. В ПАО «ВТБ» хорошо развит социальный пакет, который включает добровольное медицинское страхование, страхование от несчастных случаев и болезней, оказание материальной помощи в случае возникновения исключительных обстоятельств, оплаты отпусков и больничных и другие льготы.

4. В организации заботятся о развитии потенциала сотрудников, а именно проводятся различные программы обучения для повышения квалификации пер-

сонала, также проводится работа по созданию и развитию кадрового резерва для управленческих и др. должностей банка.

Однако при проведении анализа системы мотивации персонала ПАО «ВТБ» были выявлены следующие проблемы:

1. Отсутствие такого метода стимулирования, как опционные программы, который активно используются в зарубежных компаниях и имеет достаточно высокую эффективность.

2. Отсутствие важного в современных изменчивых условиях метода мотивации – страхования ответственности менеджеров среднего уровня.

3. Отсутствие гибкой шкалы премирования, необходимой для построения наиболее эффективной системы мотивации персонала.

4. Отсутствие собственного корпоративного оздоровительного центра для сотрудников.

Для решения выявленных проблем предлагаемые рекомендации будут разделены по уровню персонала, благодаря чему они произведут комплексный положительный эффект.

В целях повышения результативности мотивационной политики компании рекомендуется проведение следующих мероприятий для менеджеров высшего и среднего уровней:

1. Внедрение системы опционных программ

Формой вознаграждения высших менеджеров, широко используемой в западных компаниях, являются опционные программы. За рубежом, прежде всего в странах с высоколиквидными фондовыми рынками, они рассматриваются в качестве самого действенного способа мотивации высшего менеджмента повышать стоимость компании.

Суть их заключается в предоставлении высшему менеджменту права приобрести какое-то количество акций своей компании по цене, зафиксированной в момент предоставления опциона, через какой-то временной период (обычно 2–3 года). В случае если стоимость акций к этому времени (времени исполнения опциона) возросла, то его владелец получает выгоду между ценой акции на момент выпуска опциона и на момент его исполнения [12].

Таким образом, при введении данных мероприятий в ПАО «ВТБ» менеджеры становятся заинтересованными в развитии компании – увеличении ее капитализации, выходе на новые рынки, повышении ее деловой репутации.

2. Внедрение страхования ответственности менеджеров среднего уровня

Страхование ответственности менеджеров представляет собой достаточно новый и пока мало используемый инструмент повышения надежности менеджмента в России. Даже самый компетентный руководитель в условиях сложной постоянной работы может допустить ошибки, последствия которых могут по-

влекать за собой ущерб, порой несопоставимый с размером многолетней компенсации должностного лица.

Страхование ответственности позволит не только компенсировать причиненные организации убытки, но и привлечь компетентных специалистов, которые в противном случае опасались бы возможного предъявления к ним крупных исков [13].

Страхование ответственности может быть разделено на две части: покрытие по искам, связанным с текущей деятельностью предприятия и директоров – D&O; покрытие по искам, связанным со сведениями, раскрытыми в проспекте эмиссии – POSI [12].

Таким образом, страхование ответственности менеджеров позволяет покрыть их убытки (от понесённых ими расходов на защиту от требований и от оплаты ими возмещения по решению суда), а также компенсировать расходы компании в случае, если она возместила им такие убытки. Данные меры направлены не только на повышение надежности компании, но также благодаря им повышается инвестиционная привлекательность организации.

В целях повышения эффективности системы мотивации ПАО «ВТБ» в рамках стимулирования труда сотрудников низшего и среднего уровней банка рекомендуется проведение следующих мероприятий:

3 Создание гибкой шкалы премирования

Стимулирующая роль заработной платы формируется при установлении тесной взаимосвязи уровня оплаты труда с итоговыми результатами труда сотрудников. На данный момент в ПАО «ВТБ» фиксированная шкала премий. Размер вознаграждения зависит от KPI и процента выполнения плана. Максимальная шкала премий составляет 200 %. В случае перевыполнения плана свыше 200 % размер премии работников не превышает размера двойной заработной платы.

В целях улучшения системы мотивации банка в целом руководству компании необходимо внедрить дополнительную балльную систему мотивации, где в зависимости от степени перевыполнения плана сотрудник получает оценку или балл. Данные баллы помогут руководителю определить не только степень заинтересованности персонала в работе, но также наличие и уровень у них софт-скиллс.

Таким образом, создание гибкой шкалы премирования позволяет достичь повышения мотивации сотрудников на выполнение поставленных целей и, как следствие, увеличение их трудового потенциала. Данная мера позволит достичь большей справедливости в премировании персонала, а также более детального учета вклада каждого сотрудника в достижении планов и целей банка.

4. Создание лечебно-оздоровительного корпоративного центра

Для поддержания здоровья сотрудников видится необходимым внести дополнения в систему мотивации ВТБ, поддерживающие здоровье сотрудников, а

именно создать лечебно-оздоровительный центр для всей организации и в рамках стимулирования труда предоставлять бесплатные путевки. Данные рекомендации позволят добиться в рамках мотивационной деятельности банка еще большей заботы о самочувствии и состоянии здоровья работников компании, чем на текущий момент.

В современных условиях многие аспекты трудовой деятельности негативно сказываются на здоровье персонала, сюда входят: постоянный стресс, недосыпание, плохая экология, недостаток личного времени. Эти факторы не позволяют сотрудникам своевременно проходить обследования и обращаться за медицинской помощью, уделять внимание спорту, отдыху и здоровому питанию. В таких случаях организация должна сама управлять их здоровьем.

Таким образом, при создании лечебно-оздоровительного центра происходит не только стимулирование сотрудников к здоровому образу жизни, но и ведется работа по созданию и сплочению команды, что улучшает психологический климат в коллективе, также компания может значительно снизить уровень профессиональных заболеваний среди сотрудников.

Подводя итог, можно сделать вывод, что все предложенные выше рекомендации направлены прежде всего на повышение мотивированности и лояльности сотрудников банка, обеспечивая им наиболее конкурентоспособную, результативную и учитывающую их интересы систему стимулирования. Благодаря этому компания может получить прирост в надежности, результативности, а также в эффективности как самих сотрудников, так и банка в целом, повысив при этом свою капитализацию и инвестиционную привлекательность.

1. Смольникова К. С. Сущность и значение кадровой политики в органах управления // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2020. Т. 1–2 (40). С. 135–138.

2. Баташева М. А., Баташева Э. А. Необходимость эффективного стимулирования и мотивации рабочего персонала // Молодой ученый. 2018. №23. С. 479–481.

3. Травин В. В., Дятлов В. А. Менеджмент персонала предприятия : учебник. М., 2017. 144 с.

4. Управление организацией : энциклопедический словарь / под ред. А.Г. Поршнева, А. Я. Кибанова, В. Н. Гунина. М.: ИНФРА-М, 2009. 822 с.

5. Мескон М. Х. Основы менеджмента. М.: Дело ЛТД, 1994. 455 с.

6. Быков В. М., Пичко Н. С. Формирование мотивационно-стимулирующего баланса в экстремальных условиях производственной деятельности персонала // ЭБ «Grebennikon». Мотивация и оплата труда. 2019. №3. С. 188–194.

7. Фаткуллина А. А. Новые технологии стимулирования и мотивации персонала // Национальный цифровой ресурс Руконт. МГИИТ. 2017. 60 с. URL: <https://rucont.ru/efd/584164> (дата обращения: 10.05.2020).

8. Макарова А. О. Анализ методов и видов стимулирования труда на российских предприятиях // Молодой ученый. 2017. №6. С. 376–379.
9. Годовой отчет ПАО «ВТБ» за 2017–2018 гг. URL: <https://www.vtb.ru/-/media/Files/aktsioneram-i-investoram/raskrytie-informatsii/> (дата обращения: 21.05.2020).
10. Консолидированная финансовая отчетность ПАО «ВТБ» в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности и аудиторское заключение независимого аудитора за 2017–2018 гг. URL: <https://www.vtb.ru/> (дата обращения: 25.05.2020).
11. Социальный отчет ПАО «ВТБ» за 2017–2018 гг. URL: <https://www.vtb.ru/-/media/Files/aktsioneram-i-investoram/raskrytie-informatsii/> (дата обращения: 27.05.2020).
12. Шихвердиев А. П. Корпоративное управление : учебное пособие. Сыктывкар: Изд-во СГУ им. Питирима Сорокина, 2015. 241 с.
13. Кодекс корпоративного управления Банка России (принят 21.03.2014). URL : http://koet.syktso.ru/download/KKU_FKCB2014.pdf (дата обращения: 28.05.2020).

Тенденции развития цифровых финансовых активов: мировая практика и опыт стран-участниц ЕАЭС

Д. В. Милош,
Магистрант

УО «Белорусский государственный экономический университет»

В. П. Герасенко,

д.э.н., профессор, профессор кафедры финансов

УО «Белорусский государственный экономический университет»

В статье выявлены современные тенденции и факторы развития цифровых финансовых активов в мировой практике на примере криптовалют. Проведен анализ правовой базы, условий и особенностей развития криптовалют в странах ЕАЭС – Республике Беларусь, Российской Федерации, Республике Армении, Республике Казахстан и Кыргызской Республике.

Ключевые слова: цифровые финансовые активы, крипторынок, криптовалюта, развитие, регулирование, ЕАЭС.

Развитие цифровой экономики в целом и цифровых технологий в частности обусловило появление нового финансового инструмента – цифровых финансовых активов (далее – ЦФА). При этом особую актуальность приобрел такой вид ЦФА, как криптоактивы, в частности криптовалюта, что предопределило целесообразность изучения мирового и отечественного опыта развития цифровых финансовых активов на примере криптовалют. Анализ публикаций и междуна-

родных отчетов по теме исследования [2; 3; 5; 9] позволил определить следующие основные *тенденции развития мирового крипторынка*:

- рынок криптовалют в течение последних лет демонстрировал стремительный рост. Однако за 2018 год общая рыночная капитализация криптовалют снизилась более чем в 4,6 раза, а объем торгов – более чем в 2 раза. Тем не менее, за 2019 год объем продаж продемонстрировал рост в 5,5 раза, что свидетельствует о востребованности криптовалют и развитии крипторынка (рис. 1);

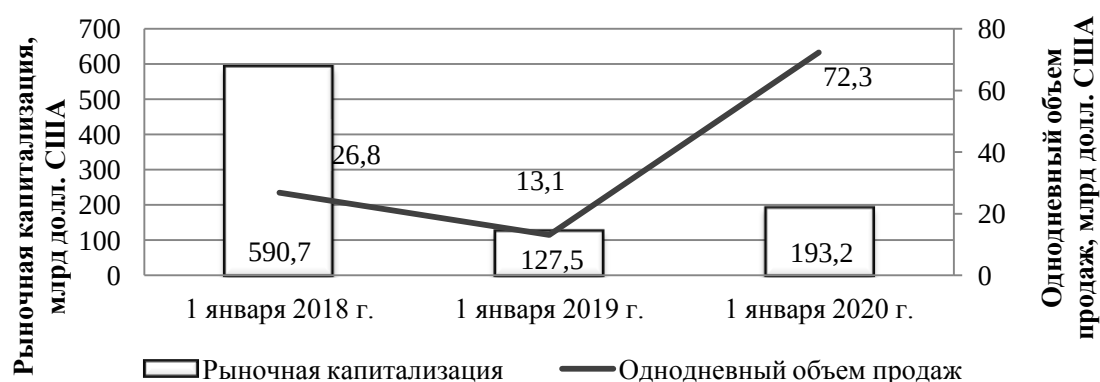


Рис. 1. Общая рыночная капитализация и однодневный объем продаж.

Примечание: источник – собственная разработка на основе [3]

- согласно рейтингу CoinGecko ТОП-5 составляют такие криптовалюты, как Биткоин, Эфириум, Рипл, Тетхер и Биткоин Кэш;

- почти половина всех провайдеров криптокошельков находится в США и Великобритании. Если рассматривать происхождение криптокошельков по регионам мира, то лидирующие позиции занимает Европа (42 %), Северная Америка (39 %) и Азиатско-Тихоокеанский регион (19 %);

- согласно результатам социального опроса, проведенного в рамках международного исследования [9], большинство респондентов используют криптовалюту для инвестирования, торговли, совершения покупок как средство сбережения и оплаты счетов;

- к самым востребованным в мировой практике способам покупки-продажи криптовалюты относятся покупка на бирже, в банке, в магазине и у мобильного оператора;

- большинство криптокошельков поддерживают несколько форматов (например, веб, мобильные, аппаратные) и позволяют пользователям легко переключаться между различными устройствами. Наиболее распространенными форматами кошелька являются приложение для смартфона и сетевой криптокошелек, поскольку они являются одним из самых удобных способов использования криптовалют на ежедневной основе, обеспечивая ее доступность;

- наиболее популярной дополнительной функцией криптокошельков является интегрированный сервис обмена валют, который позволяет пользователям и клиентам удобно обмениваться криптовалютами посредством одного интерфейса кошелька.

Таким образом, криптовалюта является перспективным средством расчетов, позволяющим значительно упростить процесс проведения платежей за товары и услуги, стремительное развитие которой вызвано следующими *факторами*:

- широким использованием Интернета и возникновением виртуальных сообществ, что, в свою очередь, способствует росту электронной коммерции и вызывает необходимость совершать анонимные и дешевые электронные платежи в сетевом пространстве;

- значительными достижениями в области криптографии, а также быстрым ростом вычислительной мощности компьютеров и их удешевлением, разнообразием мобильных телекоммуникационных устройств и средств доступа, что способствует внедрению и применению новых платежных инструментов.

Страны *Евразийского экономического союза* (далее – ЕАЭС) в настоящее время также поддерживают мировые тренды по цифровизации экономик, что нашло отражение в основных направлениях реализации Цифровой повестки ЕАЭС до 2025 года [19], в рамках которой создание цифровых активов, в частности криптовалют, выступает в качестве одной из ключевых инициатив.

В ЕАЭС в настоящее время не выработан согласованный подход к регулированию криптовалют. При этом в Республике Беларусь и Российской Федерации уже накоплена определенная практика разработки правовой базы и ведения бизнеса в этой сфере.

В частности, с 28 марта 2018 г. вступил в силу Декрет Президента Республики Беларусь №8 «О развитии цифровой экономики» [10], в России в 2018 г. был опубликован проект Закона «О цифровых финансовых активах» [18], ключевые положения которых представлены в табл. 1.

Таблица 1

Правовая база осуществления операций с криптовалютой

Критерий	Декрет № 8 «О развитии цифровой экономики»	Проект Федерального закона «О цифровых финансовых активах»
1	2	3
Определение термина «криптовалюта»	биткоин, иной цифровой знак (токен), используемый в международном обороте в качестве универсального средства обмена	вид цифрового финансового актива, создаваемый и учитываемый в распределенном реестре цифровых транзакций участниками этого реестра в соответствии с правилами ведения реестра цифровых транзакций

1	2	3
Особенности осуществления операций с криптовалютой	- физические лица могут майнить токены; хранить их в виртуальных кошельках; менять, приобретать, отчуждать, дарить, завещать; - юридические лица могут через уполномоченного резидента ПВТ создавать и размещать токены в Беларуси и за ее рубежом; хранить их в виртуальных кошельках; приобретать или отчуждать через операторов криптоплатформ, операторов обмена криптовалют и иных уполномоченных резидентов ПВТ; - созданные на территории Беларуси юридические лица могут проводить первичное размещение токенов через операторов криптоплатформ – резидентов ПВТ	- торговля только на зарегистрированных в России биржах; их операторы должны регистрироваться как юридические лица и соответствовать законам «О рынке ценных бумаг» и «Об организованных торгах»; - токены могут выпускаться только юридическими лицами или ИП для привлечения финансирования; - квалифицированные инвесторы смогут обменять виртуальные деньги на другие активы только через специальный счет; - население рамках одного выпуска сможет приобрести токены на сумму не более 50 тысяч рублей; - обмен на другие активы только через счета оператора обмена цифровых финансовых активов

Примечание: источник – собственная разработка на основе [10; 18].

Анализ данных сервиса CoinMap [7] показал, что в Беларуси криптовалютой можно расплатиться лишь в 38 точках, в т. ч. в Барановичах – установить жалюзи, в Фаниполе – воспользоваться консалтинговыми услугами, в Молодечно – в кафе Mezzanin, в Витебске – приобрести мед, металлоконструкции, арендовать гараж, в д. Полевая – приобрести саженцы, в д. Глинянки – оплатить услугу по чистке крыши, в Борисове – посетить парикмахерскую, в Ждановичах – оплатить услуги за создание и продвижение сайта, в Минске – приобрести 3D-ручки, розы, дизайнерские изделия для декора, мебель и аксессуары для кухни, воспользоваться услугами MentalMarket, IT-компании «Fingers Media», онлайн-магазина FastTech.com, автосервиса, оплатить услуги по проектированию, продаже и установке систем альтернативной энергетики, консалтинговые услуги, выездной ремонт iPhone, посетить кафе Seed City, арендовать квартиру. Однако можно предположить, что это далеко не все белорусские компании и «частники», которые могут предложить продажу за криптовалюту.

В свою очередь, в России таких точек использования криптовалют огромное множество. При этом лидируют крупные города – Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Тамбов, Саратов и др. Однако в России биткоинами преимущественно расплачиваются в интернет-магазинах и онлайн-казино, созданных в офшорных зонах ввиду отсутствия правового поля по работе с данной валю-

той. Например, в Москве криптовалютой можно расплатиться в 193 точках, в частности в магазине сумок Neovima, в ресторане, кафе, за генераторы, фото-съемку, заказ такси; оргтехнику; сувениры; в IT-клубе и т. д.; в Санкт-Петербурге – в 35 точках, в частности за фермерские продукты «Долина вкуса», услуги по обслуживанию компьютерной и офисной техники, услуги MentalMarket, в мини-отеле, кафе, барах и т. д.

В результате исследования были определены четыре основных способа покупки-продажи криптовалюты в Беларуси: через криптобиржу; «с рук»; через электронные деньги; посредством покупки фьючерсов. У жителей России также имеется возможность покупки-продажи через онлайн-обменники, P2P-сайты и криптоматы, установленные в некоторых крупных городах России – Москве (106 криптоматов), Санкт-Петербурге, Новосибирске, Нижнем Новгороде и др. Кроме того, в настоящее время функционируют шесть российских криптобирж – Wex, C-cex, Exmo, eCoin, Yobit, LiveCoin.

Стоит заметить, что сейчас в Беларуси функционируют две собственные криптовалюты – Талер и Bulbacoин. В свою очередь, топ-3 российские криптовалюты составляют RUCOIN, Sibcoin и Waves (табл. 2).

Таблица 2

Характеристика криптовалют в Беларуси и России

Критерий	Талер	Bulbacoин	RUCOIN	Sibcoin	Waves
Платформа	–	–	Etherium	Dash	–
Ограничение эмиссии	23 333 333 монет	8 400 000 монет	500 млн монет	24 млн монет	–
Возможности	Покупка посредством 3 бирж; добыча, скачивание кошелька и майнера	Майнинг на домашних компьютерах и смартфонах	Пропускная способность – 100000 операций/с	Мгновенное подтверждение платежей	Выпущено 13 264 токенов; создано 246 464 кошельков
Вознаграждение за 1 блок	50 монет	5 bulb	–	–	–
Комиссия	Отсутствует	Отсутствует	до 0,01 % от размера перевода	Низкая внутри системы	–
Цена, долл. США	0,00084959	–	–	0,01661033	0,810393
Однодневный объем торгов, долл. США	299,65	–	–	446,89	46 433 205
Позиция в рейтинге CoinMarketCap	–	–	–	1 109	48
Позиция в рейтинге CoinGecko	3 092	–	–	847	45

Примечание: источник – собственная разработка на основе [1–3; 8; 12–14].

Следует отметить, что в настоящее время в России ведется работа над созданием национальной валюты под названием «крипторубль», который будет работать на российской версии блокчейна; эмиссия монет будет регулироваться государством; при этом будет отсутствовать частный майнинг, а при получении прибыли от транзакций с крипторублем будут взиматься налоги [16].

Результаты сравнительного анализа развития криптовалют в Беларуси и России представлены на рис. 2.

 Беларусь	VS	Россия 
38 точек	Законодательная база	Проект закона
4	Возможности использования	Множество точек
2	Способы покупки	5
	Собственные криптовалюты	3 (+ Крипторубль)
	Отсутствие комиссии	
	Налогообложение	Крипторубль

Рис. 2. Сравнительный анализ развития криптовалют в Беларуси и России.

Примечание: источник – собственная разработка [17]

Следует отметить, что в 2019 г. в *Республике Беларусь* наблюдается значительное развитие рынка криптовалют, в частности:

- согласно данным сервиса CoinMap, криптовалютой можно расплатиться в 38 точках в сравнении с 9 точками в 2018 г.;
- белорусская криптовалюта «Талер» была включена в мировой рейтинг CoinGecko и в настоящее время занимает в нем 3 092-е место из 6 941;
- в январе 2019 г. начала свою деятельность первая в мире регулируемая криптобиржа Currency.com [4], позволяющая осуществлять покупку-продажу токенизированных биржевых активов, сырьевых товаров, индексов, акций и криптовалют, а также оказывать компаниям услуги по выпуску ICO и TSO;
- в июле 2019 г. на базе Парка высоких технологий начала свою деятельность вторая регулируемая криптобиржа iExchange [6], являющаяся партнером международной биржи криптовалют OKEx;
- в 2019 г. запущена инвестиционная онлайн-площадка Finstore [11], которая предлагает инвесторам токены белорусских организаций (табл. 3). В настоящее время посредством данной платформы аккумулированы инвестиции в сумме 4 506 180 долл. США, а также привлечено 1 343 инвесторов-пользователей.

ИСО-проекты белорусских организаций

Организация	Валюта	Годовая ставка	Срок	Цена 1 токена
ОАО «Минский автомобильный завод»	Доллар США	5,50 %	3 года	100 долл. США
ООО «Открытая линия»	Доллар США	6,10 %	3 года	500 долл. США
СП ООО «Паркерпласт»	Доллар США	7,00 %	4 года	100 долл. США
ЗАО «Чистый берег»	Доллар США	6,00 %	5 лет	100 долл. США
ООО «Группа Белвест»	Евро	5,15 %	3 года	100 евро
	Российский рубль	9,00 %	3 года	5 000 росс. руб.

Примечание: источник – собственная разработка на основе [11].

Остальные страны ЕАЭС – *Республика Армения, Республика Казахстан и Кыргызская Республика* – в большей степени присматриваются к явлению криптовалют и оценивают опыт регулирования партнеров по Союзу [15]:

- экспертное сообщество Армении разрабатывает рекомендации для формирования национальной правовой среды в сфере криптовалют и блокчейна;

- Республика Армения также намерена создать свободную экономическую зону для развития блокчейн-проектов, которая будет способствовать развитию высокотехнологичных проектов в стране, привлечет инвестиции и позволит создать новые рабочие места;

- в Казахстане запущена регулятивная песочница FinTech (хаб), в рамках которой ведется разработка нормативно-правовых актов для регулирования деятельности в сфере криптовалют и блокчейна;

- среди предметных обсуждений регулирования криптовалют в Республике Казахстан можно отметить дискуссию о включении security-токенов (удостоверяют права по аналогии с ценными бумагами) в определение финансовых транзакций и предоставление на этой основе льгот по налогу на прибыль в рамках Международного финансового центра «Астана», что послужит определенным налоговым стимулом осуществления данной деятельности;

- в Киргизии осуществляется мониторинг процессов государственного регулирования криптовалют в государствах-членах ЕАЭС.

Таким образом, полученные результаты исследования позволили сделать следующие выводы:

- в развитых странах криптовалюта как средство платежа выходит на новый уровень своего развития: расширяется спектр услуг и дополнительных возможностей, предоставляемых платежными системами для своих пользователей, создаются новые сервисы, позволяющие еще более упростить процедуры совершаемых операций и расширить географию их предоставления;

- в странах ЕАЭС – Армении, Казахстане и Киргизии – проработка вопроса государственного регулирования сферы криптовалют еще не вступила в активную фазу;

- достоинствами российской модели развития криптовалют являются более широкие возможности использования и покупки-продажи криптовалюты, а также наличие трех собственных криптовалют, ежедневный объем торговли которыми исчисляется в миллионах долларов;

- белорусская модель развития криптовалюты имеет законодательную основу и привлекает отсутствием комиссии и налогообложения при осуществлении операций с криптовалютой.

1. Bulbacoин // Официальный сайт криптовалюты «Bulbacoин». URL: <http://bulbacoин.org/> (дата обращения: 23.03.2020).

2. Coins // CoinGecko. URL: <https://www.coingecko.com/en> (дата обращения: 22.03.2020).

3. Cryptocurrency // Coinmarketcap. URL: <https://coinmarketcap.com/> (дата обращения: 22.03.2020).

4. Currency.com. URL: <https://currency.com/> (дата обращения: 24.03.2020).

5. Global cryptocurrency benchmarking report // University of Cambridge. 2017. URL: <https://www.jbs.cam.ac.uk/2017-global-cryptocurrency-benchmarking-study.pdf> (дата обращения: 22.03.2020).

6. iExchange // Официальный сайт iExchange. URL: <https://www.iex.net/#/iex> (дата обращения: 25.03.2020).

7. Map of Bitcoin accepting venues // Coinmap.org. URL: <https://coinmap.org/> (дата обращения: 23.03.2020).

8. RUCOIN // Официальный сайт криптовалюты «RUCOIN». URL: <https://ico.ru-coin.com/> (дата обращения: 23.03.2020).

9. State of Cryptocurrency Report 2018: Global 2018. URL: <https://www.slideshare.net/PundiX Labs/state-of-cryptocurrency-report-2018-global-86219082> (дата обращения: 22.03.2020).

10. О развитии цифровой экономики : декрет №8 от 21.12.2017 г. // Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь. URL: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/dekret-8-ot-21-dekabrja-2017-g-17716/ (дата обращения: 10.03.2020).

11. Инвестиционная онлайн-платформа Finstore. URL: <https://finstore.by/> (дата обращения: 25.03.2020).

12. Криптовалюта «Талер» // Официальный сайт криптовалюты «Талер». URL: <https://taler.site/> (дата обращения: 23.03.2020).

13. Криптовалюта Sibcoin // Официальный сайт криптовалюты «Sibcoin». URL: <http://sibcoin.org/> (дата обращения: 23.03.2020).

14. Криптовалюта Waves // Официальный сайт криптовалюты «Waves». URL: <https://wavesplatform.com/> (дата обращения: 23.03.2020).

15. Криптовалюты и блокчейн как атрибуты новой экономики. Разработка регуляторных подходов: международный опыт, практика государств-членов ЕАЭС, перспективы для применения в Евразийском экономическом союзе // Евразийская экономическая комиссия. 2019. 90 с.

16. Крипторубль // Официальный сайт крипторубля. URL: <https://www.cryptorubl.ru/> (дата обращения: 23.03.2020).

17. Милош Д. В. Анализ развития криптовалют в России и Беларуси // Материалы молодежных научно-практических конференций ПсковГУ по итогам научно-исследовательской работы в 2017/2018 учебном году. Псков: ПсковГУ, 2018. Т. X. Ч. II. С. 36–40.

18. О цифровых финансовых активах : федеральный закон (проект) № 419059-7 Российской Федерации // Инфо-Бухгалтер. URL: <https://www.ib.ru/law/81> (дата обращения: 17.03.2020).

19. Цифровая повестка ЕАЭС // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/workgroup/materials/Pages/docs.aspx> (дата обращения: 23.03.2020).

Возможности и перспективы использования смарт-контрактов для кредитования инвестиционного и оборотного капитала предприятий малого и среднего бизнеса (малые предприятия)

В. В. Николаевский,

к.э.н., доцент кафедры финансов

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Д. С. Шерстнева,

магистрант кафедры финансов

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Статья посвящена вопросам возможности и необходимости разработки странами-участницами ЕАЭС единой политики в сфере цифровых технологий. Особое внимание уделяется возможности создания единой цифровой платформы ЕАЭС с использованием смарт-контрактов для кредитования малого и среднего предпринимательства как одного из важнейших институтов рыночной экономики. Показано, что такой подход поддержки предпринимательства возможен и обеспечивает повышение эффективности кредитования и минимизацию простроченной задолженности на ЕАЭС.

Ключевые слова: *малое и среднее предпринимательство, кредитование оборотного капитала и инвестиционной деятельности, смарт-контракты, цифровая платформа.*

В современных условиях для обеспечения устойчивой конкурентной позиции стран-участниц ЕАЭС в мировом экономическом сообществе необходимо,

по нашему мнению, решить две задачи. Во-первых, использовать глобальную тенденцию перехода на цифровые технологии как реальную возможность перестройки экономики на самые современные технологии. Во-вторых, усилить внимание и поддержку развитию малого предпринимательства как инструменту адаптации к изменениям с минимальными затратами государства и большими возможностями повышения уровня жизни населения.

Цифровизация экономики и возможность перестройки экономики

В настоящее время уровень развития и место страны в мировой экономической системе определяется от способности страны следовать глобальным технологическим тенденциям. Одной из таких тенденций является цифровизация, означающая широкое использование информационно-коммуникационных технологий во всех сферах человеческой деятельности. В настоящее время практически все отрасли экономики и государственного управления широко используют цифровые технологии как инструмент повышения эффективности человеческой деятельности и продуктивности производства товаров и услуг.

Цифровые технологии широко и активно распространяются по нескольким причинам. Во-первых, резко снизилась стоимость информационных услуг, что является стимулом для компаний и правительств перехода от традиционных к информационно-коммуникационным технологиям. Во-вторых, цифровые технологии позволяют автоматизировать абсолютно любые процессы при высвобождении человека, экономии времени и минимизации рисков недостоверности обработки информации. В-третьих, цифровые технологии повышают продуктивность использования факторов производства за счет создания системы контроля за движением финансовых и материальных потоков в рамках заключенных контрактов, а также оценивать эффективность и производительность труда сотрудников в контексте развития их человеческого капитала.

Для стран-участниц ЕАЭС мировая тенденция цифровой трансформации социально-экономического развития – это уникальный шанс переориентировать экономику в современность, обеспечить ее долгосрочный устойчивый рост. О решающей роли и значении цифровых технологий в обеспечении конкурентных преимуществ национальных экономик в мировой системе хозяйствования свидетельствуют и принятые на уровне государств программы развития: Национальная программа России по развитию цифровой экономики и искусственного интеллекта [9]; в Беларуси – [2]; в Казахстане – [3].

Малое предпринимательство как драйвер экономики ЕАЭС

Известно [8, с. 8, таб. 2], что в развитых странах доля ВВП, производимая предприятиями малого бизнеса, превышает в США, Японии и Китае уровень в 60 %, а доля в общем объеме экспорта в США и Китае – 70 %. В России эти показатели составляют 21 % и 6 % соответственно. Для республики Беларусь доля в ВВП и в общем объеме внешней торговле составляет порядка 24 % и 42 % [11].

Роль малого предпринимательства в странах ЕАЭС, по нашему мнению, недооценена, и только в последнее время в России начали предприниматься активные меры по его поддержке и развитию. В 2019 г. расширена имущественная поддержка малого и среднего бизнеса, внесены изменения в порядок кредитования по льготной ставке, разрабатываются меры по расширению доступа малого бизнеса к финансовым ресурсам [4]. Усиление внимания к малому бизнесу в современных динамичных условиях связано с тем, что, во-первых, «малый бизнес – это гибкая экономическая структура, быстро настраивающаяся на изменение рынка» [6]. Во-вторых, малое и среднее предпринимательство способно снизить социальную напряженность в стране, предоставив дополнительные рабочие места. В-третьих, присутствие на рынке предпринимательства способствует усилению конкуренции и снижению уровня цен.

В 2018 г. количество субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь составило 352 514, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 6 405 в абсолютном выражении или на 1,85 % – в относительном (табл. 1).

Таблица 1

Количество субъектов малого и среднего предпринимательства							
Субъекты	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
микро-, малые и средние организации, единиц:	99986	111112	114208	107441	107382	109971	111214
1) средние организации	2542	2423	2416	2394	2315	2245	2237
2) микро- и малые организации:	97444	108689	111792	105047	105067	107726	108977
-микроорганизации	85682	96858	99368	92684	93288	95854	97449
- малые организации	11762	11831	12424	12363	11779	11872	11528
индивидуальные предприниматели, человек	232851	248546	248952	240781	235995	236138	241300
Всего	332837	359658	363160	348222	343377	346109	352514

Источник: собственная разработка на основе [5].

Анализ данных из табл. 1 показывает, что наибольший удельный вес занимают индивидуальные предприниматели (68,45 %). Поэтому на увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства оказала влияние численность индивидуальных предпринимателей: по сравнению с 2017 г. их численность увеличилась на 5 162, или на 2,19 %, и составила 241 300 чел.

Для того чтобы найти прогнозное значение количества субъектов малого и среднего предпринимательства, авторами статьи были использованы экономи-

ко-математические методы, а именно тренд-сезонная модель. В качестве основных данных были взяты данные из табл. 1.

В результате регрессионного анализа авторами статьи была получена следующая формула искомого прогнозного значения:

$$y = -335,03x^4 + 6832,9x^3 - 47646x^2 + 129085x + 244511, R^2 = 0,9758, (1)$$

$$t_{\text{ст}} (-2,59) \quad (3,29) \quad (-4,17) \quad (5,25) \quad (14,65) \quad F = 20,17,$$

где y – количество субъектов;

x – номер года;

R^2 – коэффициент детерминации;

$t_{\text{ст}}$ – критерий Стьюдента;

F – критерий Фишера.

Относительная ошибка аппроксимации составила 0,31 %, что свидетельствует о хорошо подобранной модели.

При подстановке необходимых значений в формулу прогнозные значения на 2019 г. и 2020 г. будут 354 000 и 329 997 соответственно.

Отметим снижение прогнозного уровня количества субъектов на 2020 год. На снижение могут оказать влияние различные факторы: ухудшение экономической ситуации в стране, уменьшение доходов населения, уменьшение спроса на продукцию субъектов малого и среднего предпринимательства, отсутствие финансовых ресурсов и др.

В связи с таким положением вещей и рассматривается необходимость поддержки развития предпринимательства в виде кредитования банками субъектов предпринимательства для целей пополнения оборотных средств и инвестиционной деятельности.

Аналогичный прогноз можно сделать для предпринимательства и в Российской Федерации.

В анализе используются данные, представленные в табл.2.

Таблица 2

Количество субъектов малого и среднего предпринимательства

Период	Количество	Период	Количество
10.01.2019	6 041 195	10.08.2019	5 836 910
10.02.2019	6 058 279	10.09.2019	5 813 278
10.03.2019	6 107 774	10.10.2019	5 841 545
10.04.2019	6 141 283	10.11.2019	5 893 148
10.05.2019	6 184 204	10.12.2019	5 744 681
10.06.2019	6 206 133	10.01.2020	5 916 906
10.07.2019	6 212 137	10.02.2020	5 924 823

Источник: собственная разработка на основе [1].

Поскольку для Российской Федерации представлены ежемесячные данные, тогда и авторы работы прогнозные значения находят для трех последующих месяцев:

$$y = 1679,08x^3 - 38903,3x^2 - 226503,9x + 5793880, R^2 = 0,73091, (2)$$

$$t_{\text{ст}} \quad (-3,32) \quad (-3,38) \quad (2,99) \quad (42,65) \quad F = 9,05,$$

где y – количество субъектов;

x – номер года;

R^2 – коэффициент детерминации;

$t_{\text{ст}}$ – критерий Стьюдента;

F – критерий Фишера.

На 10.03.2020, 10.04.2020 и 10.05.2020 количество малого и среднего предпринимательства составит 6 105 106, 6 336 227, 6 650 733 соответственно.

Относительная ошибка аппроксимации в данном случае составила 1,14 %, что свидетельствует о хорошо подобранной модели.

Таким образом, для Российской Федерации отметим более оптимистические прогнозы относительно развития малого и среднего предпринимательства.

Цифровые технологии в контексте кредитования малого бизнеса

Но в то же время слабое место многих банков – проблема просроченной задолженности. Проблема достаточно остро не только затрагивает интересы банковских структур, а также влияет на финансовое состояние кредитополучателей и стабильность экономики в целом.

В связи с таким положением дел авторы работы предлагают новое направление в банковской сфере и сфере применения смарт-контрактов – внедрить смарт-контракты в процессы кредитования предприятий.

Смарт-контракты позволят предприятиям тщательнее следить за своей кредиторской задолженностью, а код, записанный в смарт-контракте, позволит блокировать получение кредитных средств в случае ухудшения финансового состояния предприятия.

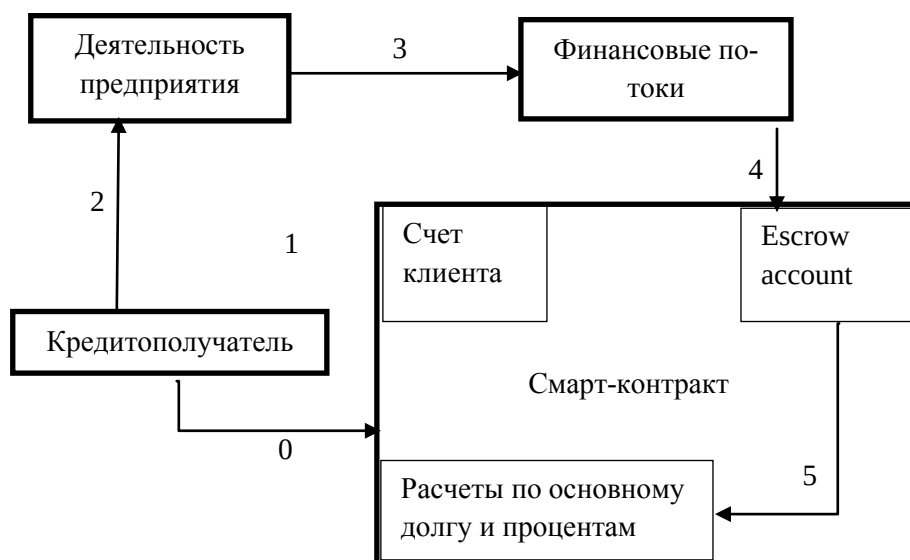
До настоящего времени не существует единого определения термина «смарт-контракт». В различных источниках интерпретация данного понятия различна. Так, смарт-контракты представляются как «цифровые протоколы для передачи информации, которые используют математические алгоритмы для автоматического выполнения транзакции после выполнения установленных условий и полного контроля процесса» [12], или как «автономная компьютерная программа, размещенная на определенном адресе в блокчейне..., которая может быть перезапущена бесконечное количество раз и может быть запрограммирована под самые разнообразные нужды бизнес-сообществ [10], или как «программы, которые написаны специально для автоматизированного управле-

ния передач активов между двумя или более сторонами, как только будут выполнены определённые условия» [13].

Мы, рассматривая всесторонне и глубоко сущность смарт-контрактов [7], пришли к выводу что он представляет собой электронную (цифровую) модель проводимой операции, включая обязанности и ответственность всех участников операции, алгоритм, в соответствии с которым формируется жесткая система обязательств участников операции, их связей и условий проведения, включая банковские структуры, а также возможность практической реализации этой операции в автоматическом режиме без возможности вмешаться в ее проведение после начала операции и тотального контроля всех ее этапов.

Исходя из этого определения мы приходим к выводу, что существует принципиальная возможность создать одним или несколькими банками электронную цифровую платформу кредитования малого бизнеса на основе смарт-контрактов. Таким образом, смарт-контракт представляется как элемент цифровой платформы – основной контракт. Другим элементом платформы выступает инфраструктурный смарт-контракт, который в случае необходимости обслуживает основной контракт в форме предоставления краткосрочных кредитов на возможное восполнение кассовых разрывов по плановым платежам в рамках смарт-контрактов. Если в рамках единичного смарт-контракта на основе поступающей информации выносится решение о завершении сделки либо о наложении штрафных санкций на ту сторону, которая условия сделки нарушила, то в рамках платформы вопросы санкций могут быть урегулированы в автоматическом режиме. Таким образом, предлагаемая нами цифровая платформа может обеспечить минимизацию рисков штрафных санкций для малого бизнеса, минимизировать риски невыполнения обязательств по заключенным смарт-контрактам, повысить эффективность кредитной деятельности банков и в конечном счете оказать поддержку малому бизнесу. Заметим, через такую платформу можно оказать и государственную финансовую поддержку малого бизнеса, делая это более открыто и прозрачно. Вопросы подробной архитектуры и оценки эффективности цифровой платформы поддержки малого бизнеса на основе смарт-контрактов представляются отдельным предметом рассмотрения в другой работе.

Перспектива использования смарт-контрактов в нашем случае может быть представлена на рисунке.



0 – анализ информации на основе представленных документов о целесообразности или нецелесообразности выдачи кредита;

1 – заключение кредитного договора с кредитополучателем в случае положительного решения, генерируемого системой, а также определение суммы неснижаемого остатка, условий выполнения обязательств и кредитование клиента;

2 – направление полученных финансовых ресурсов клиентом для осуществления своей деятельности;

3 – образуются в результате деятельности входящие, исходящие и внутренние финансовые потоки, влияющие на финансовое состояние предприятия и его способность рассчитываться по обязательствам;

4 – перечисление денежных средств по принятым обязательствам, а также предоставление еженедельной, ежемесячной или ежеквартальной отчетности о финансовом состоянии для оценки выполнения условий, принятых участниками сделки;

5 – перечисление средств с условного счета в случае соблюдения всех условий.

Рис. Использование смарт-контракта

Источник: собственная разработка.

Из модели видно, что цифровая платформа в автоматическом режиме будет определять, платежеспособен ли данный клиент, целесообразно ли с ним дальнейшее сотрудничество.

Предлагаемая цифровая платформа может использоваться с целью оптимизации бизнес-процессов и улучшения деловой среды банка и в перспективе может в автоматическом режиме проводить реструктуризацию проблемных клиентов: например, на основе информации об ухудшающемся финансовом состоянии рассчитать алгоритм и предложить контрагенту платить меньшие суммы долга по кредиту, но увеличив при этом сроки его погашения. В этом случае снизится нагрузка на малый и средний бизнес, предоставив возможность не только направлять свои ресурсы для расчетов с государственными структурами и банками, а часть высвобождаемых средств направить на проведение инновационной политики. Кроме того, использование цифровой платформы позволит решать задачи по минимизации просроченной задолженности банков, анализируя массивы данных по группам клиентов.

В перспективе появляется возможность создания системной платформы развития малого бизнеса в рамках ЕАЭС. Одним из преимуществ такого предложения будет унификация стоимости обслуживания кредитов для малого бизнеса в странах ЕАЭС. При этом заметим, формирование общего массива информации приводит к минимизации банковских рисков, снижению стоимости кредитных ресурсов и, как результат, к активизации деятельности предприятий малого бизнеса и росту товарооборота внутри ЕАЭС, развитию экспорта.

1. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства / Федеральная налоговая служба. 2020. URL: <https://rmsp.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения: 13.02.2020).
2. Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 годы / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. 2016. URL: <http://www.pravo.by/document/?guid=12551&p0=C21600235&p1=1> (дата обращения: 13.02.2020).
3. Государственная программа «Цифровой Казахстан» / United Nations ESCAP. 2017. URL: https://www.unescap.org/sites/default/files/Kazakhstan_6.pdf (дата обращения: 13.02.2020).
4. Крицкая М. Госпрограммы поддержки малого бизнеса – 2019 // Контур / СКБ Контур. 2019. URL: <https://kontur.ru/articles/4710> (дата обращения: 17.02.2020).
5. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь // Статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. 2019. URL: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/3f5/3f5e9fa0e3d74b7d930b540f1cb3c6a1.pdf> (дата обращения: 14.02.2020).
6. Мартазалиева М. А. Преимущества малого бизнеса // Вопросы структуризации экономики / Научная электронная библиотека «Киберленинка». 2008. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/preimuschestva-malogo-biznesa> (дата обращения: 16.02.2020).
7. Николаевский В. В., Шерстнева Д. С. Использование смарт-контрактов при осуществлении аккредитивных сделок в банковской деятельности Республики Беларусь: возможности и перспективы внедрения // Новая экономика. Специальный выпуск. 2019. URL: http://neweconomics.by/attachments/neweconomics_2019_bank_special_issue.pdf (дата обращения: 12.02.2020).
8. Передера Ж. С., Гриценко Т. С., Теряева А. С. Малый и средний бизнес: критерии определения и роль в экономике // Вестник Евразийской науки / ООО «Издательство "Мир науки"». 2018. №6. URL: <https://esj.today/PDF/38ECVN618.pdf> (дата обращения: 18.02.2020).
9. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» / Правительство Российской Федерации. 2017. URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> (дата обращения: 12.02.2020).
10. Сафаревич Д. З. Профессионально об актуальном: смарт-контракты в современных реалиях / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь.

2019. URL: <http://pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2020/january/44569/> (дата доступа: 21.02.2020).

11. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 «Беларусь – страна успешного предпринимательства» / Министерство экономики Республики Беларусь. 2017. URL: <http://economy.gov.by/uploads/files/proekty-npa/strategija/2-PROEKT-Strategii-05.07.2017.pdf> (дата обращения: 20.02.2020).

12. Что такое смарт-контракты? / ООО «Хабр». URL: <https://habr.com/ru/post/448056/> (дата обращения: 21.02.2020).

13. Что такое смарт-контракт простыми словами, как работает и где применяется / CoinSpot. 2018. URL: <https://coinspot.io/beginners/chto-takoe-smart-kontrakt-prostymi-slovami-kak-rabotaet-i-gde-primenyaetsya/> (дата обращения: 22.02.2020).

Корпоративная культура как элемент управления образовательной организацией

Н. А. Оганезова,

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»

Д. А. Плешев,

к.ф.-м.н., доцент

Сыктывкарский лесной институт (филиал)

ФГБОУ ВО «СПбГЛТУ имени С. М. Кирова»,

доцент

ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»

В России корпоративная культура развита крайне слабо, и на сегодняшний день существует недостаточность методических и практических разработок в этой области, должного понимания её значимости отечественными специалистами в области управления. Современная тенденция усиления значимости корпоративной культуры и ее роли в управлении организациями определила актуальность темы исследования, заключающуюся в определении уровня корпоративной культуры в образовательных организациях Республики Коми, по результатам которого предложены механизмы ее развития.

Ключевые слова: управление, корпоративная культура, образовательная организация, Республика Коми.

Для понимания роли корпоративной культуры в функционировании организации прежде всего необходимо рассмотреть теоретическую сущность объекта исследования – корпоративной культуры.

На сегодняшний день наука не выделила общезначимого определения культуры. Альфред Кребер и Клайд Клакхон говорят о том, что к 1950 г. было из-

вестно более 100 определений понятия «культура». В настоящее время их число достигает четырехсот [1, с. 1].

В рамках менеджмента культура определяется как часть человеческой культуры с применением общечеловеческих культурных ценностей в сфере управления. Культура – это способы ведения конкурентной борьбы, формы взаимодействия между сотрудниками организации, применяемые методы воздействия на подчинённых, ряд требований и принципов, соблюдающихся в компании, определённых нормами общественной морали, этики и права [2, с. 130–141].

Важнейшими компонентами высокого уровня культуры управления являются:

- желание постоянно развиваться;
- стремительность;
- умение достигать поставленных целей;
- единство;
- последовательность;
- доступность и публичность [2, с. 130–141].

Корпоративная культура образовательных учреждений высшего образования возникает в момент создания учебного заведения и эволюционирует вместе с ним, претерпевая изменения под воздействием факторов, явлений и процессов различной природы. При этом происходит переход вуза к корпоративному управлению, сопровождающемуся использованием различных социотехнических приемов и систем мотивации, а педагогические работники рассматриваются в рамках персонала организации, т. е. совместно с другими социально-профессиональными группами [3].

Привлекательный имидж, положительная репутация образовательной организации и предоставляемых образовательных услуг также являются факторами, на которые оказывает значительное влияние корпоративная культура.

Корпоративная культура оказывает влияние на эффективность работы персонала организации, а следовательно, и на эффективность деятельности организации в целом. Персонал, работающий длительное время, как правило, объединен базовыми убеждениями и ценностями организации, освещаемыми корпоративным кодексом и иными внутренними документами, и доволен работой. Это приводит к значительному улучшению социально-психологического климата организации и высокой степени сплоченности коллектива.

В работе [4] обеспечение самоорганизации социально-экономической системы посредством персонала интерпретируется как одна из главных целей корпоративной культуры. Реализация этой цели приводит к увеличению компетенций персонала, росту трудового потенциала предприятия и качества образовательных услуг, применению более совершенных технологий и методик образовательной деятельности.

Корпоративная культура оказывает значительное влияние на общую результативность деятельности организации, что находит отражение в указанных выше факторах. При этом социально-экономическая эффективность корпоративной культуры дает мультиплицирующий эффект, который проявляется в росте уровня образования, совершенствовании и развитии персонала, повышении эффективности руководства, переходу к горизонтальной системе управления организацией, общей мотивации на успех и ориентацию на долгосрочные цели.

Таким образом, можно сделать вывод, что корпоративная культура представляет собой единое социально-экономическое пространство организации, внутри которого персонал взаимодействует на основе общих целей, представлений и ценностей. Все это определяет особенности трудовой жизни работников организации, идеологию и практику управления человеческими ресурсами компании [5].

На территории Республики Коми расположены три государственных бюджетных образовательных учреждения высшего образования и один филиал. Представленные как классическими, так и отраслевыми вузами, они дают широкие возможности для обеспечения рынка труда необходимыми кадровыми ресурсами.

Все вузы Республики Коми являются образовательными организациями высшего образования, осуществляющими в качестве основной цели деятельности образовательную деятельность по образовательным программам высшего образования и научную деятельность, созданных для осуществления образовательных, научных, социальных и иных функций некоммерческого характера.

Миссии вузов Республики Коми укладываются в рамки единой парадигмы создания условий устойчивого инновационного, интеллектуального, социально-экономического и культурного развития Республики Коми и России, основанных на подготовке высококвалифицированных кадров в соответствии с классическими традициями российского образования и современными мировыми стандартами, развитии фундаментальных и прикладных наук, аналитической и научно-консалтинговой поддержке социально-экономического развития Республики Коми.

Стратегии развития вузов определяются на основании подхода к современному образованию как процессу, который объединяет в себе обучение, воспитание, исследования, инновации.

В вузах Республики Коми отсутствуют утвержденные Кодексы корпоративной культуры поведения сотрудников и студентов, однако его функционал частично реализуется в ряде положений и кодексах профессиональной этики и служебного поведения профессорско-преподавательского состава, работников и обучающихся. Это позволяет обеспечить интегративное корпоративное мышление сотрудников и студентов, общность взглядов относительно задач и планов развития вуза.

Локальными нормативным актами и иными документами декларируются следующие корпоративные ценности:

- сохранение накопленного опыта и развитие новых традиций в образовании, которые стимулируют подготовку высококлассных отраслевых специалистов;
- совершенствование образовательных технологий благодаря использованию лучших достижений отечественной и зарубежной высшей школы;
- мотивация и повышение квалификации сотрудников, что обеспечивает необходимый уровень профессионализма, социальную защищенность и преданность ценностям организации;
- формирование культурных и воспитанных специалистов с высоким уровнем профессионализма, постоянно стремящихся к развитию и обучению;
- воспитание уважения к людям, умения сотрудничать, забота о ветеранах;
- забота о благосостоянии сотрудников организации через оказание социальной защиты, реализацию социальных программ;
- долгосрочное взаимодействие между работником и работодателем на основе уважения и четкого исполнения взаимных обязательств, которые заранее предусмотрены контрактом.

Таким образом, корпоративная культура обеспечивает формирование единой системы, сформированной на основе сотрудников и студентов, объединенных единой целью и установками. При этом сотрудники и обучающиеся вуза информированы о своих задачах и обязанностях, обеспечены необходимыми условиями для продуктивной деятельности.

На основе исследований О. Г. Тихомировой был проведен анализ и оценка уровня корпоративной культуры образовательных учреждений Республики Коми, обозначены функции корпоративной культуры и определено их содержание. Для каждой функции корпоративной культуры был определен тип корпоративной культуры, т. е. функции были отнесены к элементам субъективной или объективной культуры (табл. 1) [6].

Таблица 1

Функции и типы корпоративной культуры

Состав функций	Содержание функций	Тип культуры
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Формирование, передача и хранение культурных ценностей	Формирование ценностей. Передача, распространение и хранение культурных ценностей	Субъективный
Формирование системы знаний организации	Предоставление условий: – для разработки и внедрения инноваций; – проведения научных исследований; – профессионального роста и повышения квалификации сотрудников; – обеспечения творческой активности сотрудников и обучающихся	В большей мере субъективный

1	2	3
Формирование системы внутренних связей организации	Разработка внутренних связей по вертикали и горизонтали. Создание системы традиций и обычаев. Культурная адаптация сотрудников и обучающихся	Субъективный
Формирование системы внешних связей организации	Осуществление связей: – с государственными и муниципальными органами; – общественными организациями; – инвесторами и деловыми партнерами. Формирование хорошей репутации и привлекательного имиджа. Разработка фирменного стиля (дресс-кода). Предоставление социального пакета	Объективный Субъективный Объективный Объективный
Постановка целей организации	Формирование главных целей организации и критериев их достижения. Управление системой целей организации	Субъективный
Формирование культуры процессов, происходящих в организации	Формирование культуры трудового процесса. Формирование культуры процесса предоставления образовательных услуг. Обеспечение совместимости корпоративной культуры и культуры сотрудников организации	Субъективный Объективный Субъективный

Исследование функций корпоративной культуры вузов Республики Коми показало следующие результаты.

Уровень исполнения функций корпоративной культуры по формированию, передаче и хранению ценностей вузами Республики Коми свидетельствует о поверхностном знакомстве новых сотрудников с ценностями организации.

Анализ реализации функций, отвечающих за формирование системы знаний организации, показал, что вузы в первую очередь осуществляют повышение квалификации работающих, но профессиональный рост затруднен, что связано с отсутствием какой-либо ротации кадров.

Политика в области профессионального роста и повышения квалификации персонала включает наличие общих требований к уровню образования, квалификации и профессиональному уровню подготовки персонала. При этом ознакомление с культурными традициями образовательной организации и обучение деловому этикету не проводится.

Система внутренних коммуникаций и связей предоставляет ограниченную возможность открытых взаимоотношений рядовых сотрудников с управленческим персоналом. Отношение системы права между подчиненными и руково-

дством основывается на вежливости, уважении и следовании точным инструкциям.

В вузах определены основные ценности, памятные даты, а также имена сотрудников, внесших значительный вклад в развитие организации. Однако отсутствие программы культурной адаптации персонала приводит к тому, что процесс принятия коллективом новых сотрудников затягивается во времени.

Анализ функций, формирующих системы внешних связей организации, показал, что в вузах Республики Коми реализуются следующие функции:

- реагирование на события политической жизни;
- обеспечение связи с потребителями образовательных услуг, органами государственной и муниципальной власти, различными общественными организациями, инвесторами и партнерами;
- проведение мероприятий по охране окружающей среды;
- наличие собственного интернет-сайта;
- наличие коммерческих обозначений, логотипов, фирменных знаков;
- публикации в периодической печати о деятельности организации;
- предоставление социального пакета.

Вузы формируют цель и подцели деятельности, определяя критерии их достижения, зафиксированные в уставах, и реализуя функции корпоративной культуры, связанные с постановкой целей организации.

Анализ формирования культуры происходящих в организации процессов, также являющийся функцией корпоративной культуры, показал, что в вузах присутствуют:

- требования к организации рабочего места и распорядку рабочего дня;
- регламентация отношений «начальник – подчиненный», «преподаватель – студент»;
- обеспечение необходимых условий организации труда на рабочем месте;
- объекты инфраструктуры, обеспечивающие комфортный труд и являющиеся символами статуса компании, такие как места отдыха, автомобильных парковок и др.;
- толерантность к религиям и культурам.

Итоговая оценка уровня корпоративной культуры основывается на расчете коэффициента уровня функционального построения, который определяется соотношением решаемых и эталонных функций. Диапазон значений, принимаемых коэффициентом, лежит в пределах $0 \div 1$, при этом уровень культуры организации растёт с приближением его значения к единице.

Результаты исследования показали, что значение коэффициента уровня функционального построения для вузов Республики Коми не превышает значения 0,63, т. е. решается 63 % задач корпоративной культуры.

Необходимо отметить, что большинство реализуемых функций корпоративной культуры приходится на элементы субъективной корпоративной культуры, что говорит о наличии глубинного уровня корпоративной культуры.

Проведенный в работе анализ функционального построения корпоративной культуры показал, что уровень корпоративной культуры вузов Республики Коми в целом не соответствует рыночным отношениям. Индикаторами этого служат элементы функций, не реализованные на достаточном уровне:

- формирование, передача и хранение культурных ценностей организации;
- формирование системы внутренних связей через проведение адаптационных культурных мероприятий, создание традиций и обычаев;
- формирование культуры процессов, происходящих в организациях, через разработку положения о корпоративной культуре, обеспечение соответствия культуры личности уровню корпоративной культуры.

Наиболее уязвимыми областями, на которые стоит обратить первоочередное внимание, являются повышение удовлетворенности коллектива трудом, социально-психологический климат в организации, текучесть кадров. Также следует учесть, что выявленные недостатки связаны между собой и их воздействие может носить мультипликативный характер. Несмотря на ряд выявленных недостатков, совершенствование компонентов корпоративной культуры окажет значительное влияние на вектор социально-экономического развития образовательных организаций Республики Коми.

1. Крымчанинова М. В. Организационная (корпоративная) культура: история изучения и основные подходы // Управление корпоративной культурой. 2012. № 1. С. 2–17.

2. Овчаренко М. И. Методическое обеспечение оценки состояния корпоративной культуры предприятия // Маркетинг и менеджмент инноваций. 2013. № 2. С. 130–141.

3. Иванова А. А. Корпоративная культура высшего учебного заведения // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки : электрон. сб. ст. по мат. XXX студ. междунар. науч.-практ. конф. (март 2015 г.). Новосибирск, 2015. № 3 (30). С. 29–34. URL: [https://sibac.info/archive/economy/3\(30\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/3(30).pdf). (дата обращения: 25.02.2020).

4. Шихвердиев А. П. Оценка существующей практики управления человеческими ресурсами в компаниях Республики Коми: возможные проблемы и механизмы их решения // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2012. № 1. С. 10.

5. Шихвердиев А. П. Организационная культура предприятия: теоретические аспекты // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и

венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2013. № 1. С. 120–134.

6. Тихомирова О. Г. Организационная культура: формирование, развитие, оценка : учебное пособие. М.: Инфра-М, 2015. 151 с.

Разработка проекта «Туристский приют “Полярный”» (в рамках развития арктического туризма)

К. С. Патракеева, А. В. Черных,
магистранты

ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»

Научный руководитель: А. П. Шихвердиев,

д.э.н., профессор, академик РАН, руководитель Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования,

зав. кафедрой экономической теории и корпоративного управления

ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»,

член Российского сообщества профессиональных корпоративных директоров

Туризм является одним из основных катализаторов развития и ускорения социально-экономических процессов, протекающих на региональном уровне в Российской Федерации. В свою очередь, территория Полярного Урала обладает уникальным природным потенциалом для развития Арктического туризма. Значение туристской отрасли определяется теми социальными функциями, которые она выполняет, включая содействие повышению трудоспособности человека и рациональному использованию свободного времени, обеспечение занятости населения и роста его доходов, что позволяет считать региональный туризм частью экономики единого хозяйственного комплекса региона.

Ключевые слова: *арктический туризм, туристский приют, ресурсы, размещение, услуги.*

Республика Коми обладает уникальным природно-ресурсным потенциалом, большинство из которых располагаются в труднодоступной местности и не располагают необходимой инфраструктурой для осуществления туристских маршрутов. Данный факт является сдерживающим фактором для туристов, желающих совершить путешествие в районы Полярного и Приполярного Урала республики, в связи с чем возникает необходимость строительства туристских приютов или хижин, предоставляющих услуги для минимального комфорта.

Цель работы – разработать проект туристского приюта «Полярный» на прилегающей территории железнодорожной станции «Полярный Урал» городского округа «Воркута».

В послании Президента Федеральному собранию РФ 01.03.2018 г. В. В. Путин подчеркнул: «Нужно перестроить всю систему государственной службы,

там, где это целесообразно, – внедрить проектные методы работы» [3]. Спустя некоторое время Д. А. Медведев в выступлении в Государственной думе объявил, что необходимо опираться на проектный подход.

Проект – комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на получение уникальных результатов в условиях временных и ресурсных ограничений [2, с. 4].

Сегодня уже разработана нормативно-правовая база как на федеральном, так и на региональном уровне, которая является фундаментальной в регламентации проектной деятельности. Официальные российские стандарты по управлению проектами значительно упрощают работу специалистов в данной сфере деятельности.

Туристический приют «Полярный» будет предоставлять услуги размещения, питания и обеспечивать туристов дополнительными удобствами, такими как баня, прачечная, столовая (буфет), помещения для хранения туристского снаряжения. Также предусматривается ведение иной деятельности: организация групповых и индивидуальных туристических маршрутов разной категории сложности, прокат снаряжения и транспортных средств для занятия зимними и летними видами спорта.

Строительство туристического приюта «Полярный» планируется вблизи железнодорожной станции «Полярный Урал» городского округа «Воркута», с 2013 г. входящего в состав Арктической зоны РФ. Станция расположена на ж/д ветке, проложенной через Уральский хребет, была построена в 1947 по 1952 г. силами заключенных ГУЛАГа. Территория относится к Северо-Западному федеральному округу, рядом с границей Уральского федерального округа, а именно Ямало-Ненецкого автономного округа.

Анализируя транспортную доступность, стоит отметить, что логистика возможна по железнодорожному пути поездом маршрута Москва – Лабытнанги, Воркута – Лабытнанги, Сейда – Лабытнанги либо же в зимний период, а также в период с конца ноября до середины мая на снегоходах и буранах вдоль железнодорожных путей.

На сегодняшний день воздушным транспортом можно добраться до г. Воркуты. Аэропорт, аббревиатура – VKT, находится в юго-западной части на окраине города. На его территории располагается одна взлётно-посадочная полоса общей протяженностью 2200 метров и шириной 50 метров. Аэропорт Воркуты может принимать все типы вертолётов, а также самолёты класса Ан-26, Ил-114, Як-40, Як-42, Bombardier CRJ 100/200 и другие более лёгкие самолёты.

Также воздушный транспорт обеспечивает Салехард (SLY). Аэропорт может обслуживать как местные, так и международные рейсы. Расположен всего в 13,78 км от центра города Лабытнанги. На Салехард летают прямые рейсы из Санкт-Петербурга, Москвы, Симферополя, Уфы, Екатеринбурга, Тюмени, Омска, Новосибирска и других городов России.

Обоснование выбора места:

1. От станции Полярный Урал начинаются пешие, лыжные, водные маршруты, путешествия кайтеров к южной части гор Полярного Урала, к массивам хребта Райиз, Собский, г. Блюхера, Пайер, Сомнепайский массив, Хойлинско-Лакхортинский массив, Хордьюсский массив, Каровый массив. К вершинам гор Константинов камень – 483 м, Нгэтенапэ – 1338 м, Харнаурды-Кеу – 1246 м, Ханмей – 1333 м, Пайер – 1499 м, в долины рек Собь, Пайпудыны, Ния-Ю, Щучьей, Макар-рузь и Бол. Хараматолоу. Максимальное удаление туристических маршрутов от станции не превышает 60 км.

2. Крайняя точка на территории Республики Коми Полярного Урала, которая обеспечена всеми необходимыми коммуникациями: водоснабжение, канализация, электроэнергия.

3. Одной из достопримечательностей станции является памятный знак «Европа-Азия», поскольку станция стоит на границе двух частей света. Населенный пункт состоит из 3-х жилых домов, 2-х помещений старой и новой ж/д станции, нескольких бытовых балков и построек.

В относительной близости от станции «Полярный Урал» располагаются следующие населенные пункты, которые будут обеспечивать приют всеми необходимыми хозяйственными товарами и продуктами:

1. Воркута – по ж/д ветке маршрут «Воркута – Лабытнанги» (ходит по расписанию один раз в день со вторника по четверг), 179 км.

2. Елецкий – по ж/д ветке 46 км.

3. Хорота – по ж/д ветке 22 км.

4. Собь – по ж/д 21 км.

5. Харп – по ж/д 56 км.

6. Обская – по ж/д 83 км.

7. Лабытнанги – по ж/д 98 км.

Согласно Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности в Российской Федерации, в качестве основного вида деятельности был выбран 55.20 Деятельность по предоставлению мест для временного проживания [1]. Дополнительные виды деятельности, планируемые реализовать на территории туристического приюта «Полярный»:

- 55.3 Деятельность по предоставлению мест для временного проживания в кемпингах, жилых автофургонах и туристических автоприцепах;

- 79.1 Деятельность туристических агентств и туроператоров;

- 79.90.1 Деятельность по предоставлению туристических информационных услуг;

- 79.90.2 Деятельность по предоставлению экскурсионных туристических услуг;

- 79.90.32 Деятельность по оказанию прочих услуг, связанных со службой предварительных заказов.

Широкий спектр видов деятельности открывает возможность привлекать несколько целевых групп:

- самодетельные группы туристов, предпочитающие активный, спортивный, экологический отдых на территории Уральских гор в районе Полярного Урала;
- туристы, совершающие категорийные маршруты в целях получения спортивного разряда, навыков и опыта сопровождения туристских групп;
- туристские организации, реализующие турпродукты по направлениям «активный», «спортивный», «экологический», «арктический» туризм (турагентства, туроператоры, бюро путешествий, туристские информационные центры, туристские брокеры, инструкторы / проводники / гиды спортивно-активного туризма, клубы путешествий);
- волонтеры, совершающие экологический марафон, включающий в себя, помимо уборки мусора, благоустройство туристической среды, проведение научно-просветительских лекций, экскурсий, конкурсов и организацию информационно-образовательных программ;
- российские и зарубежные предприятия / организации, практикующие в своей компании инсентив-туризм;
- иностранные граждане, предпочитающие активный, спортивный, экологический отдых.

Месторасположение туристического приюта «Полярный» дает возможность привлекать потенциальных туристов из других регионов, в данном случае из Ямало-Ненецкого автономного округа, а также иностранных граждан при условии эффективно проведенной рекламной кампании. Этим обусловлена мультипликативность проекта.

Для выявления конкурентных преимуществ создаваемого туристического приюта «Полярный» было решено провести сравнительный анализ конкурентов.

На сегодняшний день на территории Полярного Урала предприятий, соответствующих по характеристикам понятию «туристский приют», нет. Данными объектами располагает территория Приполярного Урала Республики Коми – туристская база «Желанное», туристский приют «Манарага» и база отдыха «Орлиный» (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика прямых конкурентов

Критерии	Туристская база «Желанное»	Туристский приют «Манарага»	База отдыха «Орлиный»
1	2	3	4
1. Краткая характеристика	Одно из подразделений ЗАО «Кожимское разведочно-добычное предприятие»	Благотворительный проект, инициаторами которого являются ООО СПАСФ «Природа» и лично генеральный директор Общества Александр Курченко	Часть национального парка «Югыд ва»

			<i>Окончание табл. 1</i>
1	2	3	4
2. Удобство местоположения	На склоне горы Баркова на берегу реки Балбанью в радиусе 20 км сосредоточено большое кол-во природных объектов, представляющих туристские интересы, что позволяет делать радиальные выходы; проезд до базы обеспечен вездеходной дорогой и воздушным транспортом	Здесь сходятся несколько туристических маршрутов, отсюда покорители вершин начинают восхождения. Рядом сливаются реки Косью и Манарага, давая возможность любителям водного туризма отправиться в сплав; проезд до приюта обеспечивается только воздушным транспортом либо от базы «Желанное» пешим способом	Находится в 110 км от г. Инты и расположена на территории национального парка «Югыд ва» в горах Урала (Уральские горы), на самом берегу реки Кожим, здесь начинаются сплавы, организуются радиальные выходы к культовым местам и памятникам природы; переезд до базы обеспечен вездеходной дорогой и воздушным транспортом
3. Стоимость проживания	от 1500 – 3000 руб. в сутки с человека	Единой цены нет	от 1300 до 2500 руб. в сутки с человека
4. Вместимость	25 человек	20 человек	35 человек
5. Услуги	Трехзвездочный отель «Еркусей» – 8 номеров, сушилка, 3 холла, кухня, сауна, душ, спутниковое телевидение; экскурсии в штольни, радиальные пешеходные выходы на восхождения	Оснащен: 10-ю двухъярусными кроватями, двумя большими обеденными столами с лавками, умывальником, печью-камином, печью-сушилкой для одежды, освещением и розетками для зарядки приборов (всё работает от бензогенератора); походная баня и крытая беседка со столом и лавками, очаг с треногой. Доступен посетителям бесплатный, ограниченный 260 мегабайтами в сутки, высокоскоростной доступ в сеть «Интернет» по средствам спутниковой связи. Организация экскурсионных выходов по территории долины Манараги, р. Косью	Девять отапливаемых домиков с необходимыми удобствами, бытовыми приборами и кухонной утварью для самостоятельных занятий кулинарией; пункт проката техники и спортивного инвентаря (коньки, ватрушки, лыжи, снегоходы, велосипеды, лодки, квадроциклы); вертолетная площадка; экскурсии, радиальные выходы, вертолетные экскурсии; рыбалка и охота, приготовление трофеев; баня и сауна

Исходя из сравнительного анализа были выявлены следующие сильные стороны у каждого из рассматриваемых объектов. Так, все рассматриваемые объекты размещения имеют уникальное местоположение. Также вышеперечислен-

ные объекты, кроме основной услуги «размещение туристов», имеют дополнительные экскурсионные программы и располагают баней, что является одним из важнейших критериев выбора пункта размещения в условиях дикой природы. Несмотря на труднодоступность района и специфику отдыха на данной территории, вместимость туристских приютов не превышает 35 мест, что обеспечивает стабильность загрузки предприятия.

Для оценки внешней среды проекта туристского приюта «Полярный» было решено использовать метод STEP-анализа, изучение создаваемых проекту угроз и возможностей, результаты которого позволят выявить социальные, технологические, экономические и политические факторы, способствующие или препятствующие развитию такого вида бизнеса. Анализ внешней среды необходим, так как позволит в дальнейшем обеспечить успешное продвижение к намеченным целям, выработать стратегию деятельности, которая обеспечит ей наиболее благоприятное существование.

По степени важности для нашего проекта возможности можно проранжировать следующим образом:

1. Большая группа потенциальных потребителей.
2. Соответствие проекта ряду государственных программ, что дает возможность на получение финансовых ресурсов для его реализации.
3. Достаточно большой спектр выбора источников привлечения финансовых ресурсов в проект.
4. Активное развитие технологий «быстрого» (каркасного) строительства жилых помещений и свайных технологий способствует значительному сокращению сроков возведения туристского приюта.
5. Достаточно развитый рынок застройщиков, что позволяет сделать выбор компании и заключить договор на более выгодных условиях.
6. Осуществление подготовки кадров на территории республики, в которых нуждается проект.
7. Отсутствие каких-либо конкурентов на территории Полярного Урала.

Наибольшую опасность для предприятия представляют следующие угрозы:

1. Труднодоступность района.
2. Снижение доходов населения.
3. Повышение ключевой ставки ЦБ РФ.

На основе проделанного анализа можно сделать вывод, что на сегодняшний день ситуация на внешнем рынке благоприятна для проекта, так как ряд социокультурных, рыночных, экономических, технологических и правовых факторов способствуют его реализации.

Территория Полярного Урала обладает уникальным природным потенциалом для развития арктического туризма. Также важно отметить, что местность обеспечена всеми необходимыми коммуникациями и инфраструктурными элементами для реализации проекта «Туристский приют “Полярный”». Таким об-

разом, актуальность этапа инициации проекта обоснована. Уникальность местоположения, Полярный Урал (Арктическая зона РФ), отсутствие конкурентов, наличие спроса на реализуемые виды услуг и выполнение всех строительных норм будут способствовать успешному функционированию проекта.

1. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности в Российской Федерации. URL: <https://код-оквэд.рф> (дата обращения: 15.05.2020).

2. Полковников А. В., Дубовик М. Ф. Полный курс МВА // Управление проектами. 2015. 545 с.

3. Послание Президента Федеральному собранию Российской Федерации от 01.03.2018. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_291976/ (дата обращения: 15.05.2020).

Финансовое состояние: комплексный подход

Т. Е. Рубан,

к.э.н., доцент кафедры финансов

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Основными задачами управления финансовым состоянием являются, с одной стороны, обеспечение баланса между необходимыми расходами и возможными доходами, с другой – создание условий для адекватной реакции экономического субъекта на быстрые изменения во внешней и внутренней среде. Цель исследования – комплексное рассмотрение содержания финансового состояния как важной характеристики экономического субъекта. Исследование охватывает качественные характеристики финансового состояния, процесс управления финансовым состоянием.

Ключевые слова: *финансовое состояние, характеристики, управление, процесс.*

В современных условиях повышается роль управления финансовым состоянием экономического субъекта как комплекса взаимосвязанных управленческих решений и разработанных мероприятий. При этом основными задачами управления финансовым состоянием следует считать, с одной стороны, обеспечение баланса между необходимыми расходами и возможными доходами, с другой – создание условий для адекватной реакции экономического субъекта на быстрые изменения во внешней и внутренней среде.

Сложность и разнообразие внешних и внутренних факторов, в которых осуществляется экономическая деятельность, усиление конкуренции актуализируют задачу эффективного управления финансовым состоянием.

Финансовое состояние – ключевая характеристика, которая определяет конкурентоспособность экономического субъекта и его потенциал в реализации финансовых интересов участников экономической деятельности.

Специалисты отмечают, что финансовое состояние является комплексным (интегрированным) понятием [1; 2; 3], а также подчеркивают его статистический [4] и динамический аспект [5].

Исследование подходов к содержанию финансового состояния позволяет выделить некоторые концептуальные характеристики:

- финансовое состояние, с одной стороны, является результатом экономической деятельности, с другой – определяет этот результат;
- финансовое состояние раскрывают разные качественные характеристики, которые имеют количественную оценку;
- финансовое состояние можно оценить как в конкретный момент времени, так и на перспективу.

Рассмотрим данные концептуальные характеристики подробнее.

Финансовое состояние экономического субъекта зависит от результатов его экономической деятельности. Экономический субъект реализует свои интересы в процессе взаимоотношений с другими субъектами, эффективность этих взаимоотношений формирует результат экономической деятельности. Параметры будущего результата экономической деятельности определяются в процессе финансового планирования, поэтому выполнение финансового плана положительно влияет на финансовое состояние экономического субъекта. Соответственно, невыполнение плановых параметров создает риск ухудшения результата экономической деятельности и отрицательно влияет на финансовое состояние.

В то же время финансовое состояние влияет на перспективы экономического субъекта. Поскольку финансовое состояние формируется в процессе всей экономической деятельности, то его оценка позволяет ответить на вопрос, насколько эффективно экономической субъект управлял финансовыми ресурсами, как использовал имущество и производственный потенциал, каков уровень доверия к нему иных экономических субъектов. Управление финансовым состоянием позволяет определить тенденции изменения результатов его экономической деятельности, сравнивать уровни финансовых показателей с показателями конкурентов, т. е. обосновывать будущее стратегическое развитие.

Традиционно важными качественными характеристиками финансового состояния являются финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность, деловая активность.

Устойчивость (стабильность) экономического субъекта является основой его жизнедеятельности как в текущий момент, так и на перспективу. Финансовая устойчивость, в первую очередь, связана с уровнем зависимости экономического субъекта от кредиторов и инвесторов, поэтому ее оценка, как правило, касается соотношения собственных и привлеченных источников. Основой фи-

нансовой устойчивости является рациональная организация и использование краткосрочных активов.

На финансовую устойчивость экономического субъекта влияет множество факторов, которые необходимо учитывать в процессе управления финансовой устойчивостью. Сложность управления финансовой устойчивостью обусловливается тем, что оно направлено на достижение высокого экономического результата в условиях непрерывного процесса экономической деятельности с целью ее расширения и обновления. Поэтому управление финансовой устойчивостью – это прежде всего управление финансовыми ресурсами, направленное на их эффективное использование, которое соответствует текущей рыночной конъюнктуре и удовлетворяет потребности развития экономического субъекта.

Важной задачей в процессе количественной оценки финансовой устойчивости является определение ее границ, поскольку следствием недостаточной финансовой устойчивости может стать неплатежеспособность, а избыточная финансовая устойчивость может сдерживать экономическое развитие.

Управление платежеспособностью представляет собой управление возможностями экономического субъекта своевременно выполнить свои срочные обязательства имеющимися денежными средствами. Платежеспособность как одна из качественных характеристик финансового состояния является, с одной стороны, важным условием осуществления экономической деятельности, а с другой – следствием ее эффективной организации.

Управление платежеспособностью – составляющая процесса управления ликвидностью, поскольку ликвидность – более широкая характеристика финансового состояния (различают ликвидность активов, ликвидность баланса, ликвидность предприятия) по сравнению с платежеспособностью. Эффективное управление ликвидностью обеспечивает платежеспособность экономического субъекта. В целом количественная оценка ликвидности и платежеспособности предполагает сравнение активов и обязательств экономического субъекта, сгруппированных в соответствии с разными критериями.

Еще одной качественной характеристикой финансового состояния в современных условиях является деловая активность. В широком смысле она охватывает практически все аспекты экономической деятельности, от основных экономических показателей до показателей, характеризующих эффективность использования капитала и его элементов. В узком смысле деловая активность экономического субъекта проявляется в скорости оборота капитала, поэтому ее количественная оценка осуществляется на основе системы показателей оборачиваемости.

Как уже отмечалось, финансовое состояние можно оценивать как в текущий момент, так и с точки зрения перспективы. В связи с этим качественные характеристики финансового состояния в процессе их оценки можно рассматривать как текущие и перспективные. Поэтому с точки зрения рассматриваемого пе-

риода управление финансовым состоянием экономического субъекта должно охватывать два взаимосвязанных процесса: анализ финансового состояния и прогнозирование финансового состояния. С точки зрения содержания финансового состояния управление финансовым состоянием представляет собой совокупность отдельных направлений управления его качественными характеристиками: управление финансовой устойчивостью, управление платежеспособностью, управление ликвидностью, управление деловой активностью и т. д.

Учитывая, что результаты анализа и прогнозирования финансового состояния представляют интерес для разных групп экономических субъектов, оценка финансового состояния должна охватывать его разные качественные характеристики и базироваться на системе показателей. Показатели финансового состояния должны способствовать объективному принятию решений экономическими субъектами в соответствии с их экономическими интересами.

1. Финансовый менеджмент: теория и практика / под ред. Е. С. Стояновой. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Перспектива, 2010. 656 с.

2. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. / М. Я. Коробов. 3-тє вид., перероб. і доп. К. : Знання, 2002. 294 с.

3. Крайник О. П., Клепикова З. В. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. К.: Дакор, 2001. 260 с.

4. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Фінансовий словник. 3-тє вид., випр. та допов. К.: Знання, 2004. 294 с.

5. Ковалев В. В. Управление финансами : учебн. Пособие. М.: ФБК-Пресс, 1998. 160 с.

Интеллектуальная собственность как инструмент развития бизнеса

Л. И. Тарарышкина,

к.э.н., доцент кафедры финансов

УО «Белорусский государственный экономический университет»

В современном мире интеллектуальная собственность является неотъемлемым элементом национального производства и международных экономических отношений. Мировой рынок объектов интеллектуальной собственности непрерывно ускоряется за счёт научно-технического прогресса. Цель исследования – анализ аспектов интеллектуальной собственности на таможенной территории Евразийского экономического союза. Исследование проведено на базе законодательства в Евразийском экономическом союзе и статистических показателей. Вывод по итогам исследования: необходимо усилить роль интеллектуальной собственности в производстве продукции и торговле.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, объекты интеллектуальной собственности, Евразийский экономический союз, бизнес, бренд, таможенный реестр.

С развитием международной торговли очень актуальной становится проблема контрафакта. Незаконный оборот промышленной продукции наносит значительный ущерб экономике государства, бизнесу, приводит к потерям доходов бюджета и представляет опасность для здоровья и жизни потребителей. По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), незаконный оборот промышленной продукции составляет ежегодно в мире около 500 млрд долл. США [16]. Противодействие контрафакту выступает в качестве одной из важнейших задач в деятельности предпринимательских структур и торговых партнеров и направлено на обеспечение экономической безопасности страны, защиту жизни и здоровья населения, внутреннего рынка. Необходимость противодействия контрафактной продукции обусловлено тем, что в основе развития деятельности организации (предприятия) лежит интеллектуальное решение, которое в целях эффективного его использования в условиях конкурентной политики требует защиты прав как в отношении национальной продукции, так и в части импортных товаров. Товары, ввозимые на таможенную территорию Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС, Союз) с нарушением прав на объекты интеллектуальной собственности, декларируются по заниженной таможенной стоимости по отношению к стоимости продукции, ввозимой правообладателями или их представителями, что оказывает негативное влияние на развитие национальных экономик. Член Коллегии (Министр) по экономике и финансовой политике Евразийской экономической комиссии Т. М. Жаксылыков отметил, что «согласно статистики таможенных служб стран Союза, в 2018 году выявлено 17,3 млн единиц контрафактной продукции – на 54 % больше, чем в 2017 году (11,2 млн единиц), и на 73 % больше по сравнению с 2014 годом (10 млн единиц)» [1].

В настоящее время интеллектуальная собственность становится важным элементом экономической системы любого государства и обеспечения экономической безопасности и выступает инструментом развития бизнеса, представляя исключительные права правообладателя в отношении результатов интеллектуальной деятельности. Термин «интеллектуальная собственность» стал официально употребляться с момента присоединения (1968 г.) Союза Советских Социалистических Республик к Конвенции, учреждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности (далее – ВОИС) [5]. Затем на смену изобретательского права в условиях социалистического производства пришло патентное право в рамках международных норм. Обладатель результатов интеллектуальной деятельности имеет исключительные права, он может не только владеть и распоряжаться интеллектуальной собственностью (передавать

или обменивать на денежные знаки, аналогичный или другой товар), но и при должном документальном оформлении и оценке использовать интеллектуальную собственность в уставном капитале организации (предприятия) в качестве нематериальных активов и объектов коммерческой тайны.

По экономическому содержанию интеллектуальная собственность – это процесс присвоения особого рода потребительной стоимости, в основе которой выступают интеллектуальные объекты, представляющие собой упорядоченные знания [10]. Формой использования результатов интеллектуального труда является коммерциализация интеллектуальной собственности. В современных условиях передача прав на использование различных объектов интеллектуальной собственности на коммерческих условиях является составляющей международных экономических отношений. Торговля интеллектуальной собственностью превратилась в одно из наиболее динамично развивающихся направлений мировой экономики, где конкурентоспособность государства определяется с учетом уровня его интеграции в мировой рынок интеллектуальной собственности. В опубликованном ВОИС Глобальном инновационном индексе (Global Innovation Index – GII) за 2019 год, отражающем уровень инновационности среди 129 стран, Россия занимает 46-е место, Армения – 64-е место, Беларусь – 72-е место, Казахстан – 79-е место, Киргизия – 90-е место [17].

В условиях евразийской интеграции на таможенной территории ЕАЭС наднациональное управление в сфере интеллектуальной собственности установлено Договором о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. (далее – Договор о ЕАЭС) [2]. Наднациональное законодательство по интеллектуальной собственности в ЕАЭС, сформированное на основании положений Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIPS) [14], включает в себя нормы статей 89-91 Договора о ЕАЭС [2], Приложение №26 к Договору о ЕАЭС [2], положения статей 384-387 Таможенного кодекса Евразийского экономического союза (далее – ТК ЕАЭС) [15].

В целях реализации Протокола об охране и защите прав на объекты интеллектуальной собственности (Приложение № 26 к Договору о ЕАЭС) [2] в феврале 2020 г. подписан Договор о товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров ЕАЭС [4]. Согласно статье 90 Договора о ЕАЭС [2], государства-члены Союза осуществляют деятельность в сфере охраны и защиты прав на объекты интеллектуальной собственности в соответствии с нормами основополагающих международных договоров. К правовым документам в ЕАЭС также относятся:

- Договор о координации действий по защите прав на объекты интеллектуальной собственности от 8 сентября 2015 года [3];
- Регламент информационного взаимодействия уполномоченных органов государств-членов Евразийского экономического союза и Евразийской эконо-

мической комиссии в сфере защиты прав на объекты интеллектуальной собственности [11];

- Соглашение о порядке управления авторскими и смежными правами на коллективной основе от 11 декабря 2017 года [12];

- Регламент ведения Единого таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности государств-членов Евразийского экономического союза [9].

Под объектами интеллектуальной собственности, согласно Договору о ЕАЭС, понимаются произведения науки, литературы и искусства, программы для электронных вычислительных машин (компьютерные программы), фонограммы, исполнения, товарные знаки и знаки обслуживания, географические указания, наименования мест происхождения товаров, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау), а также другие объекты интеллектуальной собственности, которым предоставляется правовая охрана в соответствии с международными договорами, международными договорами и актами, составляющими право Союза, и законодательством государств-членов ЕАЭС [2].

При этом успешное вхождение в мировой рынок интеллектуальной собственности возможно только при наличии эффективно функционирующего национального рынка интеллектуальной собственности. На таможенной территории Союза государства-члены ЕАЭС проводят работу по унификации мер по защите интеллектуальной собственности. В связи с этим большая роль отводится повышению уровня прослеживаемости товаров, перемещаемых на таможенной территории ЕАЭС, в рамках заключенного 29 мая 2019 г. государствами-членами ЕАЭС Соглашения о механизме прослеживаемости товаров [13].

Важнейшим инструментом противодействия ввозу на территорию государств-членов Союза контрафактной продукции служит таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности, который формируется в целях защиты прав на объекты интеллектуальной собственности на основе заявлений правообладателей. В развитие Договора о ЕАЭС положениями ТК ЕАЭС предусмотрены два типа реестров объектов интеллектуальной собственности: национальные таможенные реестры, которые ведут таможенные органы государств-членов ЕАЭС в соответствии с национальным законодательством, и единый таможенный реестр государств-членов ЕАЭС.

Внесение объектов интеллектуальной собственности в таможенный реестр дает возможность правообладателю интеллектуальной собственности гарантированно защитить свои интересы и имущественные права. В последние годы наблюдается значительный рост количества объектов интеллектуальной собственности, подлежащих защите в государствах-членах ЕАЭС. По данным национальных таможенных реестров зарегистрировано: в Российской Федерации – 2962 объекта, Республике Беларусь – 310, Республике Казахстан – 1192. Еди-

ный таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности ЕАЭС находится в стадии формирования и относится к компетенции Евразийской экономической комиссии.

В бизнесе одним из самых ценных нематериальных активов является бренд организации (предприятия), который играет значимую роль в привлечении потребителей. Однако в современном мире весьма распространенной выступает ситуация, когда огромные партии товаров производятся незаконным способом, с использованием чужого бренда, товарных марок и фирменных наименований. Обусловлено это тем, что ведение бизнеса под чужой торговой маркой является очень выгодным мероприятием с коммерческой точки зрения, так как на разработку имени, бренда, продукта, товара для узнаваемости с использованием интеллектуальных знаний уже потратились общеизвестные компании-производители потребительских товаров. При этом борьба с контрафактом становится всё более острой проблемой, так как производители контрафактной продукции используют современные технологии и становится сложным отличить подлинный товар от подделки. Если в 2013 г. удельный вес контрафактной продукции составлял 2,5 % всех товарных потоков, то в 2016 г. – 3,3 %. Крупнейшими производителями контрафактной продукции являются Китай и Гонконг, ОАЭ, Турция, Сингапур, Таиланд и Индия. Среди пострадавших от подделок в большинстве выделяются компании стран ОЭСР: США (24 %), Франции (17 %), Италии (15 %), Швейцарии (11 %), Германии (9 %), а также компании Японии, Кореи и Великобритании, в последнее время – и компании из КНР и Сингапура. Удельный вес пиратского импорта в Европейском союзе в 2013–2016 гг. вырос с 5 % до 6,8 % и составил около 121 млрд евро, включая обувь, одежду, кожаные изделия, электроприборы, часы, медицинское оборудование, парфюмерию, игрушки, ювелирную и лекарственную продукцию, стройматериалы [6].

К известным брендам Республики Беларусь относится продукция машиностроительных и химических предприятий, инновационных IT-компаний, производителей бытовой техники, обуви и одежды, продуктов питания, натуральной косметики и парфюмерии и др. У покупателей из разных стран мира пользуется широким спросом белорусская продукция организаций (предприятий): БелАЗ, БМЗ, МАЗ, МТЗ «Беларус», Белкоммунмаш, Белшина, Атлант, Гефест, Нафтан, Беларуськалий, Милавица, Элема, Полесье, Белвест, Марко, Кельме, Санта-Бремор, Коммунарка, Савушкин продукт, Бабушкина крынка, Белита, Витэкс и др.

С учетом изложенного можно констатировать, что особое значение в производстве и торговле приобретает сила бренда. Ведущее место на рынке, как правило, занимают организации (предприятия), успешно инвестирующие в свой бренд. Некоторые из них возникли с использованием минимальных затрат, но в настоящее время могут оцениваться очень дорого. В связи с чем в определении силы бренда важную роль играют методики расчета его стоимостной оценки.

Международный стандарт по оценке бренда ISO 10668 (далее – Стандарт) [8] определяет бренд как нематериальный актив, связанный с маркетингом, включая, но не ограничиваясь: именами, терминами, знаками, символами, логотипами и проектами или их комбинациями, предназначенными для идентификации товаров, услуг или организаций или их сочетание, создавая отличительные образы и ассоциации в сознании заинтересованных сторон, тем самым создавая экономические выгоды / ценности. Названный Стандарт является основным международным стандартом по оценке бренда, который определяет цели, основы, подходы и методы оценки, т. е. необходимые рамки для оценки бренда, получения качественных данных и методы представления результатов такой оценки. При необходимости определения ценности товарного знака в соответствующих ситуациях применяются установленные принципы количественной оценки, используемые в финансовой отчетности при приобретении активов, для ведения переговоров по лицензии, оценки стоимости в случае потери или повреждения в судебном процессе.

Определение материальной стоимости бренда в большинстве своем заключается в том, что такая стоимость представляет собой экономическую выгоду, которую дает бренд за свое существование. Она рассчитывается с учетом денежных потоков, определяемых исходя из прибыли или экономии финансовых средств. Существует общепризнанные подходы к измерению стоимости бренда: доходный, рыночный и стоимостной. Стандартом утверждены методы определения денежного потока, относящегося к бренду, основанные на доходе и включающие:

1. Метод премиальной цены и объема (оценка стоимости бренда по отношению к ценовой надбавке и / или премии за объем, которую он создает).
2. Метод разделения доходов: оценивает бренд как текущую стоимость части экономической прибыли, относящейся к бренду (используется для определения вклада бренда в экономическую прибыль).
3. Метод многопериодного избыточного дохода (оценивает бренд как текущую стоимость будущего остаточного денежного потока после вычета доходов для всех остальных активов, необходимых для ведения бизнеса).
4. Метод возрастающего денежного потока (определяет денежный поток, генерируемый брендом в бизнесе по сравнению с сопоставимым бизнесом, который не владеет брендом).
5. Метод освобождения от роялти (измеряет стоимость бренда как текущую стоимость условных будущих выплат роялти при условии, что бренд не принадлежит в полном объеме, а имеется лицензия). Этот метод широко используется для финансовой отчетности и оценки уровня налогообложения, так как это согласуется с коммерческой практикой лицензирования брендов.

У международных компаний по оценке брендов наиболее популярным по степени применимости является метод освобождения от роялти.

Согласно Концепции Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года [7], целью политики в области интеллектуальной собственности является обеспечение устойчивого экономического и социального развития. Для этого необходимо расширять влияние интеллектуальной собственности на процессы производства и торговли, что позволит усилить обеспечение экономической безопасности республики, повысить конкурентоспособность экономики страны и успешно развивать бизнес.

1. В ЕАЭС предложили создать единую систему учета контрафактной продукции. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/12-11-2019-1.aspx/> (дата обращения: 28.04.2020).

2. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс]: [подписан в г. Астана 29.05.2014] // СПС «КонсультантПлюс». Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. Минск, 2020.

3. Договор о координации действий по защите прав на объекты интеллектуальной собственности от 8 сентября 2015 года. URL: <https://www.alt.ru/tamdoc/15bn0058/> (дата обращения: 28.04.2020).

4. Договор о товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров Евразийского экономического союза от 3 февраля 2020 г. URL: <https://www.alt.ru/tamdoc/20bn0007/> (дата обращения: 28.04.2020).

6. Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности / Подписана в Стокгольме 14 июля 1967 г., изменена 2 октября 1979 г. / Ратифицирована Указом Президиума Верховного Совета СССР от 19 сентября 1968 г. № 3104-VII. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1900270/> (дата обращения: 28.04.2020).

7. Контрафакт растёт быстрее торговли. URL: https://www.alt.ru/external_news/66519/ (дата обращения: 28.05.2020).

8. Концепция Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года / Министерство экономики Республики Беларусь. Минск, 2018. URL: <https://www.economy.gov.by/uploads/files/ObsugdaemNPA/Kontseptsija-na-sajt.pdf/> (дата обращения: 14.05.2020).

9. Международный стандарт по оценке стоимости брендов ISO 10668. URL: https://studopedia.ru/9_165408_mezhdunarodniy-standart-po-otsenke-stoimosti-brendov-ISO-.html/ (дата обращения: 10.05.2020).

10. О ведении единого таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности государств-членов Евразийского экономического союза / Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии, 6 марта 2018 г. № 35 // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/Documents.pdf/> (дата обращения: 14.15.2020).

11. Пашолина Т. В Влияние интеллектуальной собственности на экономическую безопасность : дис. ... канд. эконом. наук. Казань, 2000. 165 с. URL: <https://www.dissercat.com/content/vliyanie-intellektualnoi-sobstvennosti-na-ekonomicheskuyu-bezopasnost/> (дата обращения: 10.05.2020).

12. Об утверждении Регламента информационного взаимодействия уполномоченных органов государств-членов Евразийского экономического союза и Евразийской экономической комиссии в сфере защиты прав на объекты интеллектуальной собственности / Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии, 30 августа 2016 г. № 102. URL: <https://www.tks.ru/news/law/2016/09/01/0011/> (дата обращения: 10.05.2020).

13. Соглашение о порядке управления авторскими и смежными правами на коллективной основе [Электронный ресурс]: [подписан в г. Москва 11.12.2017] // СПС «КонсультантПлюс». Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. Минск, 2020.

14. Соглашение о механизме прослеживаемости товаров от 29.05.2019. URL: <https://www.alta.ru/tamdoc/19bn0037/> (дата обращения: 25.05.2020).

15. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIPS) (с изменениями на 6 декабря 2005 года) / Приложение 1С к Марракешскому Соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 года. URL: <http://docs.cntd.ru/document/902340087/> (дата обращения: 10.05.2020).

16. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (Приложение №1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) [Электронный ресурс] : договор о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) // СПС «КонсультантПлюс». Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2020.

17. Тарарышкина Л. И. Прослеживаемость товаров как инструмент легальной торговли на таможенной территории Евразийского экономического союза // Беларусь в современном мире : материалы XVIII Междунар. науч. конф., посвящ. 98-летию образования БГУ/ редкол.: В. Г. Шадурский (пред.) [и др.]. Минск: Изд. центр БГУ, 2019. С. 521–525.

18. Global Innovation Index 2019/Copyright. 2019.Cornell INSEAD/. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report#/> (дата обращения: 27.05.2020).

Вклад социального предпринимательства в решение общественно значимых проблем

И. В. Титок,
*старший научный сотрудник
отдела интеграционных отношений в рамках
Союзного государства, ЕАЭС и СНГ
ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь»*

Тема социального предпринимательства и общественно полезной деятельности актуальна для большинства стран мирового сообщества. Существует множество предприятий, решающих социальные проблемы с помощью устой-

чивых бизнес-моделей. Целью исследования является выявление направлений привлечения социального бизнеса к решению актуальных социально-экономических задач. В исследовании затронут обзор зарубежного опыта, рассмотрены составляющие понятийного аппарата, приведены примеры деятельности социальных предпринимателей на территории Республики Беларусь.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальный предприниматель, социальное воздействие, социальный эффект.

Вопросы осуществления общественно полезной деятельности через развитие и признание роли социального предпринимательства привлекают к себе все больше внимания, вызывая активные дискуссии в экспертной среде многих стран мирового сообщества. С деятельностью социальных предпринимателей, на своем примере меняющих представления людей о возможностях бизнеса в решении социальных проблем, вызванных потерей трудоспособности, старением населения, изменением климата и др., связывают большие ожидания.

С течением времени политика социального предпринимательства оказалась востребованной в качестве альтернативы политике пособий и социального обеспечения, способствующей усилению иждивенческих настроений. Постепенно для бизнеса, инвестирующего в социальные программы, технология социального предпринимательства оказалась не только этически правильной, но и выгодной, поскольку ресурсы, вкладываемые в благотворительность с использованием принципов социального предпринимательства, начали приносить заметные преимущества. Как следствие, доля частного капитала в социальной сфере зарубежных стран по разным оценкам превысила 50 %.

Следует отметить, что до настоящего времени в экспертной среде не существует унифицированного восприятия сущности социального предпринимательства, его понимание варьируется от страны к стране, в зависимости от национального менталитета и / или региональных особенностей. Общим является то, что социальное предпринимательство возникает в тот момент, когда приоритетные цели бизнеса и социальной сферы начинают совпадать, размывая границы, отчего концепция предпринимательства переносится в социальную сферу, которая, в свою очередь, проникает во все бизнес-процессы.

Социальное предпринимательство – это своего рода новая философия традиционного бизнеса. Ключевой акцент в понятии «социальное предпринимательство» приходится на слово «предпринимательство», тогда как слово «социальное» указывает на вид предпринимательской деятельности. Из понятия «социальное предпринимательство» вытекает понятие «социальное предприятие», поскольку предпринимательство – это деятельность, а предприятие – организационно-правовая форма, через которую предпринимательская деятельность осуществляется для достижения заявленных социально-экономических резуль-

татов. Так, кроме миссии, неизменно выполняемой бизнесом, как то: создание рабочих мест, производство новой продукции, оказание различных услуг, востребованных на рынке и др., социальных предпринимателей отличает одна важная особенность – социальный эффект, ощутимый для определенных целевых групп или всего сообщества. Именно осознанное, целенаправленное и системно осуществляемое позитивное воздействие на общество или окружающую среду выделяет субъектов социального предпринимательства из числа прочих предпринимателей.

Анализ развития и признания социального предпринимательства в зарубежных странах выявил к пониманию исследуемой проблематики различные подходы, обусловленные спецификой национальных экономических моделей и целым рядом сопутствующих факторов. Так, в Соединенных Штатах Америки (США) деятельность субъектов социального предпринимательства в основном зависит от частной поддержки благотворительных фондов, предоставляющих большую часть внешнего финансирования за счет фондовых грантов и частных пожертвований, оставляя за собой при этом право на собственные условия в оказании коммерческому социальному предприятию финансовой помощи. Инфраструктура фондов и некоммерческих организаций функционирует в интересах местных сообществ и поддерживает развитие территорий: через организации при церквях, предоставляющие социальные услуги; фонды местного сообщества, поддерживающие социальные службы и экономическое развитие, организации культуры; местные некоммерческие организации, строящие доступное жилье; специализированные организации, занимающиеся местной благотворительностью и т. п. [4, с. 1].

В случаях, когда цели деятельности социального предприятия совпадают с какими-либо государственными программами финансирования, либо на начальных этапах развития в рамках системы поддержки лучших социальных инициатив возможно также государственное финансирование в виде грантов.

В Канаде и странах Латинской Америки сформировалось устойчивое представление о социальном предпринимательстве как о доходном бизнесе, ориентированном на оказание социальной поддержки нуждающимся членам общества.

В Южной Корее с принятием в 2007 г. соответствующего закона развитие социального предпринимательства стало приоритетной задачей государственной важности. Понятие «социальное предприятие» распространяется на организации, занимающиеся деятельностью по производству и продаже товаров и услуг, преследующие социальные цели повышения качества жизни местных жителей путем оказания специализированных услуг и создания рабочих мест для незащищенных слоев населения, при условии прохождения указанными предприятиями процедуры сертификации. Ключевая роль в развитии данной сферы принадлежит Министерству труда, занимающемуся разработкой «Основного плана развития социального предпринимательства» сроком на пять лет, соглас-

но которому коммерческие и некоммерческие организации могут быть признаны социальными предприятиями с правом на снижение налогов и государственную финансовую поддержку [7, с. 7].

В странах Европейского союза (ЕС) в деятельности социальных предприятий ключевую роль занимает социальный эффект от предпринимательской деятельности, второстепенную – финансовая эффективность. Отличительной особенностью деятельности субъектов социального предпринимательства в странах ЕС является то, что она неизменно должна быть связана с созданием рабочих мест или оказанием специфических социальных услуг в тех сферах жизни общества, где государственная социальная политика реализуется недостаточно эффективно. Демонстрируя отношение к социальному предпринимательству как к разновидности бизнеса, одновременно решающего проблемы занятости и повышения качества жизни, власть со своей стороны выражает заинтересованность в данной сфере путем принятия новых законодательных актов, инициирования соответствующих государственных программ и др.

Обращает на себя внимание опыт развития социального предпринимательства в Германии, когда в сложный для немецкой экономики период идейные объединения, социальные и общинные предприятия смогли компенсировать безработицу. К настоящему времени указанная сфера значительно расширилась и включает в себя: инклюзивные предприятия уязвимых групп; волонтерские службы и агентства; организации альтернативного, женского и экологического движения; движения самопомощи; социокультурные центры; компании содействия занятости и переквалификации; системы взаимного обмена; инициативы соседской и локальной экономики.

Социальная солидарная экономика Германии, состоящая не только из социальных предприятий, но и из организаций общественной пользы в цифрах выглядит так: порядка 114 тыс. юридических лиц и 2,63 млн рабочих мест [3, с. 53].

В целом европейские правительства стараются не вмешиваться в развитие социального предпринимательства, а, напротив, при помощи разнообразных программ и проектов стимулировать участников к тому, чтобы социальный бизнес стал таким же общепризнанным, как и традиционный.

В Российской Федерации понятия «социальное предпринимательство» и «социальное предприятие» законодательное определение получили в 2019 г., что предоставило возможность порядка 70 тыс. предприятий, позиционирующих себя как социальные, при соответствии ряду утвержденных критериев рассчитывать на государственную поддержку [2, с. 1]. В срок до 01.03.2020 бизнесу, помогающему государству заботиться о гражданах и потенциально соответствующему критериям «социального», предложено подать документы для включения в формирующийся Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства.

Следует отметить, что до настоящего времени не выработано единообразного термина «социальное предпринимательство», а его восприятие варьируется от страны к стране, в зависимости от национальных особенностей. Вместе с тем обобщение подходов к терминологии позволяет трактовать исследуемое понятие следующим образом. «Социальное предпринимательство – новый способ социально-экономической деятельности, находящийся на стыке коммерческого и некоммерческого секторов, направленный на решение или смягчение социальных проблем в обществе и отвечающий следующим критериям: социальная миссия; новаторский предпринимательский подход; тиражируемость; устойчивая самоокупаемость».

В целом, согласно результатам исследования, проведенного в 2016 г. медиакомпанией Thomson Reuters Foundation, наиболее благоприятные условия для развития социального предпринимательства созданы в США, наименее благоприятные – в Турции. Рейтинг «Топ-10 стран для благоприятного развития социального предпринимательства» выглядит следующим образом: 1) США; 2) Канада; 3) Великобритания; 4) Сингапур; 5) Израиль; 6) Чили; 7) Южная Корея; 8) Гонконг; 9) Малайзия; 10) Франция [5, с. 1].

Обобщение зарубежного опыта показало, что для субъектов социального предпринимательства наибольший интерес представляют следующие сферы:

- повышение качества жизни социально уязвимых групп населения;
- выпуск узкоспециализированной социально значимой продукции;
- деятельность по защите окружающей среды;
- предоставление услуг (туристических, образовательных, оздоровительных) для людей с ограниченными возможностями;
- сохранение и возрождение культурного и исторического наследия;
- трудоустройство людей в сложной жизненной ситуации и др.

Единой для всех стран методики измерения социального воздействия не существует, и каждое государство / сообщество / фонд / предприятие для проведения подобного рода оценок используют свои собственные. Вместе с тем измерение социального воздействия соответствующих предприятий необходимо для понимания того, что выбранная стратегия действительно эффективна в решении поставленных задач. Важно также сопоставление вложенных ресурсов в предприятия, проекты и программы с полученными на выходе результатами в целях привлечения в случае необходимости дополнительной помощи спонсоров, государства, волонтеров и др. и, соответственно – усиления социального эффекта.

В Республике Беларусь развитие социального предпринимательства опирается прежде всего на инициативу людей, готовых активно включаться в борьбу с социальными проблемами. Ряд правовых норм и налоговых преференций свидетельствует о том, что белорусское законодательство признает особую социальную направленность организаций, трудоустраивающих лиц из числа уяз-

вимых групп или развивающих бизнес в сельской местности. Прочие предприятия, которые наряду с получением прибыли преследуют решение определенных социальных проблем, функционируют в рамках общего правового поля. Вместе с тем следует отметить, что во всем мире статус социального предпринимателя хоть и дает определенные льготы, преференции, иную поддержку от государства и спонсоров, при этом не обеспечивает поблажек на рынке, поскольку перед законами экономики все предприниматели равны.

Опыт развития социального предпринимательства в Беларуси свидетельствует об увеличении количества субъектов предпринимательской деятельности в указанной сфере, которые смогли объединить на своем пути понятия «бизнес» и «благотворительность» и добиться не только финансовой стабильности для своего бизнеса, но и значимого для общества социального эффекта. Разнородность в деятельности белорусских социальных предпринимателей показана на примерах в табл. 1 [1, с. 149–150].

Таблица 1

**Примеры деятельности белорусских субъектов
социального предпринимательства**

№ п/п	Социальное предприятие	Сфера деятельности	Социальный эффект	Мотивация
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
1	ЧУП «Метеорит Плюс»	Производство развивающих игрушек и спортивного оборудования	– производство реабилитационного оборудования для центров коррекционно-развивающего обучения и реабилитации; – обучение профессии швеи женщин с полным или частичным отсутствием слуха; – создание рабочих мест для не слышащих и слабослышащих девушек и женщин	«Стремление прожить жизнь со смыслом»
2	СБУ «Центр активного долголетия»	Дополнительное образование для взрослых	– социализация людей «третьего» возраста; – создание условий для реализации человеческого потенциала на протяжении всей жизни; – предоставление рабочих мест для людей с ограниченными возможностями	«Стремление изменить взгляд и отношение к людям старшего возраста, помочь им жить активно и продолжать мечтать»

Окончание табл. 1				
1	2	3	4	5
3	ЧУ «Центр досуга взрослых и детей "Эко-Жизнь"»	Образовательная и досуговая деятельность	– создание условий для досуга детей с особенностями развития; – создание мини-детского сада	«Внутренняя потребность прожить жизнь не зря»
4	ЧУП «ЭкоДом-Строй»	Строительство и создание инфраструктуры для экодеревень	– строительство социального жилья и создание объектов инфраструктуры; – создание рабочих мест на селе; – создание центра социально-трудовой реабилитации инвалидов; – использование местных природных возобновляемых ресурсов, включая энергию ветра; – проведение волонтерских смен по решению социальных проблем села	«Строительство деревни для выходцев из чернобыльских территорий собственными силами»
5	Трапезная «На рождественской»	Предприятие общественного питания	– оказание помощи нуждающимся на территории Храма; – организация бесплатных обедов для уязвимых групп населения; – предоставление рабочих мест для людей с ограниченными возможностями	«Желание помогать людям, нуждающимся в помощи и поддержке»

Как видно из таблицы, социальное предпринимательство – это бизнес, способный помимо получения прибыли и пополнения бюджета решать важные общественные проблемы, создавать точки роста, что наиболее важно для депрессивных регионов.

Вместе с тем активному развитию социального предпринимательства, как в Беларуси, так и в иных странах препятствует ряд характерных проблем [6, с. 115]:

1. Непонимание природы социального предпринимательства со стороны основных групп общества и, как следствие, сложности законодательного закрепления и административного продвижения идеи.

Для Республики Беларусь данное явление относительно новое, методологические подходы к пониманию сущности еще недостаточно проработаны ни на

уровне общества, ни на уровне ключевых субъектов общественных отношений, в т. ч. регулирующих органов.

2. Проблема привлечения финансовых средств и иных ресурсов на начальном этапе развития.

В развитых странах инвестиции в сферу социального предпринимательства пришли в форме венчурной филантропии – вклада в социальное предприятие под низкий процент на условиях минимального возврата или в форме адресно-ориентированных инвестиций.

3. Психологические противоречия между социальным и коммерческим результатом, вытекающие из сути социального предпринимательства. Вопрос сочетания социальных целей с устойчивой самоокупаемостью является актуальной проблемой для всех субъектов социального предпринимательства.

Таким образом, в Беларуси сообщество людей, являющихся по своей сути социальными предпринимателями, активно развивается, с каждым годом прирастает и чувствует себя все увереннее на рынке. Действующие и потенциальные социальные предприниматели готовы учиться, создавать, объединяться в стремлении преодолевать стереотипы и продвигать новую концепцию социального бизнес-сознания. Дальнейшее преобразование подходов к социальной ответственности бизнеса способно сформировать в сознании большинства понимание и признание необходимости объединения усилий бизнеса, общества и государства в достижении единой цели.

1. Бизнес с плюсом. Социальное предпринимательство в Беларуси / О. А. Шевченко, А. А. Лис, А. С. Жирмонт. Дортмундский международный образовательный центр. Förderprogramm Belarus. 150 с.

2. Выгода и общество: как развивается социальное предпринимательство // Ежедневная деловая газета РБК. URL: <https://plus.rbc.ru/news/5dc192557a8aa936c82d2fed> (дата обращения: 15.04.2020).

3. Зайцев В. В., Козел Т. А., Титок И. В. Социальное предпринимательство в Республике Беларусь и зарубежных странах: проблемы развития // Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. 2018. № 9. С. 47–58.

4. Керлин Джанель. Социальные предприятия в США и Европе: Понять различия и извлечь из них уроки. 2006 // Портал «Новый бизнес»: Социально предпринимательство. URL: <http://nb-forum.ru/news/laws/sotsialnye-predpriyatiya-v-ssha-i-evrope-ponyat-razlichiya-i-izvlech-iz-nih-uroki> (дата обращения: 15.04.2020).

5. Лучшие страны для социального предпринимателя 2016. Thomson Reuters Foundation. URL: <http://poll2016.trust.org/> (дата обращения: 15.04.2020).

6. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования. Научное издание / отв. ред. А. А. Московская. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2011. 284 с.

7. Опыт поддержки и развития социального предпринимательства в Южной Корее. Аналитический отчет. 2013. Центр рекламных исследований Grand Prix при поддержке Фонда развития медиапроектов и социальных программ Gladway. 54 с. URL: <http://media.rspp.ru/document/1/f/3/f3ec4871ec6a01defec3483dd76fd416.pdf> (дата обращения: 15.04.2020).

Управление банковскими рисками

О. Л. Тращенко,

магистр экон. наук, аспирант

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Одним из важнейших направлений науки в настоящее время, которое имеет большое значение для многих отраслей экономики, является теория управления рисками (от англ. risk management). Интерес к данному направлению связан с возрастающей сложностью взаимоотношений различных сфер жизни общества. Цель исследования – определение места банковского риска в общей системе с целью повышения эффективности внутреннего контроля при осуществлении банковских операций. В итоге мы пришли к выводу, что, несмотря на быстрое распространение практики управления рисками в банках, до сих пор существуют различные трактовки их понятия.

Ключевые слова: *управление, риск, банковский риск, классификация, черты, банковская система.*

Можно считать, что возникновение риска как явления связано с момента исторического происхождения человека на Земле. Уже тогда земные существа могли предвидеть всевозможные опасности и пытались уходить от излишних рисков, часто рискуя самой жизнью. Это одна из первых форм проявления управления риском.

История концепции риска берет свое начало во времена античности, когда зарождается необходимый для ее развития математический аппарат. Именно в эпоху возрождения начинается интенсивное развитие данной концепции. Понятие риска является одним из главных в становлении западной цивилизации, ложась в основу рыночной экономики. А важнейшим катализатором ее развития становится возможность ведения деятельности в неопределенных условиях.

Но сам термин «риск» впервые начал употребляться только в 20-е гг. XIX века. В это время развивалась инвестиционная деятельность, что послужило формированию теории риска и появлению прогнозирования финансовых рынков.

В научной литературе термин «риск» закрепился только в XX веке. Однако, независимо от того, что в настоящее время существует большое количество публикаций по вопросам теории рисков, их видам и риск-менеджменту, до сих пор остается актуальной проблема терминологии в области рисков и их клас-

сификация. Понятие рисков различные авторы при кажущейся схожести формулируют по-разному, а критерии классификации недостаточно четки и научно обоснованны. Логично изучать экономическую сущность понятий на основе научного подхода. При этом целесообразно излагать соответствующую позицию, всесторонне рассматривая точки зрения в исторической ретроспективе, а также учитывая публикации, изучающие данную проблематику на основе отечественной, зарубежной литературы и международного опыта.

Проведенный анализ источников показал, что основная часть определений различного вида рисков, регулирующих банковскую деятельность, содержится в законодательстве. При этом различают конкретные виды рисков, применяемые к банкам: валютный, кредитный, операционный, репутационный, риск ликвидности, процентный, инновационный, индивидуальный, системный, стратегический, страховой, риск информационной безопасности и другие.

Большинство дефиниций определяют риск как соответствующую конкретному виду риска сфере. Поэтому имеющееся в экономической литературе понятие слова «риск» достаточно разнообразны.

Трактовки термина «риск», существующие в отечественных и зарубежных экономических источниках, можно объединить в следующие группы:

1. Риск как вероятность ошибки выбора в альтернативных ситуациях (Т. Л. Бартон, М. Ф. Ван Бреда, Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонс, М. А. Рогов; Л. Н. Тэпман, П. Уокер, Э. С. Хендриксен, У. Г. Шенкир и др.).
2. Риск как опасность возможных потерь (И. Т. Балабанов, В. П. Бочарников, С. Н. Возняк, Л. Ф. Догиль, С. В. Свешников, Б. А. Райзберг и др.).
3. Риск как ситуативная характеристика события (И. О. Арлюкова, М. Г. Лапуста, В. Т. Севрук, Н. В. Хохлов, Е. В. Цветкова, Л. Г. Шаршукова).
4. Риск как неопределенность в отношении потерь (В. А. Гамза, Ю. Ю. Ека-
теринославский, Р. А. Шапкин и др.) [5, с. 33].

Экономическая сущность риска имеет сложную природу и связана с принятием решения в условиях неопределенности. Риск – это явление историческое и объединяет опыт деятельности многих поколений в различных условиях, которое оказывает позитивное или негативное воздействие на результаты деятельности [4, с. 35].

В отечественной практике теория риска получила свое распространение среди научного сообщества только в результате развития коммерции и перехода к рыночным отношениям. Спутником любой предпринимательской деятельности является риск. Проблема сокращения риска не утрачивает своей актуальности, так как ввиду постоянного технологического прогресса, финансовой глобализации и периодических экономических кризисов появляются новые виды рисков. В условиях кризисной экономики решению данной проблемы уделяется значительное внимание со стороны кредитных организаций и центральных банков, обладающих функциями регулятора.

Экономические риски – это система, состоящая из совокупности различных видов рисков. В их состав входят банковские риски, и, несмотря на отнесение данных рисков к самостоятельной категории, они сложны по своей природе и подвержены влиянию со стороны других экономических рисков [7, с.125]. Это дает возможность отнесения банковских рисков к рискам специфическим.

Банковская система является существенным элементом национальной и международной экономики, так как выполняет важнейшие функции накопления и перераспределения капитала, а также изменения и регулирования расчетов, обеспечивая непрерывность производства товаров и услуг, стимулируя, таким образом, инвестиционную активность, потребление и спрос [3, с. 34].

Для обеспечения эффективного развития и роста отраслей экономики необходимо стабильное функционирование банковской системы. Важно не допускать возникновения кризисных явлений внутри системы банка, чтобы свести к минимуму их распространения в другие отрасли экономики. Это определяет необходимость контроля и оптимизации рисков, к которым склонна банковская система [6, с. 82].

К основным причинам возникновения банковского риска относятся: кризисы в экономике, процессы инфляции, внешняя задолженность, доходы банка, инновации в финансовой сфере и др.

Основой банковского дела является принятие рисков. Если риски можно контролировать, то коммерческие банки стабильно осуществляют хозяйственную деятельность. Однако вероятность получения убытков уменьшает возможность поступления сверхприбыли. Доходность и риск имеют прямолинейную зависимость [1, с. 2].

В настоящее время экономика часто подвержена кризисам, поэтому вопросы исследования банковских рисков являются актуальными для современных ученых, банковских специалистов, а также для юридических и физических лиц, которые пользуются услугами банков.

Кризисы, затрагивающие банки, оказывают влияние на интересы широко круга клиентов, которые доверили свои денежные средства банкам. В данном случае банки рискуют как собственными, так и привлеченными средствами. Серьезные финансовые потери участников переносятся тяжелее, чем кризисы производства, поскольку связаны друг с другом денежно-кредитными обязательствами.

Должное внимание проблемам банковских рисков до недавнего времени не уделялось. Это напрямую связано с тем, что почти шестьдесят лет банки, основанные на государственной форме собственности, не ощущали в своей деятельности рисков. С 1930-х гг. банковская система работала в основном с государственными предприятиями и организациями.

Ритмичный банковский бизнес с традиционными методами управления, который приносил предсказуемую и солидную прибыль, в начале 1980-х гг. пре-

вратился в конкурентное и рисковое предприятие. Причинами таких изменений стало давление издержек и конкуренции со стороны иностранных банков, усиленное влияние регулирующих органов, а также колебание валютных курсов и процентных ставок. Трансформация финансовой системы привела к расширению предлагаемых услуг, увеличению банковских расходов на технологические разработки и сокращению кредитных организаций. В банковской деятельности появилось большое количество менее прогнозируемых рисков, что потребовало выработки новой концепции оценки и управления банковскими рисками.

В современном обществе из-за того, что банки занимают агрессивную позицию друг к другу, проводя более рискованные сделки и операции, внимание к банковским рискам только возрастает. Наиболее востребованными банковской наукой и практикой становятся идеи предупреждения и уменьшения рисков. Однако вопрос сущности банковских рисков остается дискуссионным и в настоящее время.

Рассмотрев точки зрения авторов, можно сделать вывод, что трактовка понятия «банковский риск» неоднозначна ввиду ряда проблем:

- неоднозначности определения понятия «риск»;
- разделения рискообразующих факторов от самих рисков;
- создания малоэффективной системы управления рисками.

Чтобы дать полную оценку понятию банковского риска, следует определить его сущность, которая выражается в функциях. Существуют следующие функции риска:

1. Аналитическая – заключается в постоянном мониторинге внешних и внутренних факторов риска, их источников с целью выбора стратегии поведения банков.

2. Защитная – предполагает обеспечение защиты от возможных потерь путем определенных мероприятий (диверсификация, страхование, создание резервов, хеджирование и др.).

3. Инновационная – предусматривает технологический прогресс в системе управления рисками в результате поиска новых нестандартных подходов к их оценке.

4. Регулятивная – выражается во внутреннем контроле над накоплением рисков для поддержания финансовой устойчивости и внешнем регулировании путем установления обязательных нормативов для коммерческих банков.

В итоге при трактовке понятия «банковский риск» можно выделить ряд характеристик:

- неопределенность наступления события;
- существование вне зависимости от его идентификации субъектом;
- влияние на финансовое состояние;
- принятие альтернативных решений [3, с. 209].

Отсутствие единого мнения у исследователей о сущности банковского риска свидетельствует о многогранности и неоднородности данного понятия. Всесторонне осмыслив различные научные взгляды на понятие термина «банковский риск», нами уточнена и конкретизирована его дефиниция, более точно отражающая положительную сторону риска.

Банковский риск – имманентное условие для реализации действия или бездействия с вероятными неудовлетворительными последствиями, выражающееся в возможности получения отрицательного результата в банковской сфере и требующее принятия решения о необходимости осуществления оптимизирующих действий.

Нами выделены сущностные характеристики банковских рисков, которые в полной мере отображают черты и суть понятия «банковский риск» (рис. 1):



Рис. 1. Сущностные характеристики банковских рисков

К особенности банковского бизнеса относится управляемость рисками. Важно уметь прогнозировать и управлять банковскими рисками, вовремя оценивать риски на финансовом рынке. Исследование основных видов банковских рисков и их минимизация являются существенной задачей для коммерческих банков. Но только благодаря верной классификации банковских рисков их можно качественно оценить, а в дальнейшем управлять и контролировать.

Сегодня отечественные коммерческие банки применяют систему управления рисками для того, чтобы минимизировать разницу между ожидаемой и ре-

альной прибылью. Современные системы управления основаны на требованиях Центрального банка и рекомендациях Базельского комитета.

Базельский комитет по банковскому надзору был создан в 1974 г. президентами центральных банков стран «группы десяти» в швейцарском Базеле и является важнейшим мировым стандартом регулирования банковской деятельности. В состав комитета входят представители центральных банков и основных международных финансовых организаций крупнейших стран.

Базельский комитет систематизировал банковский риск по цели применения. В основных документах Базельского комитета перечисляются следующие виды риска: процентный риск, риск потери ликвидности, рыночные риски, риск расчетов в валютных операциях, риск электронных банковских операций, риски деривативов, операционный риск. Приведенная классификация принята в качестве основополагающей для большинства развитых стран. Она наглядно демонстрирует основную суть рисков, связанную с банковской деятельностью.

Для минимизации потерь при осуществлении банковской деятельности и создания эффективной системы управления рисками следует уточнить их классификацию. Для этого целесообразно использовать виды рисков, которые предложены в официальных документах по банковской деятельности.

Данная классификация определяет место каждого риска в общей системе, а также дает возможность проводить комплекс мероприятий с целью повышения эффективности внутреннего контроля при осуществлении банковских операций (рис. 2). На её основе можно моделировать банковскую деятельность. Важность классификации банковских рисков заключается в выборе соответствующего метода анализа того или иного риска, оценки его уровня и степени влияния на деятельность банка в целом.

Таким образом, можно сделать вывод, что банковская деятельность изначально несёт в себе риски. Это связано с неопределённостью внешней среды, в которой она находится. Для достижения качественного уровня управления рисками необходимы четкая формулировка определения банковских рисков и их классификация. Рисковая ситуация, которая возникает в банковской сфере, характеризуется следующими параметрами: воздействием внешней среды, дефицитом времени и недостаточностью информации.

Несмотря на быстрое распространение практики управления рисками в банках, до сих пор существуют различные трактовки их понятия. Проблемы, связанные с неопределенностью и банковскими рисками, сложны и многообразны.



Рис. 2. Классификация банковского риска

Банковские риски – это сложная система, включающая совокупность факторов (источники возникновения, критерии и принципы), которые взаимодействуют как внутри, так и вне банка и находятся в постоянном движении и эволюции.

1. Алиев Б. Х., Идрисова С. К., Рабаданова Д. А. Оценка кредитного портфеля в целях обеспечения устойчивости банковского сектора региона // Финансы и кредит. 2011. № 25. С. 2–8.

2. Иванов О. Б., Егорова Е. А. Состояние и направления развития системы внутреннего аудита, внутреннего контроля и управления рисками в компаниях с государственным участием // ЭТАП: Экономическая теория, анализ, практика. 2017. № 6. С. 7–28.

3. Корсаков Е. В. Основные подходы к определению понятия банковского риска // Молодой ученый. 2019. №25. С. 205–208.

4. Марамыгин М. С., Балин С. Е. Риск и его место в банковской деятельности // Известия уральского государственного экономического университета. 2010. №4. С. 34–39.
5. Мизгулин Д. А. Методологические подходы к определению содержания рисков в сфере налогообложения и налоговых рисков // Известия СПбУЭФ. 2011. №1. С. 31–35.
6. Оценка кредитоспособности заемщиков в банковском риск-менеджменте : учеб. пособие / Е. П. Шаталова, А. Н. Шаталов. 2-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2012. 168 с.
7. Семенова К. А., Кутукова Л. Т. Банковские риски: сущность и классификация // Молодой ученый. 2019. №38. С. 125–127.

**Российская Федерация и Турецкая Республика:
новый уровень международного сотрудничества в условиях роста
геополитической напряженности**

А. В. Фатеева,
магистрант

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»

В работе рассматриваются актуальные аспекты формирования экономических отношений между Россией и Турцией, области экономического сотрудничества, последствия современных геополитических потрясений. Рассмотрено актуальное состояние двустороннего экономического сотрудничества, обосновываются перспективы развития торгово-экономических отношений между Россией и Турцией.

Ключевые слова: торгово-экономическое сотрудничество, внешнеполитическое сотрудничество, международная торговля, санкции, Россия, Турция.

Российско-турецкие отношения имеют сложную многовековую историю. Наряду с войнами на территории Балкан, Кавказа и Ближнего Востока международные отношения наших стран также характеризовались длительными периодами взаимовыгодного торгово-экономического, политического и культурного сотрудничества. К началу XX века международное сотрудничество между Россией и Турцией перешли на новый уровень.

Дипломатическое сотрудничество между странами было установлено в 1921 г. в результате подписания Договора о дружбе и братстве. В течение длительного периода российско-турецкое сотрудничество интенсивно развивалось до наступления политического кризиса 2016 г.

Политический кризис характеризуется ухудшением динамического сотрудничества России и Турции в связи с уничтожением ВВС Турции российского военного самолета 24 ноября 2015 г. Двустороннее сотрудничество между Россией и Турцией было приостановлено, однако обе стороны не прекращали попыток нормализации международных отношений.

После ряда двусторонних контактов (рабочего визита Р. Т. Эрдогана в Санкт-Петербург, встреча Президентов РФ и Турецкой Республики «на полях» Мирового энергетического конгресса в Стамбуле) были возобновлены межпарламентские связи. Другим ударом по двусторонним отношениям стало террористическое нападение в Анкаре (19 декабря 2016 г.), в результате которого был убит Посол Российской Федерации в Турецкой Республике А. Г. Карлов. Правительство Турецкой Республики оценило это как «провокацию» против Турции и турецкого государства и народа, а также дестабилизацию процесса возобновления двустороннего российско-турецкого сотрудничества. Правительства обеих стран договорились об установлении непосредственного взаимодействия следственных органов обеих стран для проведения основательного расследования этой трагедии.

В связи с политическим кризисом был значительно снижен товарооборот России и Турции с 2014 по 2016 г. на 50,95 % (на 16, 1 млрд долл.). В ходе двусторонних переговоров стороны пришли к соглашению что выгоднее иметь дружественные взаимовыгодные отношения нежели находится в процессе политического кризиса.

На сегодняшний день Российская Федерация и Турецкая Республика стали основными торговыми партнерами. Наблюдается прирост российских туристов в Турецкую Республику, увеличиваются двусторонние инвестиционные потоки, растут масштабы энергетического сотрудничества и прослеживается тенденция к расширению культурного сотрудничества обеих стран.

Регулирование торгово-экономических отношений происходит на базе более двух десятков нормативно-правовых документов [1], основные из которых представлены на рис 1.

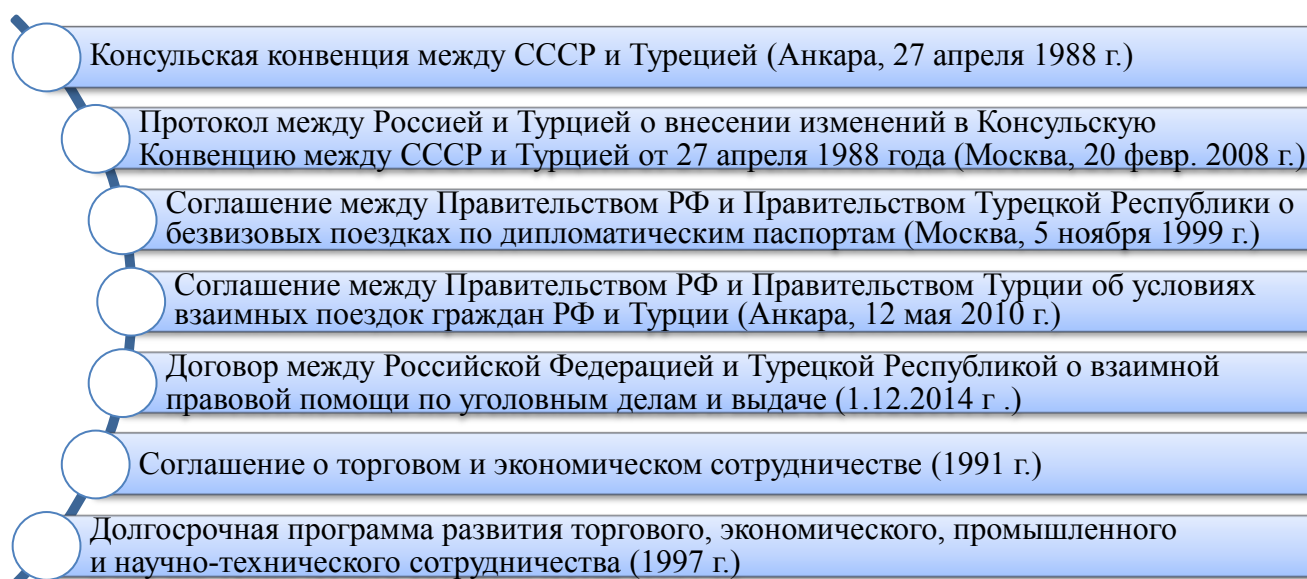


Рис. 1. Нормативно-правовая база регулирования двустороннего сотрудничества России и Турции

Турецкая республика занимает основное место в мировой политике, экономике и в системе внешнеполитических и внешнеэкономических связей нашей страны. За последние 20 лет наблюдается значительно больший прорыв в сфере двустороннего сотрудничества между Россией и Турцией. В 1990-х гг. основывались отношения, а в период с 2000-х гг. и по настоящее время прослеживается динамичный рост сотрудничества в разнообразных сферах экономической деятельности [2].

По данным Федеральной службы государственной статистики, в 2018 г. увеличился товарооборот между Россией и Турцией на 15,84 % и составил 25,6 млрд долл. по сравнению с предыдущим годом. Турецкая Республика занимала 6-е место среди внешнеторговых партнеров России (5-е место по экспорту и 12-е место по импорту).

Но в 2019 г. наблюдается значительный спад товарооборота, и это снижение составляет 21,73 млрд долл. (84,88 %).

Рассмотрим структуру товарооборота России и Турции за 2015–2019 гг. (рис. 2).

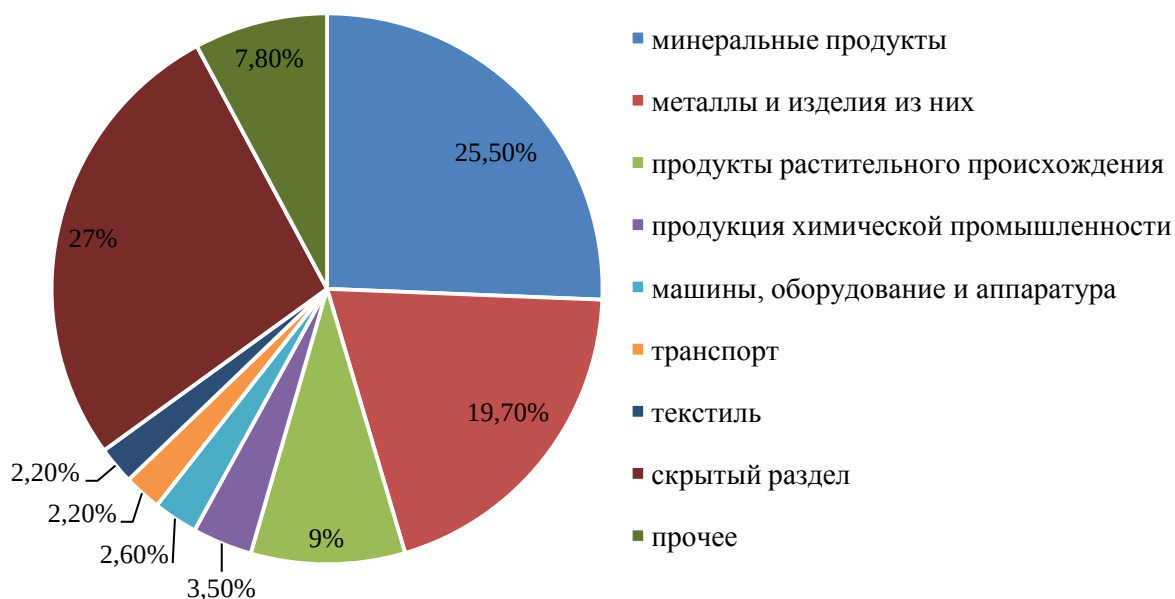


Рис. 2. Структура товарооборота России и Турции в 2015–2019 гг.

На рис. 2 видно, что большую долю экспорта России в Турцию занимают минеральные продукты, металлы и изделия из них и продукты растительного происхождения (25,5 %). Самую большую долю занимает такая группа, как «Скрытый раздел» (27 %).

Наиболее успешное сотрудничество России и Турции наблюдается в сфере энергетики, туризма и культуры. В 2017 г. был подписан контракт на поставку зенитных ракетных систем С-400. В 2019 г. этот контракт был выполнен: поставлено Турции четыре дивизиона С-400 на сумму 2,5 млрд долл. [3].

Развитие в области атомной энергетики прослеживается реализацией крупнейшего совместного проекта по возведению российскими специалистами атомной электростанции (АЭС) «Аккую». Турция планирует пуск первого блока АЭС в 2023 г.

Россия является одной из крупных импортеров Турции природного газа. В 2016 г. между странами было подписано соглашение на строительство нового газопровода из России в Турцию «Турецкий поток». Спустя четыре года, 8 января 2020 года, лидеры стран официально открыли газопровод «Турецкий поток» и он был запущен. Данный газопровод позволит поставлять газ не только Турецкой республике, но и странам Южной и Юго-Восточной Европы.

Россия экспортирует пять основных востребованных товаров для турецкого рынка. Одним из главных экспортируемых товаров является необработанное просо и кормовое для сельскохозяйственных животных, а также для продовольствия. Экспорт проса увеличивается во втором квартале 2018 г. и составил 72,1 %.

Ростовская область заняла 73 % рынка внешнеторгового оборота и стала главным российским экспортером. На остальные 27 % приходится еще 13 субъектов России. Весь объем экспорта проса за второй квартал 2018 г. составляет 4 млн долл. Доля всего экспорта проса из России – 53,6 % [4].

На втором месте одним из популярных товаров среди предпринимателей Турецкой Республики является гомогенизированный табак. За второй квартал 2018 г. экспорт российского табака составляет 4,3 млн долл. Большая часть (91,1 %) товара было отправлена из Липецкой области. Доля Турции в российском экспорте составила 41,8 % [5].

Третьим товаром для предприятий Турецкой Республики является импорт бумаги из России. Значительно большую часть экспорта в Турцию данного товара приходился в 2018 г. на Республику Коми. Она занимала долю в 51,3 % среди 8 регионов-экспортеров. Доля всего экспорта бумаги в Турцию составила 26,7 %.

Следующим товаром, экспортируемым в Турцию из России, является стеклянная тара (ампулы, бутылки, флаконы и др.). Объемы экспорта стеклотары не так велики и составляют всего 740 тыс. долл. Главным российским регионом-экспортером стеклотары является Нижегородская область. Из данного региона было отправлено 51,7 % от общего объема стеклянной тары. Доля Турции в российском экспорте составила 91,4 %.

Последним из главных экспортируемых товаров является такая позиция, как черные металлы. Большая часть черных металлов была отправлена из Санкт-Петербурга (40,4 %). Всего доля Турции составляла 66,3 % (327 млн долл.).

Таким образом, двустороннее торгово-экономическое сотрудничество между Россией и Турцией является важным фактором экономического роста для нашей страны в условиях санкционной политики. Кроме этого, тесное и взаи-

мовыгодное экономическое партнерство создает необходимые предпосылки для политического сотрудничества и обеспечения безопасности в условиях роста геостратегической напряженности.

1. Национальные модели экономических систем : коллективная монография. Краснодар: Краснодарский ЦНТИ – филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2019. 445 с.
2. Петров О. В. Российско-турецкие экономические отношения на современном этапе развития // Торговая политика. М., 2018. №3 (15). С. 32–54.
3. Свистунова И. А. Турция и сирийский кризис: вызовы и возможности для внешней политики Анкары // Проблемы национальной стратегии. 2018. №1 (46). С. 74–96.
4. Султыгова Д. М., Руднева А. О. Российско-турецкое сотрудничество в сфере научно-технической и инновационной деятельности // Вестник Евразийской науки. 2018. №5 [Электронный ресурс]. URL: <https://esj.today/PDF/83ECVN518.pdf> (дата обращения: 30.03.2020).
5. Товарооборот России и Турции: Российское государственное информационное агентство федерального уровня [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/ekonomika/7477891> (дата обращения: 30.03.2020).
6. Экспорт и импорт России по товарам и странам: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <https://ru-stat.com/date-Y2018-2019/RU/export/TR> (дата обращения: 30.03.2020).

Залог как способ обеспечения возвратности кредита и перспективы его развития

Е. М. Шелег,
к.э.н., доцент кафедры финансов
УО «Белорусский государственный экономический университет»
Н. Н. Шульга,
магистрант кафедры финансов
УО «Белорусский государственный экономический университет»

В статье дана характеристика залога как способа обеспечения возвратности кредитных ресурсов. Рассмотрены основные виды залога, показаны их достоинства и недостатки. Обоснована необходимость внедрения в банковскую систему Республики Беларусь такого вида залога, как залог прав на объекты интеллектуальной собственности, что будет способствовать ускорению научно-технологического развития страны. Также даны предложения для более широкого использования данного вида залога.

Ключевые слова: обеспечение возвратности кредита, ипотека, товары в обороте, имущественные права, интеллектуальная собственность, секьюритизация, технологическая экономика.

Кредитные операции составляют основу активной деятельности любого банка, а также являются одной из важнейших его функций, поскольку их успешное осуществление ведет к получению основных доходов, повышает надежность и устойчивость кредитного учреждения, а также способствует развитию экономики страны. Осуществляя кредитные операции, банки всегда идут на риски. Наиболее существенным является риск невозврата кредитных средств. Поэтому для его снижения банки используют различные инструменты. Один из них – применение различных способов обеспечения возвратности кредитов.

В банковской практике Республики Беларусь залог является наиболее распространенным способом обеспечения исполнения обязательств. Как известно, предметом залога может служить любое имущество, в том числе вещи и имущественные права (требования) [1]. Каждый из них имеет свои преимущества и недостатки.

Залог недвижимого имущества (ипотека) является наиболее распространенным и надежным видом обеспечения исполнения обязательств и обладает большей стимулирующей функцией, чем залог иных видов имущества. Также данный вид залога считается наиболее ликвидным. Недвижимое имущество практически не может быть утрачено вследствие явлений природного характера, и его использование дает достаточные основания полагать, что экономические интересы банка будут защищены.

Недвижимость и земельные участки остаются одними из наиболее привлекательных объектов, принимаемых банками в обеспечение выдаваемых кредитов. Однако здесь может возникнуть ряд юридических проблем при удовлетворении банком своих требований к должникам за счет такого предмета залога.

В настоящее время процедура удовлетворения требований банка как залогодержателя за счет предмета залога в большинстве случаев является длительной и громоздкой. Как правило, необходима реализация заложенного имущества путем продажи с публичных торгов в порядке, предусмотренном законодательством. В случае обращения взыскания в судебном порядке срок реализации имущества увеличится в отличие от договора о залоге или нотариально удостоверенного соглашения об удовлетворении требований залогодержателя без обращения в суд.

Еще одно препятствие в обращении взыскания на заложенное жилье связано с правом пожизненного пользования жильем по завещательному отказу. В случае обращения взыскания на жилое помещение, находящееся в залоге у банка, его продажи, право владения и пользования этим жилым помещением граждан,

обладающих правом пожизненного пользования заложенным жилым помещением по завещательному отказу, не прекращается с момента государственной регистрации перехода права собственности на это жилое помещение [2].

Также в случае конфискации у собственника заложенного имущества в качестве санкции за преступление или иное правонарушение залог в отношении такого имущества прекращается. Это не увязывается с самой сутью залога и нарушает права залогодержателей.

Все вышеуказанные обстоятельства создают затруднения для банков в оперативном и полном удовлетворении своих требований.

Не менее распространённым видом залога является залог товаров в обороте. При данном виде залога залогодатель не ограничен в проведении обычных коммерческих операций, он может продавать и закупать товары. При этом товары остаются у залогодателя, и ему предоставляется право изменять состав и натуральную форму заложенного имущества (товарных запасов, сырья, готовой продукции и др.). Залогодателю важно соблюдать лишь условия: общая стоимость товаров обязана соответствовать цене, предусмотренной договором о залоге, а их ликвидность не должна изменяться.

Для кредитора реализация товаров в обороте, на которые обращено взыскание, происходит значительно быстрее, чем недвижимого имущества. Однако данный вид залога имеет определенные недостатки. Так, важными факторами при оценке залога товаров в обороте является возможность компании собственника обеспечить поддержание неснижаемого товарного остатка на складе, а также ликвидность готовой продукции. В виду того что товары в обороте находятся в постоянном движении, существует риск снижения объема и стоимости товарной массы и, следовательно, возникает риск снижения обеспечения основного обязательства. Все это требует отлаженной системы контроля выполнения залогодателем его обязанностей, включающей высококвалифицированных специалистов по данному виду залога, а также надежную оценку стоимости товаров, становящихся предметом залога взамен выбывших.

Оборудование и автотранспортные средства как разновидность залога менее предпочтительно для банков. Поскольку кредитование в основном осуществляется на длительный период, следует учитывать изменение стоимости предмета залога во времени, т. е. банкам необходимо принимать во внимание изменения стоимости имущества в течение срока действия кредитного договора и, возможно, последующего обращения взыскания на предмет залога. Такие изменения будут обусловлены тенденциями рынка, свойствами самого имущества (например, износ, экономическое устаревание), необходимостью производства вложений для поддержания качественного состояния имущества (ремонт и т. п.). Таким образом, банк может столкнуться с ценовым риском, когда цена реализации будет отличаться от первоначальной рыночной, т. е. кредитор

не сможет вернуть кредитные средства и компенсировать свои убытки в полном объеме.

При оценке такого оборудования необходимо проводить обширные исследования в поисках сравнительной стоимости его аналогов либо оценивать технологическую линию как часть бизнеса, вычлняя из нее долю дохода, генерируемую этим оборудованием. Еще более усложняется процесс оценки залогового оборудования, если оно уникальное и прямых аналогов у него нет. Все это приводит к тому, что при необходимости реализации банком предметов этого вида залога в будущем они признаются ломом с соответствующей стоимостью, из которой еще надо вычесть затраты на демонтаж и транспортировку.

Помимо вышеперечисленного предметом залога могут выступать имущественные права и ценные бумаги.

В банковской практике предметом залога имущественных прав чаще всего является право требования платежа за товары, работы, услуги. Редко встречается залог прав требований на поставку товаров, выполненных работ, оказанных услуг.

В качестве предмета залога имущественных прав также могут выступать права аренды, права на долю в уставном фонде, права залога, некоторые исключительные права на объекты интеллектуальной собственности.

Имущественное право может быть выражено и ценной бумагой. В данном случае в залог могут приниматься акции, облигации, векселя, сберегательные и депозитные сертификаты. Однако банками данный вид залога применяется редко по причине недостаточной финансовой грамотности потенциальных кредитополучателей, отсутствия у большинства из них данного вида имущества и неразвитости корпоративного сегмента рынка ценных бумаг в Республике Беларусь. Можно полагать, что имеется большой потенциал к расширению данного вида залога на фоне предпринимаемых государством усилий по развитию фондового рынка в стране.

Одним из перспективных видов залога в нашей стране является залог прав на объекты интеллектуальной собственности. В основном все кредиты предоставляются исключительно под материальные активы, хотя Гражданским кодексом и предусмотрен такой способ обеспечения, как залог прав интеллектуальной собственности. Так, законодательством установлено, что предметом залога могут быть имущественные права, удостоверяемые патентом, а также право на товарный знак [3; 4].

Можно констатировать, что если с юридической точки зрения в залог допустимо принять любое право на объекты интеллектуальной собственности, то с экономической – оправдан залог только исключительных прав, поскольку реально служить обеспечением может только монопольное право, способное генерировать финансовые потоки через отчуждение либо лицензирование.

Впрочем, даже залог исключительных прав возможен далеко не во всех случаях. Так, по мнению российских специалистов, залог первоначальных авторских прав недопустим, но приемлем залог права на получение авторского вознаграждения. Залог права, подтвержденного патентом (на изобретение, полезную модель и т. д.), возможен. Право на объект промышленной собственности, переданное по лицензионному договору, также может быть заложено лицензиатом с согласия лицензиара. Однако в обоих случаях такие договоры подлежат регистрации. Право на фирменное наименование является неотчуждаемым, поэтому может быть заложено только вместе с самим предприятием. Право на товарный знак свободно отчуждаемо, поэтому при условии регистрации допускается как залог права на товарный знак, так и права пользования им [5; 6]. Все это может быть актуально и для Республики Беларусь.

Кроме того, на текущий момент отсутствует практика использования залога прав интеллектуальной собственности при осуществлении активных операций, что не позволяет компетентно судить о рисках, связанных с данным видом залога на различных стадиях кредитного процесса.

Помимо существования проблем правового регулирования вопросов залога прав на объекты интеллектуальной собственности, также мало развита методика их оценки. Вместе с тем ввиду рискованности предоставления кредитов под такой залог необходимо активное использование секьюритизации на финансовом рынке страны. Стоит отметить, что принятие Указа Президента Республики Беларусь от 16.05.2017 г. № 154 «О финансировании коммерческих организаций под уступку прав (требований)» вводит институт секьюритизации, который может поспособствовать развитию залога объектов интеллектуальной собственности [7]. Такой вид залога является высокорисковым, но вместе с тем в зарубежной практике секьюритизация является испытанным способом снижения рисков не только неточной оценки прав интеллектуальной собственности, но и их недостаточной ликвидности.

Внедрение в деятельности банка новых видов залога сопровождается определенными трудностями. Например, если для залога недвижимого имущества уже имеются разработанные и согласованные формы договоров залога, то для объектов интеллектуальной собственности их попросту нет. Утверждение и согласование же новой формы договора требует не только много времени, но и профессионалов в данной области.

Несмотря на то что залог объектов интеллектуальной собственности несет в себе высокие риски, его следует использовать для обеспечения возвратности кредитов с целью диверсификации рисков. Здесь стоит рассмотреть опыт зарубежных стран в данной области. Механизм кредитования под залог объектов интеллектуальной собственности хорошо развит в США, Канаде, Великобритании, Франции и некоторых других странах Европейского союза.

В Великобритании залогодержатель имеет право продать патенты в случае невыполнения залогодателем своих обязательств. Если залогодержатель получает в залог не только патенты, но и другие бизнес-активы, то он имеет право назначить уполномоченного администратора для управления бизнесом залогодателя, нарушившего обязательства. Залогодатель также имеет право назначить преемника на патенты, которые являются предметом залога. В этом случае преемник может продавать патенты или собирать доходы от их использования в целях погашения кредита, полученного под залог этих патентов. При этом залогодержатель должен иметь гарантию того, что ценность заложенных патентов сохраняется. В договоре он может возложить обязательства на залогодателя по соблюдению такой гарантии.

В странах Европейского союза предусмотрено обеспечение под залог товарных знаков, а также патентов. В частности, товарные знаки независимо от предприятия могут выступать в качестве залога или быть предметом вещных прав.

В Кодексе интеллектуальной собственности Франции предусмотрены специальные нормы о залоге права на использование программного обеспечения.

В Австрии и США предметом залога являются не исключительные права, а сам патент как движимое имущество.

Наиболее проработанными являются нормы о залоге патентных прав в Нидерландах. Здесь предметом залога могут выступать права на базы данных, промышленные образцы, патенты, товарные знаки и фирменные наименования [8].

Республика Беларусь может исследовать практику применения такого вида залога в других странах для проведения соответствующих реформ. Следует отметить, что залог прав на объекты интеллектуальной собственности является самым перспективным, поскольку все больше появляется новых компаний-инноваторов, у которых основная часть активов в нематериальной форме. Им, как и прочим предприятиям, требуются дополнительные финансовые ресурсы, которые можно получить у банка и, как правило, под залог. Если же в залог можно будет предоставлять права на объекты интеллектуальной собственности, то это даст их владельцам необходимые средства для дальнейшего развития.

В целях содействия развитию кредитования под залог объектов интеллектуальной собственности можно предложить следующие меры:

- 1) дальнейшее совершенствование законодательства, регулирующего залоговые отношения с исключительными правами на объекты интеллектуальной собственности. Должны быть выработаны нормативные правовые механизмы кредитования под залог исключительных прав;

- 2) создание специализированных организаций, осуществляющих оценку стоимости объектов интеллектуальной собственности, покупку патентов, про-

дажу лицензий, а также готовых разделять риски банка путем выкупа заложенных объектов интеллектуальной собственности;

3) привлечение для оценки наиболее компетентных оценщиков, специализирующихся в оценке нематериальных активов и высокотехнологичного бизнеса;

4) активное развитие теоретических и практических компетенций оценщиков стоимости исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности (включая специализированные образовательные программы повышения квалификации по оценке объектов интеллектуальной собственности для целей залога);

5) развитие рынка объектов интеллектуальной собственности, в том числе с помощью механизмов государственной поддержки предприятий в области инновационных технологий.

Реализация перечисленных мер сделает возможным расширение кредитной поддержки банками отечественных инновационно ориентированных предприятий, а также будет способствовать развитию новой, технологической экономики.

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 7 дек. 1998 г. № 218-З: в редакции Закона Респ. Беларусь от 17.07.2018 г., № 135-З // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2019 (дата обращения: 18.03.2019).

2. Жилищный кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 28 авг. 2012 г. № 428-З: в редакции Закона Респ. Беларусь от 13.11.2017 г., № 68-З // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2019 (дата обращения: 18.03.2019).

3. О патентах на изобретения, полезные модели, промышленные образцы : закон Респ. Беларусь, 16 дек. 2002 г., № 160-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.12.2017 г., № 88-З // СПС «Консультант Плюс»: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2019 (дата обращения: 18.03.2019).

4. О товарных знаках и знаках обслуживания : закон Респ. Беларусь, 05 фев. 1993 г., № 2181-XII: в ред. Закона Респ. Беларусь от 09.07.2012 г., № 389-З // СПС «Консультант Плюс»: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2019 (дата обращения: 18.03.2019).

5. Богатырев Ф. О. Залог прав // Актуальные проблемы гражданского права. М., 2002. Вып.4. С. 194–195.

6. Кастальский В. Н. Залог исключительных прав. М.: Статут, 2008. 77 с.

7. О финансировании коммерческих организаций под уступку прав (требований) : указ Президента Респ. Беларусь, 11 мая 2017 г., № 154 // СПС «КонсультантПлюс»: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2019 (дата обращения: 18.03.2019).

8. Месяц М. А. Залог прав на объекты интеллектуальной собственности: европейский опыт и возможности для России // Фундаментальные исследования. 2017. № 3. С. 160–165.

Роль малого и среднего предпринимательства в развитии Арктической зоны Российской Федерации

А. П. Шихвердиев,

*д.э.н., профессор, зав. кафедрой ЭТиКУ
ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»*

А. А. Вишняков,

*к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»*

Л. В. Гудырева,

*к.ф.н., доцент
ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»*

Н. И. Обрезков,

*эксперт Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления
и венчурного инвестирования
ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»*

М. А. Ичёткина,

*эксперт Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления
и венчурного инвестирования
ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»*

В статье рассматривается роль Арктики в государственной политике России, рассмотрены стратегические задачи развития северных территорий. Авторами обоснована необходимость развития малого и среднего предпринимательства в целях социально-экономического развития Арктической зоны РФ в целом, а также повышения общего уровня жизни коренных народов Севера.

Ключевые слова: *малое и среднее предпринимательство, Арктическая зона России, поддержка северных территорий, государственное регулирование, экономическое развитие.*

На сегодняшний день по Арктике принят ряд нормативных актов. В том числе «Основы государственной политики РФ в Арктике на период до 2035 года» (принят указом Президента РФ от 5 марта 2020 г.). В связи с этим важным является обсуждение механизмов реализации государственной политики в Арктике.

Как известно, объективные недостатки системы государственного регулирования социальных и экономических процессов и государственной поддержки

северных территорий России требуют выработки новой стратегии развития, усиления роли государства в регулировании экономики и социальной сферы. Необходим дифференцированный подход к регионам Севера — учет многообразия факторов при выработке региональной экономической политики, определении методологии формирования стратегии государственной региональной политики развития северных территорий, государственных и региональных программ их социально-экономического развития.

Выявилась необходимость разработки научных основ и методологии формирования стратегии экономического развития регионов Севера с учетом специфических условий северных территорий, особенностей реформирования сложившейся экономической базы и социальной сферы, целесообразности обеспечения государственной поддержки в реализации региональных интересов в сочетании с общенациональными, создания хозяйствующим субъектам равных с другими регионами России условий деятельности.

Особую роль на Севере России играет Арктическая зона. Общеизвестно, что она является крупнейшим сырьевым резервом страны, где сохранились практически нетронутые ресурсы углеводородного и минерального сырья глобального значения.

Ресурсный потенциал Арктической зоны создает особо благоприятные предпосылки для долгосрочных и среднесрочных структурных преобразований в стране, связанных с необходимостью реструктуризации промышленного производства во многих регионах страны, базирующихся на сырьевых потоках, поступающих с северных территорий. Однако экономически эффективное функционирование Арктической зоны невозможно без активной регулирующей роли государства, государственной поддержки. Необходимо законодательное оформление специфики экономического пространства Арктической зоны и районов Крайнего Севера России.

Стратегической задачей государственной экономической политики в Арктике является достижение положительной динамики развития производства с позиции долгосрочных геополитических и народнохозяйственных интересов страны, в т. ч. создание благоприятных условий жизнедеятельности и повышения уровня жизни населения Арктики. Экономической основой такой динамики должно быть эффективное использование сырьевых ресурсов на новой инновационной основе [1].

К определению границ мировой Арктики до настоящего времени единые научные подходы не определены. Программа развития Арктики ООН (1995 г.) предусматривала три возможных варианта прохождения границы:

- 1) по Северному полярному кругу (66,60 северной широты);
- 2) по границе тундровой зоны;
- 3) по плотности населения (менее одного человека на км² в северной зоне).

Поскольку географический подход (первый) наиболее простой и понятный, то он сейчас является основным, в соответствии с которым площадь мировой Арктики составляет 21 млн км², в т. ч. площадь суши — около 8 млн км². Однако на практике каждое государство само определяет границы Арктики (как и Севера), в связи с чем они получают географо-административное оформление.

2 мая 2014 г. вступил в силу Указ №296, определяющий границы сухопутных территорий АЗРФ. В состав АЗРФ включены территории восьми субъектов РФ:

- Мурманской области;
- семи муниципальных образований Архангельской области;
- Ненецкого автономного округа;
- городского округа «Воркута» Республики Коми;
- Ямало-Ненецкого автономного округа;
- городского округа «Норильск», Таймырского Долгано-Ненецкого муниципального района и Туруханского района Красноярского края;
- пяти улусов (районов) Республики Саха (Якутия);
- Чукотского автономного округа;
- а также земли и острова, расположенные в Северном Ледовитом океане, указанные в постановлении Президиума ЦИК СССР от 15 апреля 1926 г. и других актах СССР.

Выделение Арктики в самостоятельный объект государственной политики обусловлено особыми национальными интересами России в этом регионе и его спецификой, охватывающими прежде всего сферы экономики, экологии, обороны, науки и геополитики.

По площади Арктическая зона занимает около 3,1 млн км², или 18 % территории Российской Федерации. Площадь континентального шельфа в Арктической зоне Российской Федерации составляет 4.9 млн км² (около 70 % всего континентального шельфа Российской Федерации).

Основные направления государственной политики Российской Федерации в Арктике и особенности механизма государственного воздействия на экономические процессы в Арктике заключаются в следующем:

- создании благоприятных условий для жизнедеятельности населения и развития промышленного производства с учетом долгосрочных планов развития экономики страны;
- рационализации объема добычи природных ресурсов и обеспечении эффективного функционирования ресурсно-добывающих предприятий, прежде всего топливно-энергетического, горнопромышленного и рыбохозяйственного комплексов;
- обеспечении развития отдельных отраслей и территорий с созданием объектов производственной инфраструктуры, транспорта, связи, жилищно-коммунального хозяйства и комплексного изучения природных ресурсов региона;

- создании благоприятных условий для русских и иностранных инвесторов, направляющих средства на развитие промышленного производства, инфраструктуры региона, решении социальных проблем и осуществлении мероприятий по изучению и защите окружающей природной среды;

- оказании в прогнозном периоде прямой государственной финансовой поддержки социально-экономического развития особо кризисных арктических районов наряду со стимулированием развития местного экономического потенциала;

- осуществлении государственной финансовой поддержки завоза топливно-энергетических ресурсов, продовольствия и непродовольственных товаров первой необходимости в районы с ограниченными сроками завоза грузов (продукции), а также использовании нетрадиционных возобновляемых источников энергии и местных видов топлива;

- осуществлении государственного контроля за ценами и тарифами на услуги естественных монополий, а также применении гибкой системы тарифов на перевозки грузов по СМП;

- углублении взаимодействия федеральных органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по вопросам развития арктических территорий с учетом их общегосударственного значения.

Инвестиционную политику в отношении освоения природных ресурсов Арктики с привлечением различных источников финансирования необходимо осуществлять при регулирующей роли государства, при этом постепенно ликвидировать экономически неэффективные производства, кроме традиционных отраслей хозяйствования коренных малочисленных народов Севера.

Вопросы экологической безопасности приобретают особое значение в связи с повышенной уязвимостью окружающей природной среды, интенсификацией освоения природных ресурсов, переходом России к модели устойчивого развития в интересах нынешнего и будущих поколений. Биологические ресурсы Арктики служат основой жизнедеятельности коренных малочисленных народов Севера, их хозяйственного уклада и культуры. Арктические острова и некоторые континентальные районы располагают уникальными экосистемами, не имеющими аналогов в мире. Там произрастают редкие растения и обитают животные, являющиеся частью генофонда Земли. Поэтому Арктика играет большую роль в сохранении экологического равновесия на планете.

Необходимо проведение государственной экологической экспертизы проектов хозяйственной деятельности, оказывающей отрицательное воздействие на окружающую природную среду, независимо от сметной стоимости этих проектов, и осуществление контроля за размещением в Арктике производств, создающих повышенные нагрузки на окружающую природную среду, а также за производственной деятельностью в Арктической зоне в целом [2].

Осуществление масштабных проектов хозяйственного освоения Арктической зоны, эффективного использования природных ресурсов, социально-экономического развития районов Арктики, реформирования и конверсии предприятий военно-промышленного комплекса в этой зоне, возрождения и комплексного развития Северного морского пути определяет необходимость проведения экономических и социальных исследований по разработке стратегии экономического развития Арктической зоны России в условиях новой экономической политики. Требуется исследование проблем формирования арктических грузопотоков, этапов развития арктической транспортной системы, развития рынка транспортных услуг и перспектив использования Северного морского пути на коммерческой основе, обеспечивающей его самокупаемость и рост коммерческой эффективности. Важным направлением является также исследование проблем интеграции Северного морского пути в мировую транспортную систему и основ государственного регулирования хозяйственной деятельности во взаимосвязи с оборонной деятельностью.

В силу приоритетов прорывного развития России, освоение Севера и Арктики (сырьевая база, военно-космический щит), необходимость перехода от ресурсно-сырьевого к инновационному социально ориентированному сценарию развития, необходим дифференцированный подход с учетом специфики Севера и Арктики и необходимости поддержки малого предпринимательства как потенциального фактора его развития, будущего двигателя экономического роста, основы социальной стабильности [3].

Освоение Арктики – это вызов для обеспечения конкурентоспособности бизнеса. Для этого нужны как разумные меры протекционистской поддержки со стороны государства, так и предоставление возможности работы субъектам малого арктического предпринимательства по заказу, на партнерских началах с крупным бизнесом (в т. ч. зависящим от поставок из других регионов и из-за рубежа), его включение в сферу деятельности крупных компаний. Необходима государственная политика по обеспечению эффективного взаимодействия и взаимозаинтересованности крупных компаний и малого бизнеса арктических территорий.

Без решения или хотя бы обозначения указанных выше глобальных вопросов в будущей модели развития невозможно грамотное решение текущих проблем, в т. ч. одного из приоритетных направлений, обозначенных Президентом России – развития малого предпринимательства, в т. ч. в Арктике, которое является локомотивом роста и развития экономики.

Из-за экстремальных климатических условий Арктики себестоимость ведения хозяйственной деятельности выше, чем в иных регионах России. Потенциальным предпринимателям и инвесторам это может показаться преградой для ведения деятельности в Арктическом регионе.

В соответствии с мировой практикой неперенным условием успеха в развитии малого бизнеса является положение о том, что малое предпринимательство нуждается во всесторонней и стабильной государственной поддержке.

Даже если бизнес не приносит ощутимой прибыли, он всё же может быть очень важен в социальном плане. Например, северные регионы характеризуются оттоком населения и безработицей выше средней по России. В том числе малый бизнес мог бы обеспечить занятость и приток новых кадров в населённые пункты.

Особенностью российской Арктики является наличия большого количества монопрофильных населённых пунктов, существование которых неразрывно связано с одним или несколькими технологически связанными предприятиями. Такая зависимость несёт в себе большие риски. Решением проблемы моногородов может стать диверсификация рабочих мест и производства с помощью малых предприятий.

Ещё одной важнейшей особенностью малого бизнеса, как уже было отмечено, является его высокая инновационная активность. Использование этого свойства позволило бы эффективнее осваивать ресурс Арктики, а также создавать добавленную стоимость, увеличить долю товаров, работ и услуг Арктической зоны в ВВП.

Также развитие малого бизнеса в Арктике может оказать непосредственное влияние на долю продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики и удельный вес региональной наукоемкой инновационной продукции в общем объеме продаж в стране.

Способность малого бизнеса быстро адаптироваться к вызовам окружающей среды способствует его выживаемости в крайне сложных условиях, в т. ч. в периоды кризиса, что позволяет надеяться на эффективность этой формы предпринимательства, и в специфических условиях Арктической зоны.

Малое предпринимательство способствует формированию и укрупнению доли среднего класса в населении региона и таким образом позволяет снизить разрыв между наиболее богатыми и бедными слоями населения Арктической зоны [4].

Оказываемая государством поддержка семейному хозяйствованию малочисленных народов Севера повысит общий уровень жизни коренных народов, в т. ч. увеличит продолжительность жизни.

Таким образом, развитие малого предпринимательства приведет к улучшению ряда характеристик социально-экономического развития Арктики, которые рассматриваются в качестве индикаторов эффективности реализации государственной стратегии в регионе.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод: малое и среднее арктическое предпринимательство – это специфический вид экономической деятельности, который развивается в полярной зоне в условиях многочисленных природ-

ных и социальных ограничений и отражает естественную потребность человека в самостоятельной деловой активности, реализации творческих деловых идей, рациональном риске и инновационном поиске. Его развитие идет очень трудно ввиду многочисленных природных и рукотворных барьеров. Однако он уже вносит существенный вклад в формирование новых рабочих мест, повышение динамичности и гибкости, инновационности арктической экономики России.

1. Об Основах государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2035 года : указ Президента РФ от 05.03.2020 № 164 // СПС «Консультант-Плюс».

2. Trushkova E. A., Shikverdiev A. P., Oganezova N. A., Vishnyakov A. A., Obrezkov N. I. Government Programs on the Youth Entrepreneurship Development in the Arkhangelsk Region // International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering (IJITEE), 2019, Volume 8, Issue 7, pp. 762–767.

3. Shikverdiev A. P., Oganezova N. A., Mazur V. V., Obrezkov N. I., Ichetkina M. A. Development of regional competitiveness as a factor in creating a favorable business environment // Revista ESPACIOS, 2019, Vol. 40, № 28.

4. Shikverdiev A. P., Oganezova N. A., Obrezkov N. I., Kholodov M. E. Factors of Development of Small and Medium Entrepreneurship in the Region (by the Example of the Komi Republic) // International Journal of Engineering and Advanced Technology (IJEAT), 2019, Volume 8, Issue 5, pp. 1666–1671.

Проблемы реализации государственных программ Республики Коми и пути их решения на примере государственной программы «Развитие промышленности»

А. П. Шихвердиев,

д.э.н., профессор, академик РАЕН, руководитель Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования, зав. кафедрой экономической теории и корпоративного управления ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина», член Российского сообщества профессиональных корпоративных директоров

В. В. Старцев,

эксперт Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»

Государственные программы своей задачей призваны обеспечить эффективное решение системных проблем в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития субъектов Российской Федерации и Российской Федерации в целом.

Ключевые слова: управление, государственная программа, производительность, развитие, промышленность.

Проблема результативного решения задач, поставленных перед целевыми программами, является актуальной на современном этапе развития государственного управления в Российской Федерации. В связи с некоторыми сложностями, возникающими в процессе реализации целевых программ, судьба данного инструмента решения комплексных задач государства пока остается под вопросом. Сегодня в российской практике нет средств, подобных государственным программам или более эффективных, что дает основание для его дальнейшего развития. Таким образом, можно сказать, что институт целевых программ должен быть подвергнут реформированию для обеспечения эффективного решения проблем, сложившихся в России.

Анализ реализации государственных программ показал, что основными их недостатками являются аморфность ожидаемых результатов от их реализации, невозможность оценить экономическую эффективность, характеризующую объем и качество предоставленных государственных услуг, отсутствие показателей, измерение которых позволило бы проконтролировать реализованные мероприятия, степень достижения поставленных целей. В качестве результатов программы выступают определенные состояния и стадии выполнения запланированных процессов. Соответственно, для их измерения и оценки необходима сложная система индикативных показателей, которые отражают то или иное состояние процесса.

Тем самым одной из главных причин низкой результативности государственных программ является проблема недостаточной проработанности методологии оценки эффективности их реализации.

Каждая программа направлена на конкретную социально-экономическую цель, степень достижения которой можно измерить с помощью целевых индикаторов и показателей. Анализ степени достижения целей и задач программ является предметом изучения теории оценки государственных программ и политик. В основе данной концепции лежат принципы нового государственного менеджмента, одним из которых является перенос акцента с контроля над выполнением. Как было заявлено ранее, целевые программы призваны решать сложные задачи, требующие комплексного подхода к реализации нескольких различного рода мероприятий. Результатом целевых программ должно стать достижение определенных целей, которые не измеряются простым сложением нескольких проведенных мероприятий. Так, если целевая программа призвана решить комплексную проблему бедности, то ее измеряемым результатом должны быть показатели сокращения безработицы, повышения доступности образования и т. д., а не показатели численности открытых в рамках программы центров занятости, центров подготовки кадров и пр. В мировой теории и практике

оценки государственных программ существует разделение между двумя видами оценивания: формальным и итоговым.

Формальное оценивание заключается в качественной оценке того, насколько мероприятия, выполняемые в рамках целевой программы, осуществляются эффективно с точки зрения административных функций. Критерием формальной оценки применительно к российской практике является степень количественного выполнения мероприятий программы в соответствии с запланированным объемом без учета их социально-экономических последствий.

Итоговое оценивание (или оценка результативности) проводится после определенного периода реализации программы или по ее окончании и заключается в количественной оценке ее результата. Данная оценка измеряет результативность (соотношение затрат и конечных результатов программы). В целом результативность программы определяет степень достижения поставленных перед ней общественно значимых целей и задач.

Современная практика оценки государственных программ в России и в Республике Коми ориентируется в основном на формальное оценивание и в гораздо в меньшей степени – на итоговое. Приоритет при оценке дается обоим типам показателей в равной степени, что не является правильным с точки зрения той логики, согласно которой конечные результаты государственных программ имеют большее значение, чем точное соответствие мероприятий плану программы.

Необходимость проведения комплексной оценки результативности государственных программ обусловлена ещё тем, что, составляя проект государственной программы, разработчики неясно себе представляют, каким образом можно добиться высокой степени достижения конечных целей в процессе реализации конкретной программы, поэтому они вынуждены корректировать механизмы управления и перечень мероприятий уже после ее запуска.

Ещё одна и самая важная проблема в процессе реализации государственных программ – это слабое финансирование. Любая программа предполагает выделение под нее финансовых средств, как бюджетных, так и внебюджетных. Причиной недофинансирования в основном является дефицит бюджета, стабилизировать экономическую ситуацию в России тема исследования не имеет своей целью.

Тем не менее, существуют способы стабилизировать и повысить финансирование эффективных целевых программ, и это напрямую зависит от оценки эффективности их реализации.

Существуют и специфические проблемы в Республике Коми в процессе реализации государственных программ. По информации Министерства экономического развития РК, длительность конкурсных процедур значительно задерживает сроки реализации государственной программы, тем самым влияет на низкую эффективность её результатов. Межведомственный конфликт, в основе

которого лежит межличностный, зачастую также может негативно сказаться на результатах реализации программы.

Нехватка квалифицированных специалистов, большая «текучка кадров» в государственных органах, реализующих целевые программы, всё это вносит свой отрицательный вклад в успешную и эффективную работу в области реализации государственных программ.

Становится необходима разработка системы мер юридической ответственности за ненадлежащее исполнение или неисполнение принятых государственных программ. Здесь необходимо рассматривать два аспекта:

- ответственность за нецелевое расходование бюджетных средств (и тогда пересматривать механизмы контроля над использованием целевых средств) ст. 285.1. Уголовного кодекса РФ, где расходование бюджетных средств должностным лицом получателя бюджетных средств на цели, не соответствующие условиям их получения, определенным утвержденными бюджетом, бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях, сметой доходов и расходов либо иным документом, являющимся основанием для получения бюджетных средств, совершенное в крупном размере, наказывается штрафом в размере от ста тысяч до трехсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до двух лет, либо принудительными работами на срок до двух лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового. То же деяние, совершенное группой лиц по предварительному сговору или в особо крупном размере, наказывается штрафом в размере от двухсот тысяч до пятисот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до трех лет, либо принудительными работами на срок до пяти лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового;

- ответственность за недостижение целей программы, неэффективность деятельности (т. е. определять ответственность должностных лиц, государственных органов).

В этом случае предлагается внести норму в Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации, где ответственный исполнитель будет нести ответственность за недостижение целевых индикаторов и показателей государственной программы.

Рассмотрим государственную программу Республики Коми «Развитие промышленности», которая была утверждена постановлением Правительства Республики Коми от 31 октября 2019 года № 526.

Основной целью Программы является формирование высокотехнологичной, конкурентоспособной, устойчивой и сбалансированной промышленности.

По итогам 2019 г. **достигнуты (и превысили)** планируемые значения по целевым показателям (индикаторам) Программы, включая показатели подпрограмм:

1. Индекс промышленного производства – 102,0 % при плановом значении 100,6 %.

2. Количество созданных и модернизированных рабочих мест в промышленности составило 456 ед. при плановом значении 72 ед.

3. Индекс промышленного производства по виду деятельности «Добыча сырой нефти и природного газа» – 101,2 % при плановом значении 100 %.

4. Коэффициент использования попутного нефтяного газа составил 95,4 % при плановом значении 95,0 %.

5. Индекс промышленного производства по виду деятельности «Обработка древесины и производство изделий из дерева, кроме мебели» – 104,2 % при плановом значении 103,0 %.

6. Индекс промышленного производства по виду деятельности «Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки» составил 124,2 % при плановом значении 102,5 %.

7. Индекс объема производства кирпича керамического неогнеупорного строительного к предыдущему году – 100,9 % при плановом значении 100,1 %.

8. Доля организаций, выпускающих энергоэффективные строительные материалы, в общем количестве хозяйствующих субъектов Республики Коми, выпускающих строительные материалы, составила 7 % при плановом значении 7 %.

9. Доля обеспеченных энергетическими ресурсами водоотливных комплексов, находящихся в собственности муниципального образования, расположенных на промышленных площадках ранее ликвидированных шахт, действующих с целью предотвращения затопления и подтопления отдельных территорий, городской инфраструктуры и источников питьевого водоснабжения муниципального образования, в общем объеме составила 100 % при плановом значении 100 %.

10. Количество действующих технологических (индустриальных) парков, промышленных кластеров (всего) – 2 ед. при плановом значении 2 ед.

11. Количество принятых нормативных правовых актов, регулирующих деятельность инновационной и производственной инфраструктуры промышленного развития, – 1 ед. при плановом значении 1 ед.

12. Уровень актуализации информации о фактическом исполнении государственной программы в программном комплексе по планированию бюджета – 100 % (план – 100 %).

13. Доля муниципальных образований городов и районов Республики Коми, достигших индекс промышленного производства не ниже среднереспубликанского показателя, – 40 % (план – 40 %).

14. Индекс промышленного производства по виду деятельности «Добыча прочих полезных ископаемых» составил 139,6 %, при плановом значении 100,2 %.

По следующим показателям планируемые значения **не достигнуты**:

1. Индекс промышленного производства по виду деятельности «Добыча угля» в 2019 г. относительно 2018 г. сложился в размере 99,5 % (план – 102,0 %).

2. Индекс промышленного производства по виду деятельности «Добыча металлических руд» составил 87,9 % (план – 101,0 %).

3. Индекс промышленного производства по виду деятельности «Производство бумаги и бумажных изделий» – 94,7 % (план – 100,9 %).

4. Индекс промышленного производства по виду деятельности «Производство текстильных изделий» – 95,5 % (план – 100,2 %).

5. Индекс объема производства «Блоки и прочие изделия сборные строительные для зданий и сооружений из цемента, бетона или искусственного камня» – 72,2 % (план – 100,2 %).

6. Количество резидентов территорий опережающего социально-экономического развития в Республике Коми, включенных в Реестр резидентов ТОСЭР, создаваемых на территориях моногородов Российской Федерации, составило 1 ед. (план – 2 ед.).

7. Доля обрабатывающих производств в структуре промышленного производства в год составила 30,6 % (план – 34,1 %).

8. Доля экспорта в общем объеме отгруженной продукции составила 11,8 % (план – 13,3 %).

По результатам проведенной оценки эффективности реализации Программы за 2019 год значение показателя «Эффективность реализации государственной программы» составило 86,89 % (2018 г. – 84,51 %), что позволяет признать реализацию Программы эффективной. В сравнении с 2018 годом эффективность выросла на 2,38 п.п.

Цели и приоритеты по программе расставлены верно, механизмы и инструменты управления программой привели к достижению запланированных результатов.

В ходе анализа реализации государственной программы «Развитие промышленности» были выявлены ключевые проблемы развития промышленности региона:

- недостаточное развитие обрабатывающих производств;
- замкнутый рынок сбыта (практически не выходит за пределы Республики Коми);
- высокая сырьевая направленность экспорта;

- высокая степень износа основных производственных фондов, преобладание устаревших технологий, недостаток собственных инвестиционных ресурсов и оборотных средств;
- низкая инвестиционная и инновационная активность предприятий;
- недостаточный уровень инновационной и научной активности промышленных предприятий;
- зависимость объема и ассортимента выпускаемой продукции от имеющихся производственных мощностей у производителей, а также от сложившейся конъюнктуры на внутреннем и внешнем рынках;
- дефицит квалифицированных кадров в отраслях промышленности.

Решению проблем будет способствовать реализация мер, направленных на рост производительности труда в рамках проекта «Производительность труда и поддержка занятости», мер, направленных на развитие экспорта (в рамках нацпроекта «Международная кооперация и экспорт», что является новым направлением программы.

Также решением таких проблем будет создание на территории Республики Коми уникального технопарка регионального оператора фонда «Сколково».

Фонд «Сколково» – Фонд развития центра разработки и коммерциализации новых технологий «Сколково» – некоммерческая организация, созданная по инициативе Президента Российской Федерации В. В. Путина в сентябре 2010 г.

Деятельность инновационного центра «Сколково» регулируется специальным законом (Федеральный закон от 28.09.2010 №244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково»)), который предоставляет его резидентам особые экономические условия.

В целях тиражирования опыта Фонда «Сколково» в регионах Российской Федерации Фондом «Сколково» заключаются соглашения с Правительствами субъектов Российской Федерации в целях проведения совместных мероприятий, направленных на создание условий для стимулирования инновационной деятельности в регионах, содействие процессу модернизации экономики, выявление и привлечение талантливой молодежи к научной деятельности, реализации инновационных проектов и разработок, а также коммерциализации результатов интеллектуальной собственности.

Задачи фонда «Сколково» при сотрудничестве с регионами:

- поиск новых технологических проектов в регионе;
- оказание сервисов для развития технологических компаний;
- поиск и привлечение партнеров «Сколково» в РК;
- содействие в коммерциализации проектов;
- развитие компетенций команд региональных технопарков.

Технопарк – управляемый управляющей компанией комплекс объектов коммунальной, транспортной и технологической инфраструктуры, обеспечи-

вающий полный цикл услуг по размещению и развитию инновационных компаний, являющихся резидентами технопарка.

Технопарки по праву становятся ключевыми элементами инфраструктуры поддержки и развития инновационной деятельности. Именно они способны оказать поддержку инноваторам на всех стадиях инновационного процесса от момента зарождения инновационной идеи до момента ее коммерциализации.

Основной целью создания технопарков является уменьшение продолжительности периода внедрения новаций в производство и на потребительский рынок. По своей сути технопарк выступает в роли посредника, обеспечивающего взаимодействие и обмен информацией между инноваторами, финансовыми институтами и предприятиями, реализующими инновационные разработки на своих площадях.

По форме организации технопарки представляют собой бизнес-центры для инновационных компаний, где им обеспечивают информационное, правовое сопровождение, оснащают современными системами коммуникаций и оказывают иную организационную поддержку.

Приняв и вложив средства в данный проект, Республика Коми получит:

- дополнительные комфортабельные площадки для проведения конференций /мастер-классов / мероприятий с современным оборудованием;
- высокотехнологичные рабочие места для жителей РК;
- заинтересованных потенциальных инвесторов в экономику региона;
- стимул к развитию инфраструктуры г. Сыктывкара;
- опыт создания и реализации таких подобных проектов.

Также создание технопарка поможет в реализации государственной программы «Развитие промышленности»:

- в целом повысится рейтинг региона;
- повысится индекс промышленного производства;
- появятся условия для формирования и развития инновационной и производственной инфраструктуры;
- повысится инновационная активность предприятий промышленного комплекса Республики Коми;
- повысится конкурентоспособность промышленных предприятий в Республике Коми;
- расширится производство продукции легкой промышленности;
- повысится имидж промышленного потенциала Республики Коми.

После реализации проекта у предприятий Республики Коми появится возможность:

- расширить рынки сбыта собственной продукции;
- получить доступ к мировым и российским технологиям производства;
- обновить устаревшие технологии;

- переобучить своих сотрудников и поиска квалифицированных кадров;
- повысить инвестиционную и инновационную активность;
- привлечь инвестиции из других стран и регионов.

1. Шевченко Е. Г. Эволюция технопарков в системе государственной поддержки малого инновационного предпринимательства // Всероссийский журнал научных публикаций. 2016. № 1. 41 с.
2. ГОСТ 56425 - 15. Технопарки. Требования. М.: Стандартинформ, 2015. 31 с.

Научное издание

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ИСТОЧНИК ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Международная научно-практическая конференция
совместно с УО «Белорусский государственный
экономический университет»

5–6 марта 2020 г.

В рамках XXVII Февральских чтений

Сборник статей

Ответственный редактор А. П. Шихвердиев

Выполнено с использованием программы Microsoft Office Word

Системные требования:

ПК не ниже Pentium III; 256 Мб RAM; не менее 1,5 Гб на винчестере;
Windows XP с пакетом обновления 2 (SP2); Microsoft Office 2003 и выше;
видеокарта с памятью не менее 32 Мб; экран с разрешением не менее 1024 × 768 точек;
4-скоростной дисковод (CD-ROM) и выше; мышь.

Редактор Р.П. Попова

Корректор И.А. Кобелева

Верстка и компьютерный макет Е.Н. Старцевой

Выпускающий редактор Л.В. Гудырева

2,6 Мб. 1 компакт-диск, пластиковый бокс, вкладыш.

Подписано к использованию 30.07.20 г. Тираж 100 экз. Заказ № 115

167023. Сыктывкар, ул. Коммунистическая, 23а
Издательский центр ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»
Тел. (8212) 390-472, 390-473.

E-mail: ipo@syktsu.ru
<http://www.syktsu.ru/>