

запасов в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности.

Процесс трансформации следует проводить поэтапно.

Первый этап – сбор и анализ информации о производственных запасах на основании данных синтетических и аналитических счетов.

Второй этап – формирование учетной политики в соответствии с требованиями МСФО в части производственных запасов.

На третьем этапе надо сформировать рабочий план счетов в соответствии с МСФО.

Четвертый этап – ввод остатков по счетам бухгалтерского учета по отечественному плану счетов из оборотно-сальдовой ведомости в рабочие документы трансформации.

На пятом этапе надо собрать информацию для проведения корректировок и формирования дополнительных записей, не предусмотренных системой бухгалтерского учета, но требуемых МСФО. Для этого необходимо произвести начисление резервов по обесценению активов и отражение изменений в оценочных значениях.

Корректирующие записи следует перенести в итоговую трансформационную таблицу.

На заключительном этапе нужно привести формы бухгалтерской отчетности в соответствие с МСФО.

**Заключение.** Таким образом, можно сделать вывод о том, что в отечественной практике бухгалтерского учета производственных запасов имеются различия от требований международных стандартов финансовой отчетности. Устранение перечисленных несоответствий национальных стандартов Международному стандарту № 2 «Запасы» позволит усовершенствовать бухгалтерский учет производственных запасов и привести его в соответствие с требованиями рыночной экономики.

#### *Список литературы*

1 Инструкция по бухгалтерскому учету производственных запасов: утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.11.2010 г. № 133 // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

2 Вахрушина, М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / М.А. Вахрушина, Л.А. Мельникова. – М.: Омега-Л, 2009. – 571 с.

3 Генералова, Н.В. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие / Н.В. Генералова. – М.: Велби; Изд-во Проспект, 2008. – 416 с.

РЕЗЮМЕ

Горелик Наталия Гилеровна,  
Частный институт управления и предпринимательства, г. Минск

**Особенности бухгалтерского учета производственных запасов  
в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности  
и требованиями законодательства Республики Беларусь**

Выявлены различия в учете производственных запасов в Республике Беларусь и за рубежом. Обоснована необходимость перехода на международные стандарты учета производственных запасов. Предложены рекомендации по трансформации бухгалтерского учета производственных запасов отечественных организаций в формат международных стандартов финансовой отчетности.

SUMMARY

Nataliya Gorelik,  
Private Institute of Management and Business, Minsk

**Some features of accounting inventories in accordance  
with international standards of financial statements  
and requirements of the Republic of Belarus**

The differences in accounting production inventories in the Republic of Belarus and abroad are defined. The necessity of transition to international standards of accounting production inventories is substantiated. The recommendations for the transformation of accounting production inventories of domestic organizations into the format of international standards of financial statements are proposed.

*Статья поступила в редколлегию 06.02.2014*

УДК 339.924

**Давшан М. В.,**

Частный институт управления и предпринимательства

**КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И УГРОЗЫ  
ДЛЯ БЕЛОРУССКИХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ  
В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ  
ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА**

**Аннотация.** Рассматриваются конкурентные преимущества и угрозы для белорусских продовольственных товаров. Проанализированы экономические процессы, протекающие на рынках Единого экономического пространства в результате вступления России в ВТО, их влияние на продовольственный рынок с учётом возможности усиления экспортного потенциала белорусской экономики и защиты внутреннего рынка.

**Ключевые слова:** *продовольствие, продовольственный рынок, интеграция, глобализация, конкуренция, конкурентоспособность, экспорт, таможенные тарифы.*

**Введение.** С началом функционирования Единого экономического пространства (ЕЭП) России, Беларуси и Казахстана их рынки превратились в единую таможенную территорию, ограждаемую Единым тарифом и общим Таможенным кодексом, где обеспечивается свободное перемещение товаров, а также продукции, импортированной из третьих стран. ЕЭП представляет собой одну из форм межгосударственной интеграции, целью которой является либерализация внешнеэкономических отношений внутри объединения и осуществление коллективного протекционизма за его пределами. Задачей ЕЭП является обеспечение так называемых «четырёх свобод» между государствами-участниками: движения товаров, капиталов, услуг и рабочей силы, а также обеспечение начал координации экономической политики государств-участников в отношении макроэкономики и финансового сектора, транспорта и энергетики, торговли, промышленного и агропромышленного комплексов.

Для трех стран ЕЭП торговля с остальным миром является одним из приоритетных направлений. В то же время в России торговля со странами СНГ (более 90% которой составляют страны ЕЭП) в последнее время растет более быстрыми темпами. При этом во всех странах региона удельный вес стран ЕЭП в импорте был больше, чем в экспорте [6]. Это объясняется тем, что основная доля торговли происходит в двустороннем порядке – между Россией и остальными двумя членами. Из Российской Федерации в Беларусь поступают в основном топливно-энергетические ресурсы. В свою очередь, Беларусь поставляет на российский рынок продукцию перерабатывающих отраслей промышленности, в том числе продовольственные товары. Их доля в белорусском экспорте составляет более 10% и по динамике в последние годы обгоняет другие товарные группы [1]. Такого рода взаимосвязь с рынком ЕЭП делает Беларусь, с одной стороны, зависимой от экономической ситуации, складывающейся в России, а с другой – демонстрирует выгодность дальнейшего развития сотрудничества.

Экспортная выручка от поставок молочной и мясной продукции обеспечивает валютную выручку, сравнимую с экспортом калийных удобрений. Значительными выглядят и приросты физических объемов в долгосрочном периоде. В последние годы в мировых статистических отчетах Республика Беларусь стала занимать лидирующие позиции по производству молока на душу населения (уступая только странам Океании), по экспорту сливочного масла (уступая только Новой Зеландии и ЕС), сухого обезжиренного молока, сухого цельного молока, сыров. В натуральном выражении из Беларуси на внешний рынок попадает около двух третей молокопродуктов (в пересчете на молоко) от общего производства молока в стране.

Отмеченные положительные тенденции позволили сделать оптимистичные прогнозы и предполагать, что экспорт продовольствия становится для Беларуси одним из приоритетных направлений, дальнейшее развитие которого способно поднять страну на более высокий уровень развития. Особую роль при этом играет активное использование конкурентных преимуществ с учётом возможных конкурентных угроз от участия в региональных интеграционных объединениях.

**Основная часть.** Можно констатировать, что от участия в ЕЭП белорусский АПК уже получил ряд конкурентных преимуществ, к которым можно отнести: упрощение порядка оформления продукции при экспорте в Российскую Федерацию; взаимное признание всех видов сертификатов стран-участниц; право выдачи предприятиям разрешений на экспорт предоставлено самим странам-экспортерам, у импортирующей страны сохранено право на проверки по необходимости; страны-участницы осуществляют общие действия по защите рынка в рамках ЕЭП [2].

Однако участие Беларуси в ЕЭП несет в себе не только позитивные эффекты, но и серьезные риски и вызовы, которые связаны с присоединением России к ВТО и соответствующим усилением конкуренции со стороны производителей третьих стран.

В соответствии с Договором о функционировании Таможенного союза (ТС) в рамках многосторонней торговой системы ставки Единого таможенного тарифа (ЕТТ) ТС с момента присоединения любой из сторон к ВТО не будут превышать ставки импортного тарифа, предусмотренные перечнем уступок и обязательств по доступу на рынок товаров страны, присоединившейся к ВТО [3]. Таким образом, в рамках ТС началось изменение ставки ЕТТ на ряд продовольственных товаров, сельхозтехнику. Также внесены изменения в технические регламенты ТС, нормы и правила фитосанитарного и ветеринарного контроля.

Снижение ставок ЕТТ на ряд продовольственных товаров означает усиление конкуренции на российском рынке, где Беларусь является пока одним из основных игроков.

При вступлении в ВТО Россия договорилась о переходном периоде, поэтому ставки ЕТТ снизятся до минимального уровня не сразу, а в течение нескольких лет [5]. Этот «льготный» период могут использовать и белорусские производители, чтобы усилить свою конкурентоспособность на российском рынке.

В наибольшей степени Беларусь затронет изменение тарифов на продукцию животноводства, которая сегодня составляет около 90% отечественного продовольственного экспорта [1]. Со следующего года ставки тарифа снизятся на 5–10% [5]. На практике это означает

усиление конкуренции на российском рынке, большую зависимость сбыта белорусской молочной продукции от конъюнктуры на мировом рынке. Например, в начале января 2012 г. стоимость сухого обезжиренного молока (СОМ) из Новой Зеландии на российском рынке должна была составлять 4620 долл./т (с учетом доставки и НДС) при средней цене продукта на торгах компании «Fonterra» в 3200 долл./т [8]. Если бы Россия уже была связана обязательствами с ВТО, то цена новозеландского СОМ равнялась бы 4435, а если бы переходный период закончился, – 4250 долл./т. Сегодня белорусские производители продают СОМ в Россию по цене 4000–4200 долл./т. Таким образом, есть опасность, что при падении цен на новозеландское СОМ на торгах «Fonterra» до уровня менее 3000 долл./т, оно сравняется по цене с белорусским продуктом. Кроме СОМ, в «группу риска» также попадают такие виды продукции, как сухое цельное молоко (СЦМ), плавленые сыры, молочная сыворотка. По некоторым видам продукции после вступления России в ВТО ставки ЕТТ на время переходного периода, наоборот, повысятся, а по его окончании вернуться на уровень, действующий сегодня в рамках ТС.

В 2013 г. Новая Зеландия внесла предложение в Евразийскую комиссию о вступлении в режим свободной торговли со странами Таможенного союза. Новозеландцы обещают некоторые инвестиции для развития АПК Российской Федерации, а также готовы построить 10 молочно-товарных комплексов для Беларуси.

Однако следует понимать, что 10 пусть и самых современных ферм для Беларуси, где модернизировано 1200 молочно-товарных комплексов и построено 85 новых, это незначительные вложения денежных средств, которые позволят новозеландцам получить максимальную отдачу за счет нулевой таможенной пошлины. Минсельхозпрод Беларуси выступил против введения такого режима в отношении мясной и молочной продукции. Данная позиция была поддержана и Казахстаном.

После вступления в ВТО в России сохранятся тарифные квоты на импорт мяса. Напомним, что в рамках данных квот действуют сниженные ставки. В 2012 г. по сниженным ставкам российское Правительство разрешило ввезти 330 тыс. т мяса птицы и 350 тыс. т свинины, а также 560 тыс. т говядины (530 тыс. т замороженной и 30 тыс. т охлажденной). После вступления в ВТО Россия обязуется увеличить квоты, например, объем свинины, разрешенной к ввозу по сниженным тарифам, будет увеличен на 60 тыс. т [5]. Это открывает для белорусских производителей дополнительные возможности: у них появится шанс продать больше мяса на российском рынке. Однако за это право придется бороться с конкурентами из третьих стран. Ставки ЕТТ снизятся: для говядины на 15% внутри и 55% вне квоты, для птицы на 25 и 80% соответственно. Самое серьезное изменение ожидается на рынке свинины.

Россия должна обнулить ставки внутри квоты на свинину, вне квоты тариф снизится до 65%. Сегодня внутри квоты ставка на свинину составляет 15%. Как и в случае с молочной продукцией, снижение пошлин на мясо будет растянуто во времени. Так, ставки на мясо птицы приведут в соответствие с требованиями ВТО лишь через семь лет.

Определенные риски ожидают и продовольственный рынок Беларуси. Снижение ставок ЕТТ несколько упростит доступ в страну иностранных производителей продовольствия. Однако тут нужно учитывать довольно низкий уровень цен в республике и относительно малый объем рынка, по сравнению с Россией. Кроме того, Беларусь самостоятельно обеспечивает свои потребности в продуктах питания. Соответственно дополнительный объем продовольствия, который может появиться на рынке ЕЭП после снижения ставок ЕТТ, вероятнее всего, найдет сбыт именно в России.

Обязательства России перед ВТО предполагают приведение технических регламентов и стандартов в соответствие с международными. Будут внесены изменения и в нормы и правила фитосанитарного и ветеринарного контроля, санитарные требования к производству. Надо сказать, что для многих отечественных предприятий, уже аттестованных для экспорта в Россию или страны ЕС, изменения не станут принципиальными. В целом такие меры должны содействовать повышению качества белорусской продукции.

Помимо всего прочего, ВТО жестко регламентирует объем и характер господдержки. В правилах ВТО разделяют ее на несколько корзин – желтую, зеленую и голубую. Меры зеленой корзины, направленные на развитие инфраструктуры, научные исследования, создание условий для производства, в рамках ВТО никоим образом не ограничиваются. Государства могут расходовать на эти цели любые средства по своему усмотрению. Также нет ограничений на голубую корзину – противодействие перепроизводству в аграрном секторе. К желтой корзине относятся меры, оказывающие искажающее влияние на рынок: дотации, компенсация части затрат производителей, льготирование кредитов и т. д. Страны-участницы ВТО должны либо отказаться от них, либо ограничить количество средств, выделяемых на эти цели.

Беларусь еще до вступления России в ВТО обязалась сократить господдержку сельского хозяйства при создании ТС. К 2016 г. объем господдержки в рамках желтой корзины ВТО должен сократиться до 10% от ВВП аграрного сектора. При этом в соответствии с соглашениями между Беларусью, Россией и Казахстаном данный норматив не меняется при вступлении одного из членов ТС в ВТО [3].

Вступление России в ВТО не означает для Беларуси полного отказа от защиты внутреннего рынка. В частности, соглашение о применении

специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в рамках ВТО допускает введение предварительной специальной пошлины на срок, не превышающий 200 дней. Решение о ее введении в действие принимается на основании предварительного заключения органа, проводящего расследования, если установлено, что рост импорта товара нанес или угрожает нанести серьезный ущерб отрасли экономики государства. В случае с ТС подобные меры могут быть предусмотрены, но только при согласии всех стран-участниц, что, конечно, значительно усложняет процедуру и ограничивает возможности защиты рынка. В то же время в новых условиях возрастает роль отраслевых объединений, именно они чаще всего являются инициаторами антидемпинговых расследований. В конце 2011 г. была создана Агропромышленная ассоциация Таможенного союза. В ее задачи входит, в том числе, отстаивание интересов аграриев стран-участниц. Отраслевые союзы формируются и в нашей стране.

В перспективе Беларусь также планирует стать членом ВТО. В качестве базы, вероятно, будет принят тот уровень тарифов, который уже согласовала Россия, вступая в ВТО. При проведении переговоров Республика Беларусь исходит из позиции, что обязательства по присоединению не должны ухудшать условия развития экономики и функционирования субъектов хозяйствования.

**Заключение.** В условиях функционирования ЕЭП перед белорусским агропромышленным комплексом, с одной стороны, открываются большие возможности для роста экспорта продовольствия, с другой стороны, возрастают конкурентные угрозы. Анализ показывает, что белорусский экспорт продовольствия является высококонцентрированным и мало диверсифицированным. Основным является экспорт первичных товаров, в то время как экспорт продуктов переработки весьма ограничен. Кроме того, очевидно, что вступление России в ВТО будет иметь серьезные последствия для стран участниц ЕЭП. В том числе будет оказываться значительное влияние на продовольственный рынок. Среди возможных угроз данного шага для сельского хозяйства можно выделить рост внешнего импорта продовольственных товаров и связанное с этим падение цен, что в свою очередь, повлечёт снижение доходов аграриев, увеличение сроков окупаемости проектов, банкротство значительной доли предприятий, отток инвестиций из отрасли. Решение этих проблем требует от стран-участниц ЕЭП разработки и проведения согласованной агропромышленной политики, в рамках которой следует определить принципы и приоритеты развития продовольственного рынка, а также механизмы, направленные на активизацию инвестиционной активности, регулирование на основе рыночных методов сбалансированности спроса и предложения сельскохозяйственных

товаров для динамичного развития всех сфер АПК, повышения его эффективности и конкурентоспособности.

Главной целью согласованной агропромышленной политики государств-членов Единого экономического пространства должно быть развитие экономических отношений и торговли, расширение производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия, повышение устойчивости функционирования агропромышленных комплексов государств-участников ЕЭП и их эффективности, развитие национальных рынков товаров и услуг, использование преимуществ экономической интеграции посредством формирования общего аграрного рынка, гарантированное обеспечение сельскохозяйственной продукцией и продовольствием потребителей по приемлемым ценам, обеспечение оптимального распределения ресурсов на товарных рынках государств-участников ЕЭП.

Реализация согласованной агропромышленной политики возможна по следующим направлениям: создание единой системы оценки, мониторинга и обеспечения продовольственной безопасности, единого механизма закупок продовольствия в госрезервы, совместных резервных фондов, проведение межгосударственных закупочных и товарных интервенций, организация единой системы мониторинга и прогнозирования результатов аграрного производства и развития основных сегментов аграрно-продовольственного рынка. Кроме того, в рамках согласованной агропромышленной политики возможна реализация межгосударственных программ и проектов в области развития инфраструктуры аграрно-продовольственных рынков, сельского развития, проведения научных исследований в области генной инженерии и селекции, энергоэффективных технических решений, новых форм организации производства.

#### *Список литературы*

- 1 Внешняя торговля Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013 г.
- 2 Давшан, М.В. Концепция обеспечения конкурентоспособности белорусских продовольственных товаров в условиях функционирования единого экономического пространства / М.В. Давшан // Экономика, право и проблемы управления: сб. науч. трудов № 3 / под общ. ред. В.Г. Тихини. – Минск: Частн. инт упр. и предпр., 2013. – С. 119–126.
- 3 Договор о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы от 19 мая 2011 г. [Электронный ресурс] / Консультант Плюс – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=116602>.
- 4 Программа структурной перестройки и повышения конкурентоспособности экономики [Электронный ресурс]. – Минск: Амалфея, 2003.
- 5 Протокол по присоединению Российской Федерации ко Всемирной торговой организации [Электронный ресурс]. – Женева, 2011.



6 Россия и страны Содружества Независимых Государств – 2013 г. [Электронный ресурс]. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2013.

7 Сельское хозяйство Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013.

8 The milk price statement [Электронный ресурс]. – Fonterra Co-Operative Group, 2013.

#### РЕЗЮМЕ

Давшан Михаил Витальевич,

Частный институт управления и предпринимательства, г. Минск

#### **Конкурентные преимущества и угрозы для белорусских продовольственных товаров в условиях функционирования Единого экономического пространства**

Белорусский агропромышленный комплекс получил ряд конкурентных преимуществ от участия в Едином экономическом пространстве. Однако участие Беларуси в ЕЭП несет в себе не только позитивные эффекты, но и серьезные риски и вызовы, которые связаны с присоединением России к ВТО и соответствующим усилением конкуренции со стороны производителей третьих стран. Решение этих проблем требует от стран-участниц ЕЭП разработки и проведения согласованной агропромышленной политики.

#### SUMMARY

Mikhail Daushan,

Private Institute of Management and Business, Minsk

#### **Competitive advantages and threats for Belarusian foodstuffs in Common Economic Space operating conditions**

The Belarusian agricultural complex has received a number of competitive advantages from participation in the Common Economic Space. However, participation of Belarus in the CES bears not only positive effects but also serious risks and challenges which are connected with Russia's joining the WTO and, hence, growing competition on the part of other countries. Solving these problems demands member-countries of the CES to develop and carry out coordinated agricultural policy.

*Статья поступила в редколлегию 10.02.2014*

УДК 336.71:311.2

**Кунявская Н.Н.**, кандидат экономических наук, доцент,  
Частный институт управления и предпринимательства

#### **СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ БАНКОВ: ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ**

**Аннотация.** В статье определены сущность, цели и роль стресс-тестирования, обобщен опыт его проведения банками, обозначены проблемы применения стресс-тестов на практике, в частности, касающиеся установления области стресс-тестирования, обоснования выбора существенных факторов риска и их количественных параметров, наличия

необходимого инструментария оценки влияния стрессовых событий на деятельность банка, сформулированы отдельные рекомендации по совершенствованию этого важного направления в деятельности банков.

**Ключевые слова:** алгоритм, анкетирование, базовый метод, гипотетический сценарий, ликвидность, область риска, многофакторное моделирование, потенциальное воздействие, риск-менеджмент, стресс-тестирование, устойчивость банка.

**Введение.** Роль банковской системы как посредника в перераспределении денежных ресурсов предъявляет соответствующие требования к ее устойчивости и надежности. Выполнение банками обязательств перед вкладчиками и экономикой является важнейшим направлением банковского надзора. Развитие интеграционных процессов, потребность в привлечении иностранных инвестиций придают этому вопросу международное значение.

Для оценки устойчивости банков используются разные методы и инструменты, применение которых определяется уровнем и целью надзора, наличием и доступностью информации, программно-техническими возможностями ее обработки. К числу наиболее известных относятся: американская стандартизованная рейтинговая система CAMELS, стандартизованные дистанционные системы (Англия, Германия), система оценки банковских рисков RATE (Англия), система индивидуального стандартизованного анализа OKAP (Франция), системы раннего предупреждения (СРП, Early Warning Systems, EWS). Указанные выше системы, в основном, предполагают оценку некоторых достигнутых на определенную дату стандартных показателей, характеризующих, по мнению экспертов, устойчивость банков. Между тем масштабы и последствия современных финансово-экономических кризисов предъявляют более высокие требования к инструментам риск-менеджмента. Все большее значение приобретает оценка запаса устойчивости кредитных учреждений, на основе которой возможна разработка и реализация комплекса предупредительных антикризисных мер. В этой связи важнейшей составляющей в системе оценки устойчивости банков становится такой инновационный инструмент, как стресс-тестирование.

Вопросы стресс-тестирования рассматриваются в экономической литературе в большей степени в рамках общей теории управления. Проблемы его применения в банковской сфере нашли отражение в работах Холмса Э., Джонса Мэтью Т., Хилберса, Домбровского А.П., Дубкова С.В., Ларионовой И.В., Моисеева С.Р., Шимановского К.В. и др., но до настоящего времени не выработаны единые методологические и методические подходы его организации в банках. Кроме того,

предлагаемые зарубежными специалистами модели нуждаются в адаптации к условиям функционирования конкретной национальной банковской системы. В результате, кредитные учреждения решают эти проблемы самостоятельно. Использование разных методологических и методических подходов порождает проблему с интегральными оценками таких стресс-тестов на макроуровне. В этой связи исследование теоретических и методических аспектов стресс-тестирования банковской системы, изучение имеющегося в этой области опыта заслуживают внимания и обсуждения в научных кругах.

Целью статьи является обобщение практики применения стресс-тестирования как инструмента оценки финансовой устойчивости банков, выявление основных проблем в области процедуры и методики стресс-тестирования и на этой основе предложение отдельных рекомендаций по их решению.

**Основная часть.** Наиболее распространенные трактовки понятия стресс-тестирования определяют его как метод оценки чувствительности портфеля к существенным изменениям макроэкономических показателей или к исключительным, но возможным событиям [9]; как метод, который используется финансовыми институтами для оценки своей уязвимости по отношению к исключительным, но возможным событиям [8]; как оценку потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям [11]; как оценку потенциального изменения финансового состояния банка при изменениях рисков его деятельности, исходя из вероятностей потенциальных событий. Таким образом, в самом общем виде стресс-тестирование представляет собой метод примерной оценки изменения тех или иных параметров системы в зависимости от варьирования выбранных факторов риска [2].

В настоящее время стресс-тестирование в том или ином виде применяется многими финансовыми учреждениями. Если первоначально его использование ограничивалось уровнем отдельных банковских операций, то в последующем объектом стресс-тестирования становится в целом кредитная организация, а также их группа. Стресс-тестирование регулирующие и надзорные органы рассматривают в качестве важнейшего компонента управления банковскими рисками. Впервые на необходимость его проведения указал Базельский комитет по банковскому надзору в 1996 г. В Дополнении к Соглашению по капиталу в отношении рыночных рисков было отмечено, что «банки, которые используют подход внутреннего моделирования для соответствия требованиям к капиталу в связи с рыночными рисками, должны иметь программу строгого и всестороннего стресс-тестирования».

В 2009 г. банковский регулятор США впервые провел одновременное стресс-тестирование крупнейших банковских компаний (19) в соответствии с программой оценки капитала (ПОК). В настоящее время в целях стресс-тестирования американских банков используются две отдельные, но связанные между собой программы. Первая – стресс-тестирование, обязательное по Закону Додда-Фрэнка, задачей которого является количественная оценка того, как уровни банковского капитала будут меняться под влиянием кризисных экономических и финансовых сценариев. Вторая – «Комплексный анализ и обзор капитала», или КАОК (Comprehensive Capital Analysis и Review – CCAR), сочетает количественные результаты стресс-тестирования с более качественными оценками процесса планирования капитала, используемого банками. Например, согласно КАОК регуляторы оценивают способность банков моделировать убытки по различным категориям кредитов и ценных бумаг, и прогнозировать доходы и потребность в капитале по альтернативным сценариям.

В 2011 г. проведено тестирование 91 европейского банка, на долю которых приходилось 65% банковских активов Европы и не менее 50% банковских активов в каждой стране. В настоящее время в соответствии с требованиями национальных регуляторов, Базельскими рекомендациями, рекомендациями Международного валютного фонда одна треть крупнейших банков должна выполнять стресс-тестирование не менее трех раз в год. Таким образом, из статуса рекомендованного стресс-тестирования постепенно переходит в статус обязательного метода оценки устойчивости банков и управления рисками.

Анализ первого опыта по стресс-тестированию финансовых организаций выявил ряд недостатков, в том числе формальное отношение к его проведению и игнорирование результатов в дальнейшей практической деятельности, несовершенство методологии проведения стресс-тестов (в частности недостаточную обоснованность выбора сценариев), негибкость систем стресс-тестирования и невозможность обеспечения оперативного агрегирования рисков и применения новых сценариев и моделей. В большинстве банков не было программ стресс-тестирования, затрагивающих организацию в целом; проводились лишь отдельные стресс-тесты по конкретным рискам или портфелям. Возьмем, например, изменение позиций банка вследствие изменения курса валют или увеличения кредитного (рыночного) риска. Результаты такого тестирования имеют большую вероятность оказаться некорректными, так как при стрессовых ситуациях факторы риска находятся под взаимным влиянием. С другой стороны, было отмечено определенное улучшение позиций банков по ликвидности и капиталу.

В поле внимания Национального банка Республики Беларусь вопросы стресс-тестирования находятся с 2005 г., после рекомендаций

Международного валютного фонда о необходимости использования данных методик при формировании системы макропруденциального анализа. Исследования были направлены на уточнение сущности стресс-тестирования, изучение рекомендаций МВФ, разработку алгоритмов, автоматизацию сбора и обработки данных. В итоге для банков был определен общий механизм проведения стресс-тестирования, который включает следующие основные элементы:

- выявление наиболее существенных рисков, которые могут оказать негативное влияние на банки;

- формулирование сценария (под сценарием обычно понимается некоторая последовательность возникновения и сила проявления неблагоприятных событий);

- определение методики или алгоритма, которые бы позволили спроектировать последствия реализации определенного фактора риска на деятельность банков;

- количественный анализ – расчет последствий развития выбранного сценария по заданному алгоритму;

- интерпретацию полученных результатов и, при необходимости, принятие корректирующих мер.

В 2007 г. Национальным банком было проведено анкетирование 24 банков. Его проведение имело цель выявить степень использования инструментария стресс-тестирования при оценке банковских рисков. Согласно результатам анкетирования все банки осуществляли стресс-тестирование при оценке риска ликвидности. Большинство из них оценивали также процентный, валютный и кредитные риски. Положительным являлось использование не только однофакторных моделей (анализ чувствительности), но и сценариев с изменением сразу нескольких факторов риска. Многофакторные стресс-тесты основывались, прежде всего, на гипотетических сценариях. Их преимущество, по сравнению с историческими сценариями, заключается в более гибкой формулировке возможных событий.

В соответствии с рекомендациями Национального банка методика и процедуру проведения стресс-тестирования банки разрабатывают самостоятельно, исходя из своих методологических и информационно-технических возможностей. В большинстве случаев такие расчеты являются достаточно примитивными и не дают комплексного реального представления об устойчивости кредитных организаций. Соответственно степень доверия к ним не может быть высокой.

В целом стресс-тестирование белорусской банковской системы оценивает относительно узкую область банковских рисков и недостаточно учитывает возможность общесистемных макроэкономических изменений. В качестве возможных сценариев рассматриваются: ухудшение

качества кредитного портфеля банков на 15%; снижение обменного курса белорусского рубля на 20%; повышение процентных ставок по инструментам в национальной и иностранной валютах; изъятие 20% средств юридических и физических лиц; отток средств нерезидентов в иностранной валюте в размере 50% и в последующем оценивается их влияние на ликвидность и достаточность капитала банка [10]. Для белорусских банков в настоящее время Национальным банком установлены требования к достаточности нормативного капитала в размере 10%, основного – 5%. Ликвидность банков оценивается по трем показателям: мгновенной, текущей краткосрочной и соотношению ликвидных и суммарных активов. Для указанных показателей действуют в настоящее время нормативные значения соответственно 20%, 70% и 20% [4]. Результаты стресс-тестирования, проведенного в 2012 г., показали устойчивое снижение запаса ликвидности банковской системы и достаточности ее капитала. В течение 2013г. произошло фактическое снижение этих показателей. В наибольшем размере увеличился разрыв по активам и обязательствам свыше одного года (+14,2 трлн руб.). Проведенное в 2013 г. макросценарное стресс-тестирование достаточности капитала банковской системы с предположением существенного падения обменного курса белорусского рубля в сочетании с ростом инфляции и падением деловой активности выявило ее достаточный запас. Однако, анализируя результаты тестов, необходимо учитывать демократичность действующей методики расчета самих нормативов. В целях повышения устойчивости банков в кризисных ситуациях Базель III повысил и расширил нормативные требования к данным параметрам (см. таблицу).

Установление новых требований к капиталу белорусских банков запланировано на 2016 г. Соответственно это потребует существенной корректировки используемых методик стресс-тестирования. Дальнейшее развитие многофакторных стресс-тестов предполагает разработку и использование экономико-математических моделей, позволяющих определить влияние взаимосвязанных факторов на банк или банковский сектор в целом. При этом следует различать предсказуемые и непредсказуемые стрессовые события. К последним можно, например, отнести инфляционные и девальвационные ожидания.

Таблица – Основные стандарты, установленные Базель III

Наименование стандарта	%
Лeverедж	min3
Достаточность основного капитала I уровня	min 4,5
Достаточность капитала I уровня	min 6
Достаточность нормативного капитала	min 8

## Окончание таблицы

Наименование стандарта	%
Достаточность нормативного + консервационный буфер капитала	min 10,5
Контрциклический буфер капитала	от 0 до 2,5
Основной капитал I уровня/суммарный объем рисков + консервационный буфер	min 7
Норматив покрытия ликвидности	min 100
Норматив чистого стабильного фондирования	min 100

Источник: собственная разработка на основании [1]

Предсказуемые факторы в значительной степени поддаются количественной оценке. Определение влияния непредсказуемых вряд ли возможно на основе стандартных методов эконометрики и требует разработки дополнительного инструментария. Выбрав сценарии неблагоприятных изменений макроэкономических факторов, банки должны трансформировать их воздействие на заемщиков и в последующем на оценку своих рисков. Решение этой проблемы требует существенного повышения автоматизации большинства банков.

**Заключение.** Таким образом, стресс-тестирование является в настоящее время важнейшим направлением совершенствования риск-менеджмента в банках, оценки их устойчивости и надежности. Использование результатов стресс-тестирования при рейтинговой оценке банка повысит обоснованность последней, сделает более информативной.

Анализ результатов внедрения стресс-тестирования в банках показал, что для его перевода в общепринятую практику важным является усиление координационной, методической роли центрального банка. Разработка собственных моделей (подход «top-down»), учитывающих специфику банковской деятельности в каждой стране, должно рассматриваться в качестве важнейшей задачи органов банковского регулирования и надзора. Помимо индивидуальных стресс-тестов, направленных на выявление проблем в отдельных банках, необходимо проводить агрегированное стресс-тестирование, которое заключается в оценке чувствительности группы организаций к определенным стрессовым ситуациям. Целью такого анализа является определение структурных уязвимостей и общей подверженности риску финансовой системы.

В совершенствовании методических подходов стресс-тестирования можно выделить несколько направлений. Во-первых, повышение обоснованности его сценариев, более тщательное моделирование факторов

риска на основе расширения различных условных допущений, касающихся только данного банка (рост безнадежных кредитов, снижение рейтинга, концентрация долговых обязательств на небольшом числе должников и т. д.), и макроэкономических оценок (кризис в международном и локальном масштабах и т. п.). Система сценариев должна включать стандартный (при котором выбираются ключевые показатели), ситуационный и комбинированный. Банки обязаны определять и реализовывать как внутренние сценарии стресс-тестирования, так и сценарии, определенные регулятором, которые должны быть жесткими, но одновременно реальными. Одним из способов проверки и совершенствования моделей прогнозирования тех или иных параметров в зависимости от изменения стрессовых факторов может стать процедура бэк-тестирования, которая предполагает расчет за определенный прошедший период (2–3 года) прогнозных значений моделируемого параметра и его сравнение с фактически сложившимися значениями.

Во-вторых, учет новых международных стандартов (Базель III) к капиталу и ликвидности банка. Это требует новых подходов к консолидации данных, что, в свою очередь, невозможно достичь без внедрения действенных инновационных и централизованных ИТ-систем.

В-третьих, количественные компоненты стресс-тестирования должны быть дополнены качественным анализом. Результаты количественного анализа должны дать представление о масштабе воздействия неблагоприятных событий на различные показатели деятельности банков, качественный анализ – оценку возможностей банков по минимизации потенциальных потерь и в определении комплекса возможных мероприятий, которые должны приниматься для снижения уровня рисков и сохранения требуемого уровня устойчивости банковского сектора. При этом нуждается в совершенствовании стратегия вовлечения в этот процесс высших руководителей финансовых учреждений. Высшие органы управления банком должны нести ответственность за своевременную и адекватную оценку результатов стресс-тестов и принятие соответствующих мер (пересмотр действующих и (или) установление новых лимитов; сокращение, объемов операций, подверженных чрезмерному риску, корректировка планов действий на случай непредвиденных обстоятельств, которые обеспечивают непрерывность деятельности банка, или их внедрение в областях, не охваченных такими действиями ранее, и т. д. Под выбранные сценарии должны быть разработаны планы финансирования. Это в свою очередь предполагает проведение банками модернизации существующих систем управления рисками.



*Список литературы*

- 1 Basel Committee on Banking Supervision. About the Basel Committee [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bis.org/bcbs/index.htm>. – Дата доступа: 25.01.2014.
- 2 Бондаренко, Д.А. Стресс-тестирование деятельности банка: международная практика и применение в России // Банковское дело. – 2009. – № 12. – С. 54–60.
- 3 Дубков, С. Стресс-тестирование – инструмент оценки банковских рисков / С. Дубков // Банковский вестник. – 2008. – № 13. – С. 17–23.
- 4 Инструкция о нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций: утв. Правлением Нац. банка Респ. Беларусь 28 сентября 2006 г., № 137 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 186. – 8/15213.
- 5 Инструкция об организации системы управления рисками в банках, небанковских кредитно-финансовых организациях, банковских группах и банковских холдингах: утв. Правлением Нац. банка Респ. Беларусь 29 октября 2012 г., № 550 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – № 8/26605.
- 6 Кангихьян, Н. Риски ликвидности и применение стресс-тестов / Н. Кангихьян // Аналитический банковский журнал. – 2011. – № 3. – С. 12–18.
- 7 Моисеев, С.Р. О методике стресс-тестирования банка / С.Р. Моисеев // Деньги и кредит. – 2008. – № 9. – С. 55–611.
- 8 Моисеев, С.Р. Тайны стресс-тестов / С.Р. Моисеев // Банковское дело. – 2010. – № 6. – С. 36–38.
- 9 Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях (на основе обзора международной финансовой практики) [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации. – М.: – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/print.asp?file=stress.htm](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/print.asp?file=stress.htm). – Дата доступа: 10.01.2014.
- 10 Финансовая стабильность в Республике Беларусь 2012 [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2009. – С. 5. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/Press/Print/nId=534>. – Дата доступа: 10.01.2014.
- 11 Шимановский, К.В. Создание унифицированной системы стресс-тестирования банковского сектора / К.В. Шимановский, К.Б. Кузнецов // Совершенствование стратегического управления корпоративными образованиями и региональная промышленная политика перехода к новой инновационной экономике: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Пермь, 10 нояб. 2011 г.) / Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2011. – Т. 2. – С. 188–194.

РЕЗЮМЕ

Кунявская Наталья Николаевна,  
Частный институт управления и предпринимательства, г. Минск

**Стресс-тестирование банков: опыт и проблемы внедрения**

В статье определены сущность, цели и роль стресс-тестирования, обобщен опыт его проведения банками, даны отдельные рекомендации по совершенствованию методических подходов к его проведению.

Материалы статьи могут быть полезны при организации работы по стресс-тестированию финансовых организаций, а также использованы в преподавании дисциплин «Организация деятельности банков», «Анализ деятельности банков».

SUMMARY

Natalia Kunyavskii,  
Private Institute of Management and Business, Minsk

**Bank stress-testing: experience and problems of implementation**

The article defines the essence, objectives and role of stress-testing, sums up the experience of its implementation in banks and gives some recommendations for improving the methodological approaches to its execution. The data of the article may be useful while organizing stress-testing of financial institutions. They also can be used in teaching such subjects as “Organizing bank activities” and “Analyzing bank activities”.

*Статья поступила в редколлегию 10.02.2014*

*УДК 336.773*

**Климашенок А.В.,**  
ОАО «Банк БелВЭБ»

**МОДЕЛЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УГРОЗЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ  
КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ**

**Аннотация.** Рассматривается вопрос обеспечения экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений. Автором разработана модель прогнозирования угрозы экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений Республики Беларусь, использование которой будет способствовать обеспечению экономической безопасности кредитно-финансовой сферы и страны в целом.

**Ключевые слова:** *экономическая безопасность, угроза, кредитно-финансовое учреждение.*

**Введение.** Вопрос обеспечения экономической безопасности кредитно-финансовой сферы является чрезвычайно актуальным в современной действительности, Нарушение стабильного функционирования

кредитно-финансовой сферы является угрозой экономической безопасности государства, так как способствует возникновению негативных тенденций в экономике.

Одним из факторов обеспечения экономической безопасности кредитно-финансовой сферы является использование системы мер раннего прогнозирования, позволяющей своевременно принять меры по стабилизации состояния кредитно-финансовой сферы и обеспечению экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений, что целесообразно осуществлять посредством использования модели прогнозирования угрозы экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений.

В Республике Беларусь подходы к прогнозированию угрозы экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений находятся на стадии становления. У отечественных ученых модель прогнозирования в виде целостного системного исследования не представлена. Вопрос ее разработки либо адаптации моделей, используемых в международной практике, к экономической действительности Республики Беларусь является чрезвычайно актуальным.

Целью настоящего исследования является разработка модели прогнозирования угрозы экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений Республики Беларусь, использование которой будет способствовать обеспечению экономической безопасности страны в целом.

**Основная часть.** Теоретически для прогнозирования угрозы экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений могут быть использованы два типа моделей, применяемых в международной практике:

- актуарные модели (Z-модель Альтмана, модель ZETA);
- модели, построенные на основе рыночной стоимости акций, облигаций или производных финансовых инструментов, в том числе модель Мертона и модель EDF.

В мировой практике также используются такие программные продукты, как CreditMetrics+™ компании Дж. П. Морган, CreditMonitor™ корпорации KMV (Kealhofer, McQuown, Vasicek), CreditPortfolioView™ компании McKinsey&Co.

Несмотря на наличие большого количества всевозможных моделей и методик прогнозирования угроз экономической безопасности, используемых в мировой практике, их применение для прогнозирования угрозы экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений Республики Беларусь не представляется возможным по следующим причинам:

– зарубежные модели создавались на основе анализа компаний, функционирующих в других экономических условиях;

– каждый фактор актуарных (статистических) моделей имеет свой множитель (весовой коэффициент), который был посчитан для определенной отрасли и страны. Соответственно, для применения данных весовых коэффициентов к субъектам хозяйствования Республики Беларусь необходимо производить их пересчет для определенной отрасли Республики Беларусь;

– в большинстве моделей исторический период их разработки существенно отличается от настоящего времени. С момента создания моделей прошло более 10 лет, в связи с чем для адаптации их к современным экономическим условиям также требуется их корректировка по приведению в соответствие с текущими экономическими условиями;

– модели построены на основе финансовой отчетности компаний, составленной в соответствии со стандартами бухгалтерского учета, применяемыми в США, международных стандартов финансовой отчетности или финансовой отчетности зарубежных стран, которые отличаются от финансовой отчетности, составляемой и публикуемой субъектами хозяйствования Республики Беларусь;

– отсутствие в Республике Беларусь развитого рынка корпоративных облигаций, который фактически имеется только в США и в меньшей степени в странах Европы, делает невозможным использование рыночных моделей при прогнозировании дефолта;

– отсутствие котировок акций, облигаций большинства субъектов хозяйствования Республики Беларусь на фондовой бирже также делает невозможным применение рыночных моделей.

По мнению автора, для прогнозирования угрозы экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений Республики Беларусь целесообразно использовать актуарные модели.

В частности, автором разработана модель прогнозирования угрозы экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений Республики Беларусь, в основании которой лежит логит-регрессионная зависимость между показателями, характеризующими состояние кредитно-финансовых учреждений, и фактами наличия угрозы их безопасному функционированию.

Построение модели прогнозирования угрозы экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений осуществлено в следующей последовательности:

1 Произведен выбор показателей, характеризующих состояние кредитно-финансовых учреждений Республики Беларусь, и их расчет за определенный ретроспективный временной период. При построении модели проанализирован период с 1991 по 2012 гг.

При выборе показателей, включаемых в модель прогнозирования угрозы экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений, по мнению автора, прежде всего, необходимо охарактеризовать их состояние по следующим направлениям:

- степень участия кредитно-финансового учреждения собственными средствами в своих операциях (коэффициент капитализации);
- уровень ликвидности, то есть способность безубыточно противостоять оттоку привлеченных средств (коэффициенты ликвидности);
- степень вложения ресурсов в операции с повышенной степенью риска (коэффициенты риска) [1, с. 53].

Для этого автором впервые предлагается использовать следующий набор показателей: коэффициент капитализации, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент относительной ликвидности, коэффициент «кредитов к депозитам», коэффициент покрытия рисков [2]. Расчет показателей производится на базе финансовой отчетности кредитно-финансовых учреждений, публикуемой в средствах массовой информации.

Выбор данных показателей обусловлен тем, что они наилучшим образом характеризуют кредитно-финансовые учреждения в части обеспечения их безопасного функционирования.

В целом набор факторов модели обусловлен тем что, по мнению автора, наиболее значительное влияние на обеспечение экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений оказывают уровень их ликвидности, недостаток собственных средств (капитала), чрезмерное увлечение рискованными операциями. Именно наличие проблем в одной из данных областей является сигналом угрозы их экономической безопасности.

2 Идентификация фактов проявления угрозы экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений Республики Беларусь.

3 Расчет весовых коэффициентов уравнения логит-регрессии и построение, собственно, уравнения логит-регрессии.

В основе модели прогнозирования угрозы экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений Республики Беларусь лежит логит-регрессионная зависимость между выбранными показателями и наличием угрозы экономической безопасности кредитно-финансового учреждения.

Имея собранную статистическую информацию, выбранную функцию распределения, используя метод максимального правдоподобия, производим расчет весовых коэффициентов.

Модель прогнозирования угрозы экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений Республики Беларусь, впервые разра-

ботанная автором, реализованная посредством дискриминантной функции с пятью переменными, имеет вид:

$$\text{Prob}(\text{Default}_i) = 1 / (1 + \text{Exp}(-164,35 + 1,28x_1 - 16,64x_2 + 13,26x_3 + 0,08x_4 - 0,09x_5)),$$

где  $x_1$  – коэффициент капитализации;

$x_2$  – коэффициент абсолютной ликвидности;

$x_3$  – коэффициент относительной ликвидности;

$x_4$  – коэффициент «кредиты к депозитам»;

$x_5$  – коэффициент покрытия рисков.

Прогнозирование угрозы экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений осуществляется посредством подстановки рассчитанных на базе финансовой отчетности исследуемых кредитно-финансовых учреждений значений вышеперечисленных показателей, в частности, коэффициентов капитализации, абсолютной и относительной ликвидности, коэффициента «кредитов к депозитам» и коэффициента покрытия рисков.

**Заключение.** В отличие от существующих, разработанная модель прогнозирования угрозы экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений Республики Беларусь:

– учитывает существующие экономические условия функционирования кредитно-финансовых учреждений;

– факторы модели, примененные впервые для прогнозирования угрозы экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений, имеют множители (весовые коэффициенты), которые были рассчитаны для кредитно-финансовых учреждений Республики Беларусь по специальной методике;

– модель учитывает 20-летнюю историю функционирования кредитно-финансовых учреждений Республики, позволяющую использовать при прогнозировании угрозы экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений регрессионные зависимости, основанные на имевших место угрозах. Ретроспективный анализ произведен начиная с 1991 г. по причине того, что Республика Беларусь обрела суверенитет в 1990 г.

#### *Список литературы*

1 Ачкасов, А.И. Балансы коммерческих банков и методы их анализа. Вопросы ликвидности и их отражение в банковских балансах / А.И. Ачкасов; отв. ред. А.П. Носко. – М.: Консалтбанк, 1993. – 74 с.

2 Климашенок, А.В. Оценка устойчивости коммерческих банков Республики Беларусь / А.В. Климашенок // Новая экономика. – 2010. – № 1. – С. 40–44.

РЕЗЮМЕ

Климашенок Анастасия Викторовна,  
ОАО «Банк БелВЭБ», г. Минск

**Модель прогнозирования угрозы экономической безопасности  
кредитно-финансовых учреждений**

Разработана модель прогнозирования угрозы экономической безопасности кредитно-финансовых учреждений Республики Беларусь. Использование модели позволяет своевременно идентифицировать угрозы экономической безопасности и своевременно принять меры по обеспечению экономической безопасности кредитно-финансовой сферы и страны в целом.

SUMMARY

Anastasiya Klimashonok,  
OJSC «Bank BelVEB», Minsk

**Model of forecasting economic security threats to financial institutions**

A model of forecasting economic security threats to financial institutions is developed. Using this model gives an opportunity to identify economic security threats and take steps to ensure economic security of financial institutions in particular and the Republic of Belarus on the whole.

*Статья поступила в редколлегию 04.02.2014*

УДК [334.72.012.3:631.145] (476)

**Ляпунов В.Г.**, магистр экономических наук, аспирант,  
Белорусский государственный университет

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО  
В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**Аннотация.** Рассмотрена возможность развития государственно-частного партнерства в АПК Республики Беларусь. Установлено, что основой партнерства государства и агробизнеса является проведение комплексной модернизации отраслей сельского хозяйства как системы. Проведенный анализ концептуальных положений развития АПК Беларуси и теоретических аспектов развития государственно-частного партнерства позволил определить основные его модели в агропромышленном комплексе Беларуси.

**Ключевые слова:** *государственно-частное партнерство, модернизация, инновации, инвестиции, институциональная структура, модели гчп*

**Введение.** Государственно-частное партнерство (ГЧП) в Беларуси сегодня находится на этапе зарождения. Так, существует проект закона «О государственно-частном партнерстве», определены сферы его

применения, идет процесс формирования центра ГЧП. В рамках этого актуальным представляется рассмотрение возможности применения партнерства государства и бизнеса в аграрной сфере экономики.

Сельское хозяйство выполняет особую миссию в национальной экономике любой страны, в социальном развитии любой территории [2, с. 55]. В экономической литературе подчеркивается, что рынок в условиях глобализации является плохим регулятором производства социально значимых продуктов. Рынок не проявляет заботу о занятости сельского населения, о создании для него условий жизнеобеспечения. Стратегия развития агропромышленного комплекса является отражением проводимой аграрной политики, которая направлена на создание благоприятных условий для всех сельхозпроизводителей и перерабатывающих предприятий по наращиванию ими объемов производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия до максимально возможных размеров, обеспечивая при этом доступность для населения качественных продуктов отечественного производства [2, с. 79].

Социальная значимость аграрной политики проявляется в сдерживании резкого роста цен на продукты, регулировании рынков сбыта, сохранении экологии. Поэтому сельхозпроизводители, хотя и получили в рыночных условиях самостоятельность, не могут стать полноценными экономическими агентами рынка, как производители других отраслей экономики. Потому проводимая аграрная политика должна основываться на взаимных интересах государства и агробизнеса, их стратегическом партнерстве [2, с. 55].

**Основная часть.** Партнерство представляет собой равноправные отношения, механизм взаимодействия между отдельными субъектами. Экономическая сущность заключается в том, что партнерство может включать целую систему отношений субъектов, объединенных единой целью, совместная деятельность которых осуществляется при согласовании интересов. Партнер привлекается для совместной деятельности, как правило, в тех случаях, когда субъекту недостаточно собственных ресурсов для достижения поставленной цели [2, с. 12].

Согласно проекту закона «О государственно-частном партнерстве» ГЧП – юридически оформленное на определенный срок взаимовыгодное сотрудничество государственных органов (организаций) и субъектов предпринимательской деятельности с целью объединения ресурсов и распределения рисков, осуществляемое для реализации социально значимых инвестиционных, инновационных, инфраструктурных, национальных проектов и программ. Государственно-частное партнерство может осуществляться в различных сферах деятельности, в том числе в области агропромышленного производства.



Государство может быть представлено республиканским органом государственного управления и иными государственными организациями, подчиненными Президенту Республики Беларусь или Совету Министров, или другим уполномоченным органом, или административно-территориальной единицей в лице местного исполнительного и распорядительного органа. Частным партнером может быть юридическое лицо (за исключением государственных унитарных предприятий, государственных учреждений и объединений; хозяйственных обществ, 100% акций (долей в уставном фонде) которых принадлежат Республике Беларусь, либо административно-территориальной единице), индивидуальный предприниматель, иностранные и международные юридические лица и (или) иные организации, не являющиеся юридическими лицами [3].

Государственно-частное партнерство в аграрном секторе экономики представляет собой взаимовыгодное сотрудничество между государством и агробизнесом, реализуемое в различных формах и ставящее своей целью повышение конкурентоспособности продукции на основе комплексного проведения модернизации (продуктовой, технической, технологической, организационной) во всех отраслях и сферах АПК и обеспечивающее устойчивое развитие сельских территорий [2, с. 30].

Схематически система государственно-частного партнерства в аграрном секторе экономики может быть изображена следующим образом (см. рисунок).

При этом комплексная модернизация сельского хозяйства предполагает формирование инновационной сферы во всех отраслевых научных учреждениях (модернизация за счет бюджетных средств их материально-технической базы и создание условий для проведения фундаментальных и прикладных научных исследований, развитие коммерциализации полученных результатов, защита интеллектуальной собственности), опытно-внедренческих организациях (развитие репродукторных хозяйств и механизма передачи научных разработок в производство), у сельхозпроизводителей всех форм хозяйствования и форм собственности каждой из отраслей (стимулирование инноваций прямыми методами господдержки, представлением налоговых льгот и др. преференций, а также посредством совместного участия государства и агробизнеса в инновационных программах и проектах) [2, с. 34–35].

Модернизация способствует увеличению объемов производства продукции и повышению ее конкурентоспособности [2, с. 44].

**Модернизация** отраслей сельского хозяйства **как система** включает следующие взаимосвязанные элементы:

1 **Инновации**: продуктовые (селекция новых сортов сельскохозяйственных культур, пород животных); технические (разработка новых тракторов, комбайнов, сельхозмашин, оборудования); технологические

(разработка новых технологий обработки почвы, посева, ухода за посевами, уборки урожая, технологии содержания и кормления животных); организационные (совершенствование организации техпроцессов, бизнес-процессов, организации труда).



**Рисунок - Система государственно-частного партнерства в аграрном секторе экономики**

Источник: [2, с. 27].

**2 Инвестиции** на: разработку новых продуктов, технологий, техники и оборудования, новых методов организации производства; внедрение новых сортов и пород животных, технологий, техники, оборудования;

создание условий для развития отраслей (повышение плодородия почвы, консультирования); регулирование рынков сырья и продовольствия; устойчивое развитие сельских территорий.

**3 Институты:** наука (фундаментальная и прикладная); образование (подготовка и переподготовка кадров); институт государственного регулирования и стимулирования модернизации отраслей; институт саморегулирования (ассоциации, союзы, агрохолдинги, кластеры); институт государственно-частного партнерства.

**4 Инфраструктура:** институциональная (исполнительные органы власти, суды); производственная (дороги, элеваторы, транспортно-логистические центры, транспортные терминалы и др.); правовая (традиции, обычаи, правовые нормы); финансовая (банки, инвестиционные и страховые компании, аукционы, информационные сети); социальная (образовательные и медицинские учреждения, ЖКХ, физкультурно-спортивные и досуговые учреждения) [2, с. 43].

Рассмотрев модернизацию как основу государственно-частного партнерства, определим формы и модели. Наумкин А.В. выделяет следующие формы ГЧП: целевые программы, особые экономические зоны, технопарки и инвестиционные фонды [2, с. 59]. В зависимости от характера решаемых задач все множество существующих и вновь возникающих форм партнерств разделяют на отдельные типы (модели):

#### **I Модели организации**

- концессии земель сельскохозяйственного назначения;
- концессии земель под мусорные полигоны;
- концессии транспортных терминалов;
- концессии внутренних водоемов;
- концессии государственной собственности.

#### **II Модели кооперации:**

- строительство элеваторов, транспортных терминалов на условиях кооперации государства и агробизнеса;
- кооперация бизнеса и науки при разработке и регистрации инновационных проектов;
- кооперация при трансфере технологий;
- кооперация государства и агробизнеса при разработке и внедрении информационных технологий.

#### **III Модели интеграции:**

- интеграция «сверху», по инициативе органов власти;
- интеграция с участием государственных предприятий;
- интеграция агробизнеса с научными учреждениями в технологической цепочке;

- интеграция агробизнеса с образовательными учреждениями в технологической цепочке;
- формирование продуктивно-отраслевых и функционально-отраслевых кластеров.

**IV Модели финансирования:**

- форвардные контракты;
- фьючерсные контракты;
- аренда;
- лизинг;
- совместное финансирование целевых программ;
- проектное финансирование [2, с. 56].

Систему модернизации отраслей сельского хозяйства Республики Беларусь можно увидеть в Основных концептуальных положениях развития АПК до 2020 г. Рассмотрим её основные направления.

В сфере материально-технического обеспечения АПК областные и районные организации должны стать региональными центрами трансферта ресурсоэффективных технологий, оказывающими различным аграрным предприятиям (от личных подсобных до крупнотоварных хозяйств) полный комплекс услуг по внедрению инноваций в сельскохозяйственное производство [1, с. 5].

В сельскохозяйственном машиностроении необходимо сформировать мощные транснациональные корпорации (холдинги), способные эффективно конкурировать с ведущими мировыми производителями сельскохозяйственной техники по правилам ВТО.

В области мелиорации необходимо: обеспечить жесткий контроль за выбором объектов реконструкции (перейти от практики работы с небольшими участками к восстановлению и рациональному использованию крупных мелиоративных систем, охватывающих все относительно автономные части водосборов на конкретных территориях), отдавая безусловный приоритет проектам, обеспечивающим нормативную отдачу; завершить переход к использованию геоинформационных технологий.

В растениеводстве главной задачей должно стать создание (с использованием достижений биотехнологии и генной инженерии) нового поколения ценных, высокоурожайных сортов и гибридов сельскохозяйственных растений, адаптированных к зональным особенностям страны и соответствующих мировым стандартам.

В животноводстве основное внимание следует уделить оптимизации ресурсного потенциала отрасли, использованию ресурсосберегающих технологий и новейших научных разработок. В частности, в молочном животноводстве приоритет должен быть отдан внедрению инноваций в совершенствование селекционной работы. К 2020 г.

требуется иметь 1600–1700 тыс. коров молочного направления со средним удоем 6500–7000 кг в год.

Приоритетным направлением повышения конкурентоспособности говядины должно стать разведение специализированных мясных пород со среднесуточным приростом на выращивании и откорме до 1200–1300 г и расходом кормов на 1 кг прироста до 7,5–8,0 к. ед. [1, с. 6].

Для успешного развития свиноводства к 2020 г. необходимо построить не менее 90 новых свиноводческих комплексов средней мощностью 24–30 тыс. голов выращивания и откорма в год, а также создать сеть репродукторных племенных свиноводческих ферм.

В птицеводстве первостепенное внимание следует уделять совершенствованию племенной базы, которая должна обеспечивать воспроизводство и совершенствование кроссов птицы яичного направления с генетическим потенциалом продуктивности 320–340 яиц в год на несушку и массой яиц 62–64 г.

В рыбном хозяйстве основной акцент следует сделать на повышение товарной ценности культивируемых пород рыб, разнообразие их состава, освоение и расширение практики воспроизводства ценных пород. В связи с этим должны быть усовершенствованы технологии содержания и кормления рыб.

В области промышленной переработки сельскохозяйственного сырья важнейшей задачей является формирование высокотехнологичной перерабатывающей промышленности безотходного и ресурсосберегающего типа, эффективной и конкурентоспособной в системе международного разделения труда на мировом продовольственном рынке, способной выпускать готовые к употреблению продукты (в том числе функционально-назначения) с высокой добавленной стоимостью [1, с. 7].

Для разработок и внедрения инноваций необходимы инвестиции. Основными направлениями развития инвестиционной деятельности должны стать: последовательная децентрализация инвестиционного процесса; распределение государственных инвестиций на производственные цели преимущественно на конкурсной основе; обеспечение возвратности централизованных инвестиций; расширение практики совместного государственно-частного финансирования проектов; усиление государственного контроля за целевым расходованием бюджетных инвестиционных средств; стимулирование иностранных инвестиций (как прямых, так и косвенных).

Достижение устойчивой конкурентоспособности отечественной агропродовольственной продукции на внутреннем и внешнем рынках предполагает оптимизацию организационной и институциональной структуры национального АПК, создание благоприятной среды для развития предпринимательства, повышение инвестиционной привлека-

тельности аграрного сектора. Это, в свою очередь, требует дальнейшего совершенствования механизма регулирования имущественных отношений и хозяйствования в рамках государственно-частного партнерства. Прежде всего, это относится к таким направлениям, как:

- унификация норм и согласование механизмов регулирования имущественных отношений в рамках единого экономического пространства;

- оптимизация числа не подлежащих приватизации государственных объектов, совершенствование методов отчуждения государственного имущества (акций), развитие внебиржевого рынка продаж (приобретения) ценных бумаг акционерных обществ;

- формирование перспективных конкурентоспособных территориальных продуктовых кластеров;

- создание организационных и правовых условий для передачи предприятий как имущественных комплексов в долгосрочную аренду с последующим правом выкупа инвесторами;

- установление порядка и условий передачи предприятий в доверительное управление руководителям-предпринимателям (специалистам) и коммерческим организациям с целью создания дополнительных рабочих мест, обеспечения финансовой реструктуризации и стабилизации;

- преобразование в открытые акционерные общества сельскохозяйственных производственных кооперативов с институциональным закреплением механизма, обеспечивающего привлечение в качестве учредителей внешних инвесторов. При этом необходимо обеспечить социальную персонификацию акций в зависимости от трудового вклада членов данных СПК;

- унификация (с учетом опыта входящих в ЕЭП стран) методов оценки стоимости вовлекаемого в хозяйственный оборот имущества предприятий.

При этом особое внимание должно уделяться созданию многоуровневой системы агропромышленных формирований на основе кооперации и интеграции.

На первичном уровне в рамках существующих крупных агропромышленных организаций важно обеспечить формирование внутрихозяйственных организационных структур на условиях первичной кооперации и аренды, а также на принципах хозяйственного расчета и купли-продажи [1, с. 8].

На региональном уровне развития кооперативно-интеграционных отношений предстоит обеспечить формирование необходимой сырьевой базы для крупных животноводческих комплексов, перерабатывающих и пищевых предприятий, а также создание условий для оптимизации товарных потоков на местных агропродовольственных рынках.

На республиканском уровне предусматривается формирование немногочисленных сквозных узкоспециализированных и многоотраслевых кооперативно-интеграционных объединений в виде продуктовых компаний, замыкающих всю технологическую цепь продвижения продукции – от получения исходного сырья до сбыта готового продовольствия и продуктов питания конечным потребителям.

Успешное выполнение стоящих задач перед отечественным АПК предполагает существенную активизацию деятельности субъектов малого предпринимательства (фермерских и личных подсобных товарных хозяйств) [1, с. 9].

**Заключение.** Государственно-частное партнерство в агропромышленном комплексе базируется на модернизации, которая подразумевает изменения не только на основе инноваций (будь то продуктовые, технические, технологические или организационные) и инвестиций, но и институциональные и инфраструктурные изменения. При этом выдержан и принцип комплексности, когда для финансирования инноваций привлекаются и государственные, и частные инвестиции, задействованы образовательные и научные учреждения, инновации внедряются на всех уровнях (будь то первичный, региональный или республиканский) и для организаций всех форм собственности (задействованы также фермерские и личные подсобные хозяйства).

Особую актуальность приобретает вопрос о применении различных моделей государственно-частного партнерства. Стоит отметить, что все они решают различные задачи. Так, модели организации подразумевают развитие наибольшей самостоятельной деятельности частных партнеров на основе имеющихся государственных ресурсов; модели финансирования делают акцент на привлечение инвестиций; модели кооперации и интеграции наиболее сложны и подразумевают тесную совместную деятельность государства и агробизнеса.

Таким образом, через государственно-частное партнерство будут решаться стоящие перед агропромышленным комплексом следующие задачи: по обеспечению устойчивого производства конкурентоспособных сельскохозяйственных продуктов и продовольствия; по обеспечению населения страны продовольствием; по внедрению новейших достижений отечественной и мировой науки, техническому и технологическому переоснащению АПК с целью скорейшего перехода производства на инновационные и ресурсосберегающие технологии.

#### *Список литературы*

1 Гусаков, В. Основные концептуальные положения развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь до 2020 года / В. Гусаков, А. Шпак, З. Ильина [и др.] // Аграрная экономика. – 2012. – № 9. – С. 2–14.

2 Наумкин, А.В. Государственно-частное партнерство в сельском хозяйстве: формы, модели, механизмы: диссертация на соискание уч. степени докт. экон. наук; специальность: 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством / А.В. Наумкин; Государственное научное учреждение Всероссийский научно-исследовательский институт организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве РАСХН. – М., 2012.

3 О государственно-частном партнерстве: проект закона Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [economy.gov.by](http://economy.gov.by). – Дата доступа: 21.12.13.

РЕЗЮМЕ

Ляпунов Вячеслав Геннадьевич,  
Белорусский государственный университет, г. Минск

**Государственно-частное партнерство в агропромышленном комплексе  
Республики Беларусь**

В статье рассмотрены основные направления развития государственно-частного партнерства в агропромышленном комплексе нашей страны. Модернизация отраслей сельского хозяйства рассмотрена как основа конкурентоспособности продукции данной сферы. Определены основные формы и модели партнерства государства и бизнеса.

SUMMARY

Vyacheslav Lyapunov,  
Belarusian State University, Minsk

**Public and private partnerships in the agricultural sector  
of the Republic of Belarus**

The article describes the main directions of development of public and private partnerships in the agricultural sector of our country. Modernization of branches of agricultural sector is considered as the basis for product competitiveness in this realm. The major partnership forms and models of the state and business are defined.

*Статья поступила в редколлегию 05.02.2014*

*УДК 001.895:33*

**Матюшевская В.К.**, кандидат экономических наук, доцент,  
Международный университет «МИТСО»

**ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ  
ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Аннотация.** В статье рассматриваются основные положения теории инноваций и человеческого капитала как одного из главных факторов экономического развития. Приведены результаты инновационного развития ряда развивающихся стран, обоснования отнесения человеческого капитала к производительному фактору. Предложены возможные пути инновационного развития национальной экономики.



**Ключевые слова:** инновации, теория инноваций, инновационная экономика, человеческий капитал, технологии, инновационная инфраструктура.

**Введение.** Современный этап развития экономики, как известно, характеризуется влиянием процессов глобализации. Одним из проявлений глобализации, взаимозависимости и взаимодействия экономик является начавшийся переход к новому технологическому укладу, связанному с формированием инновационной экономики. За исследования в области теории инноваций, теории человеческого капитала присуждено несколько Нобелевских премий, этим вопросам посвящены работы Э. Денисона, Р. Солоу, Дж. Кендрика, И. Фишера, Р. Лукаса, других экономистов, социологов, психологов и историков. В России вклад в развитие и популяризацию теории человеческого капитала внесли А. Подберезкин, В. Ключков, А.И. Юрьев Л.Г. Симкина, Р. И. Капелюшников и др.

**Основная часть.** По данным экспертов международных организаций, для стран, которые лидируют по ВВП на душу населения, качеству жизни, конкурентоспособности своих экономик, по доле инновационных организаций (60–80%) и доле наукоемкой продукции в экспорте и ВВП, характерен переход на новый технологический уклад экономики – инновационную экономику. Отличительная особенность инновационной экономики – это восприимчивость к инновациям. В литературе существуют и другие определения развитых экономик: экономика знаний, интеллектуальная экономика, новая экономика, информационная экономика, инновационно-информационная экономика и другие. Но независимо от названия для них характерно то, что главным фактором формирования и развития экономики является креативный, инновационный человеческий капитал. Это убедительно демонстрирует опыт стран с развитым инновационным сектором. Человеческий капитал является не только одним из главных факторов развития современной экономики. Ведущие экономисты относят его к главному производительному фактору. Именно человеческий капитал обеспечивает создание новейших технологий, развитие инновационных производств, науки, культуры, социальной сферы.

Доклады ООН о развитии человека показывают, что доля человеческого капитала в национальном богатстве высоко развитых стран составляет до 80%. Большую часть инвестиций развитые страны осуществляют в человеческий капитал, именно это дает им решающее преимущество не только в интеллектуальном, но и в технологическом развитии, росте качества жизни населения. Увеличение инвестиций в человеческий капитал, первоочередное его инвестирование обеспечивает проведение фундаментальных исследований, разработку качест-

венно новых технологий, а также быстрое воплощение научных идей в качественно новые товары и продукты. Именно за счет производства высокотехнологичной продукции Сингапур, Гонконг, Тайвань и Южная Корея вошли в число развитых стран. Сингапур, Гонконг, Тайвань не только догнали наиболее развитые страны мира, обеспечив повышение качества жизни населения, развитие промышленности, но даже опередили их по ВВП на душу населения. В настоящее время Сингапур – один из мировых лидеров по ВВП на душу населения, качеству жизни, индексу экономической свободы, производству наукоемкой продукции и финансовой деятельности.

Основоположник теории инноваций Йозеф Шумпетер ввел в экономическую науку разграничение между экономическим ростом и экономическим развитием. Именно инновации, по Й. Шумпетеру, определяют экономическое развитие. При этом под инновацией Й. Шумпетер понимает создание нового товара или нового качества товара, создание нового метода производства, ранее не используемого в данной отрасли промышленности, освоение нового для данной отрасли промышленности рынка, использование новых факторов производства, новых организационных структур.

Еще Адам Смит в 1776 г. утверждал, что именно конкуренция заставляет обеспечивать все возрастающие потребности с помощью перехода на новые технологии, т.е. при помощи инноваций. Сегодня компании используют инновации как действенный фактор в процессе борьбы за потребителя. Конкуренция стимулирует предприятия создавать новую, инновационную продукцию, чтобы удерживать и расширять свою нишу на рынке, увеличивать прибыль. Инновационная практика существует много тысячелетий, но только в XX в. инновации стали предметом специального научного изучения. Во второй половине XX в. изменилось отношение к человеческому капиталу.

Значительный вклад в повышение значимости понятия человеческого капитала на современном этапе внесли Т. Шульц и Г. Беккер. За развитие теории человеческого капитала Т. Шульцу в 1979 г. и Г. Беккеру в 1992 г. были присуждены Нобелевские премии.

Длительное время инвестиции в человеческий капитал считались непроизводительными, затратными, а сам человеческий капитал – социальным фактором развития. Т. Шульц одним из первых ввел понятие человеческого капитала как производительного фактора, доказал, производительный характер человеческого капитала.

Г. Беккер оценил экономическую эффективность образования. Отдачу от инвестиций в образование Г. Беккер оценил как отношение доходов к издержкам, определив примерно 12–14% годовой прибыли. При этом Г. Беккер выделил особое значение специального обучения, в том

числе получение в организациях и фирмах специальных знаний и навыков. Проведенный анализ показал, что специальная подготовка работников формирует конкурентные преимущества фирмы, характерные и значимые особенности ее продукции и поведения на рынках, в конечном итоге, ее ноу-хау, имидж и брэнд. Эти исследования Г. Беккера стали основой создания современной теории фирмы и конкуренции. Отсюда возникает необходимость маркетинга и менеджмента инновационных проектов, управления инновациями. Это только подтверждает, что именно человеческий фактор обеспечивает реализацию инновационных проектов, внедрение инноваций, а в результате – развитие экономики, повышение ее конкурентоспособности [3].

Оценивая значение человеческого капитала для развития экономики, необходимо различать индивидуальный, корпоративный и национальный человеческий капитал.

Индивидуальный человеческий капитал – это особенные и специальные знания конкретного человека, его профессиональные навыки, позволяющие ему получать определенные блага.

Корпоративный человеческий капитал – накопленный фирмой специальный и особенный человеческий капитал. Корпоративный человеческий капитал определяет ноу-хау, особенные управленческие и интеллектуальные технологии, включая компьютерные и информационные технологии, все то, что повышает конкурентоспособность фирмы.

Национальный человеческий капитал – это часть инновационных (креативных) трудовых ресурсов. В него включаются ведущие специалисты, накопленные конкурентоспособные и высокопроизводительные знания, а также качество жизни, обеспечивающие в совокупности развитие конкурентоспособности инновационной части экономики страны и государства на мировых рынках в условиях глобализации.

Формирование инновационной экономики требует развития соответствующей инфраструктуры: технопарки, инновационно-технологические центры, инновационно-промышленные комплексы, и другие организационные структуры, обеспечивающие инновационное развитие. В развитых странах инновационной деятельностью занимаются 60–80% промышленных предприятий и более половины организаций сервиса.

Лауреат Нобелевской премии по экономике Саймон Кузнец, который первым ввел понятие ВВП, писал в прошлом веке, что для научно-технического рывка в стране должен быть накоплен необходимый стартовый человеческий капитал. Иначе переход в следующий технологический уклад экономики невозможен [3].

Для успешного создания инновационной экономики необходимы не только высокое и конкурентоспособное качество жизни, не только соответствующие конкурентоспособные уровни развития образования

и науки, но и высокий уровень культуры, морали и нравственности, этики труда и бизнеса.

В программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. в числе приоритетов социально-экономического развития определено развитие человеческого потенциала. В программе подчеркивается, что инновационный путь развития экономики должен базироваться, прежде всего, на человеческом потенциале.

При этом необходимы баланс между экономическими и социальными факторами; создание материальной базы и системы стимулирования творческого развития работника и его высокопроизводительного труда; формирование психологии активного и добросовестного предпринимательства. Осознание того, что потенциал человека определяет потенциал государства, чем богаче человек, тем богаче страна позволит сформировать эффективную национальную инновационную систему, быстро и результативно внедрять самые передовые достижения науки в производство [4].

Результаты функционирования экономики показывают, что обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке возможно только при переходе к инновационному пути развития экономики, основанному на использовании высокотехнологичных наукоемких производств. Поэтому особое внимание уделяется развитию инновационных производств, использующих наукоемкие технологии: телекоммуникации, информационные технологии, приборостроение, производства микроэлектроники, высокоточного машиностроения, измерительных приборов, светодиодной техники, техники на основе лазерных технологий, нанотехники и наноматериалов, систем искусственного интеллекта.

Значительный вклад в решение поставленных задач может внести малый бизнес при соответствующей государственной поддержке, в частности – решении вопросов кредитования и защиты от зарубежной конкуренции.

**Заключение.** При формировании эффективной национальной инновационной системы необходимо исходить из того, что сделать одновременно все отрасли инновационными финансово затратно и длительно по времени. Вследствие этого возникает необходимость определения приоритетов по отраслям. Необходимо решить задачу определения прорывных, первостепенных отраслей, способствующих инновационному развитию других отраслей национальной экономики. Определение прорывных отраслей, разработка и внедрение в этих отраслях новейших технологий потребуют точечного, первостепенного финансирования. Это, на наш взгляд, позволит создать эффективный механизм

инновационного развития национальной экономики, сделает экономику восприимчивой к инновациям. При этом должен быть обеспечен рост величины и качества национального человеческого капитала, расширение подготовки высококвалифицированных специалистов и научных кадров высшей квалификации, способных успешно работать в условиях наукоемкой экономики.

#### *Список литературы*

- 1 Корчагин, А. Перспективы развития России. Человеческий капитал и инновационная экономика / А. Корчагин. – М.: ЦИРЭ, 2012.
- 2 Голиченко, О.Г. Российская инновационная система: проблемы развития / О.Г. Голиченко // Вопросы экономики. – 2004. – № 12.
- 3 Кузнец, С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Нобелевская лекция / С. Кузнец // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России; под ред. Ю.В. Яковца. – СПб.: Гуманистика, 2003.
- 4 Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы.
- 5 Шохов, А. Инновации и инновационная экономика / А. Шохов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.shokhov.com/2010/06/20/strateg/>.

#### РЕЗЮМЕ

Матюшевская Валентина Константиновна,  
Международный университет «МИТСО», г. Минск

#### **Факторы развития инновационной экономики**

Приведены результаты формирования инновационной экономики в развитых странах мира, показана роль и значение человеческого капитала в экономическом развитии, его производительный характер. Материалы данной статьи могут быть использованы в качестве теоретической базы для дальнейшей разработки проблем экономического развития.

#### SUMMARY

Valentina Matushevskaya,  
International University “International Institute of Labor and Social Relations”, Minsk

#### **Factors of innovative economy development**

The article considers the results of forming innovative economy in the developed countries, the role and meaning of human capital in economic development, its productive character. This article's data may be used for further elaboration of economic development issues.

*Статья поступила в редколлегию 05.02.2014*

**Мельников Н.К.**, кандидат экономических наук, доцент,  
Частный институт управления и предпринимательства

## **РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКОВ В ПРОЕКТАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

**Аннотация.** На основе анализа мировой практики управления рисками государственно-частного партнерства в области создания объектов инфраструктуры, предложены подходы к распределению рисков между партнерами из государственного и частного секторов.

**Ключевые слова:** *государственно-частное партнерство, инфраструктура, контракт, классификация рисков, распределение рисков, управление проектами.*

**Введение.** В последние десятилетия активно развивается особая форма взаимодействия бизнеса и власти, получившая название государственно-частного партнерства (ГЧП). В общих чертах под этим понятием подразумевают среднесрочные и долгосрочные договоренности между государственным и частным секторами, в результате которых часть услуг или работ, ранее подпадавших под ответственность государственного сектора, переходят в ведение частного сектора. Важным аспектом ГЧП является практическое разделение между сторонами партнерства многочисленных рисков, сопровождающих разработку и реализацию проектов. В связи с этим возникает необходимость оценки рисков для характеристики общей жизнеспособности проекта, определения технических требований и коммерческих условий закупок, установления параметров переговорного процесса по вопросам распределения рисков и разработки планов по управлению рисками осуществления проектов.

**Основная часть.** Государство несет ответственность за развитие крупных и дорогостоящих проектов по развитию инфраструктуры. Инвестиции в инфраструктуру имеют решающее значение для экономического роста, но существующие уровни инвестиций часто недостаточны. Одним из методов, позволяющих воспользоваться альтернативным источникам капитала для финансирования инфраструктурных проектов, является государственно-частное партнерство (ГЧП). Часто такое партнерство реализуется в виде договоренности о совместном развитии общественной инфраструктуры или предоставлении коммунальных услуг. Такие договоренности обычно не включают в себя

сервисные контракты или договоры строительства под ключ, относящиеся к категории государственных проектов закупок или приватизации коммунальных предприятий. Широкое развитие государственно-частное партнерство получило в период осуществления масштабных программ приватизации, реализованных в 80-е годы XX в. в Великобритании и США. В результате взаимодействия государственного и частного сектора возникла ситуация, которая благотворно повлияла на установление партнерских отношений влиятельных экономических агентов по решению жизненно важных проблем многих стран. Решающее значение для развития ГЧП имел тот факт, что сотрудничество организуется на базе широкой кооперации, когда аспекты конкуренции отходят на второй план. При этом появляются новые проблемы, которые приходится решать совместными усилиями государства и частного сектора. Главным образом они заключаются в распределении рисков участия каждой стороны в реализации проектов.

В настоящее время в Республике Беларусь ведется поиск механизмов эффективного взаимодействия государства и частного сектора в рамках ГЧП, в том числе, и в области организации управления и финансирования проектов. Перспективной формой управления проектами ГЧП является проектное финансирование. К числу его преимуществ в условиях Республики Беларусь следует отнести: возможность получения средств на рынках со слабым развитием традиционных каналов финансирования (облигации, IPO); снижение нагрузки на государственный бюджет; повышение эффективности расходования средств; обеспечение устойчивости финансовых контрактов за счет снижения вероятности банкротств и нарушения графика обслуживания долга; возможность избежать затруднений в реализации проектов в условиях неразвитости институциональной среды из-за широкого использования контрактных отношений; существенное снижение рисков за счет использования всесторонней экспертизы (правовой, технической, маркетинговой, финансовая и др.) на стадии планирования, контроля и реализации проектов.

В Беларуси ведется дискуссия по вопросам институциональных и организационных основ ГЧП, в которой принимают участие представители государства и бизнес-сообщества [1, 2]. При этом подчеркивается, что каждая из сторон способна обеспечить меру конкретного участия государства и частного бизнеса, а условия их сочетания могут существенно различаться. Так, бизнес предоставляет финансовые ресурсы, профессиональный опыт, эффективное управление, обеспечивает гибкость и оперативность в принятии решений, инновационный подход. Государство осуществляет правомочия собственника, возможность предоставления налоговых и иных льгот, гарантий, а также мате-

риальных и финансовых ресурсов. Одновременно государство в рамках ГЧП не отказывается от исполнения своих основных функций – контроля, регулирования и заботы о соблюдении общественных интересов. На политическом уровне ГЧП рассматривается как один из важнейших инструментов модернизации различных отраслей экономики и совместного решения задач государственного масштаба, хотя в условиях современной Беларуси идею равноправного партнерства государства и частного бизнеса нельзя пока считать окончательно признанной.

Обзор литературы по вопросам реализации проектов ГЧП во многих странах мира позволил обобщить основные группы барьеров развития такого сотрудничества между государством и бизнесом. Среди них: низкий уровень доверия к государственной политике, отсутствие четких целей государства относительно развития партнерства, сложная процедура принятия решений; недостаточная законодательная база, слабое развитие местных рынков капитала, невнятная политика государства в отношении отдельных секторов экономики; неразвитые навыки менеджмента риска, недостаточное количество инструментов и механизмов привлечения долгосрочных финансовых ресурсов по приемлемым ценам, низкий уровень конкуренции из-за высоких издержек участия в тендерах, приводящих к росту издержек; несоответствия между ожиданиями и результатами партнерства как со стороны государства, так и бизнеса, низкая прозрачность проектов [3]. Следует отметить, что все из приведенных групп факторов, затрудняющих формирование партнерства государства и бизнеса, характерны и для Беларуси.

Одной из ключевых проблем, которые необходимо решить для обеспечения эффективности партнерских отношений между государственным и частным секторами является рациональное распределение рисков. Риск является ключевой характеристикой государственно-частного партнерства, которая оказывает существенное влияние на структуру и стоимости проекта. При этом следует учитывать, что риск не всегда негативно сказывается на судьбе проекта. Поскольку риск отражает наличие неопределенности при разработке и осуществлении проекта, он может приводить как к потерям, так и дополнительным выгодам. В силу этого оценка риска является важнейшей задачей при разработке, согласовании, оценке и управлении проектами ГЧП. Оценка рисков обязательна для характеристики общей жизнеспособности проекта, определения технических требований и коммерческих условий закупок, установления параметров переговорного процесса по вопросам распределения рисков и разработки планов по управлению рисками.

Когда государственные органы реализуют крупные проекты с традиционным процессом закупок, они, как правило, недооценивают нераспределенные риски. В результате бюджет и график реализации



проекта часто оказываются излишне оптимистичными, нарушаются сроки реализации проекта и допускаются превышения его стоимости. Проекты ГЧП позволяют за счет структурирования контрактных соглашений передать в частный сектор многие риски, обычно принимаемые на себя государственным сектором.

Процессы закупок, организуемые в рамках ГЧП, требуют прозрачного учета и оценки рисков, поскольку передача риска в частный сектор сопровождается ростом расходов на торгах в результате учета премии за риск. Закупающая организация должна провести тщательный анализ рисков, чтобы определить, какие риски оставить в управлении государственного сектора, а какие передать в частный сектор.

Задача выявления и оценки рисков должна возлагаться на команду экспертов и иных лиц, ответственных за определение затрат и реализацию графика осуществления проекта. Оценка потенциальной чистой приведенной стоимости рисков в этом случае позволяет определить наиболее приемлемое соотношение цены и качества закупок.

Правило эффективности распределения риска довольно просто. Государственный сектор (например, в лице местного органа власти и управления) не должен передавать риски, которые находятся под его контролем, частному партнеру и не должен брать на себя риски, управлять которыми он не в состоянии. Распределение рисков для частного партнера сопряжено с увеличением стоимости проекта, поэтому важно контролировать, чтобы общественная польза от таких переводов перевешивала увеличение финансовых расходов, связанных с риском.

Управление рисками должно проходить пять стадий [4]:

- идентификация рисков, которая предполагает выделение основных рисков, свойственных конкретному проекту;
- оценка рисков, заключающаяся в определении вероятности и величины рисков, идентифицированных на предыдущей стадии;
- распределение рисков в форме выбора ответственных за каждый риск из числа партнеров проекта или достижение договоренности относительно механизма, который позволит разделять риски;
- смягчение рисков путем принятия мер по снижению рисков и вероятности их возникновения;
- мониторинг рисков через инструменты отслеживания идентифицированных и появляющихся новых рисков в процессе выполнения проекта.

Обобщение практики показывает, что реализация этого комплекса мер по управлению рисками ГЧП позволяет получить, по крайней мере, следующие выгоды осуществления контрактов: 1) улучшение распределения риска снижает общие экономические затраты; 2) возникают необходимые стимулы для рационального регулирования отно-

шений ГЧП; 3) снижается потребность в проведении дополнительных переговоров между участниками ГЧП [5].

**Идентификация рисков.** Поскольку риск определяется как вероятность наступления того или иного события, умноженная на степень воздействия на проект, важно еще на стадии подготовки контракта и до проведения конкурса по закупкам идентифицировать наиболее значимые риски. Одним из часто используемых подходов к выделению рисков является построение матрицы рисков [6]. Этот инструмент помогает провести обзор основных категорий риска на протяжении всего процесса закупок, который позволяет обосновать конкретные варианты распределения рисков и выбрать из них наиболее приемлемый. Матрица распределения рисков является наглядным инструментом, иллюстрирующим принципы распределения рисков. Внутреннее содержание этого этапа процесса анализа рисков должно учитывать обстоятельства каждой сделки и основываться на принципах распределения, обеспечивающих равенство ответственности партнеров проекта ГЧП. Недостаточно обоснованная или избыточная передача рисков частному сектору в процессе закупок может снизить эффективность процесса в связи с сокращением количества претендентов и возникновением проявлений оппортунистического поведения со стороны участников торгов.

**Оценка рисков.** Оценка рисков предполагает их классификацию. Существуют различные подходы к классификации рисков. Так, российские специалисты выделяют четыре основные категории рисков при осуществлении проектов ГЧП: 1) политические и правовые; 2) технические; 3) коммерческие; 4) экономические, валютные и финансовые [7].

Гримсей Д. и Льюис М. считают значимыми для инфраструктурных проектов, по крайней мере, девять рисков. В их таксономии риски делятся на глобальные и элементарные. К первым относятся риски, связанные с проектным соглашением, в том числе политические, правовые, коммерческие и экологические риски, а ко вторым – риски строительства, эксплуатации, финансов и доходов [8]. Актуальным для оценки рисков ГЧП инфраструктурных проектов является предложение Ли Б. и соавторов определять риски на макро-, мезо- и микроуровнях [9]. Риски макроуровня являются внешними по отношению к проекту и поддаются управлению в малой степени. Риски мезоуровня являются эндогенными по отношению к проекту. Риски микроуровня возникают в процессе закупок и зависят от того, насколько государственные и частные партнеры согласуют свои интересы.

С точки зрения необходимости дальнейшего распределения рисков, целесообразно разделять их на производственные, коммерческие и контекстные. Некоторые из этих рисков связаны со стадией процесса торгов, а другие – со стадией реализации проекта. Риски, связанные

с производственным процессом, чаще всего берет на себя частный сектор, а коммерческие и контекстуальные риски могут быть распределены между представителями государственного и частного сектора на паритетных началах.

Вероятность возникновения каждого риска следует оценивать количественно, а также определять уровень возможных последствий. На этом этапе используется анализ чувствительности к различного рода рискам. При этом особое внимание должно уделяться анализу финансовых последствий влияния разного рода рисков.

**Распределение рисков.** Распределение рисков зависит от конкретного проекта и набора контекстных вопросов. Хорошую основу для распределения рисков дают принципы организации проектного финансирования. При этом надо учитывать, что лучший результат может быть достигнут, если конкретные риски будут адресованы тем партнерам, которые будут в состоянии эффективно управлять ими. Как правило, передача риска бывает успешной, если ответственность за риск несет партнер, обладающий: осведомленностью о рисках, которые принимает на себя; потенциалом эффективного и результативного управления риском путем его смягчения и диверсификации; навыками, ресурсами и возможностями для оценки и управления риском; толерантностью к данному виду риска; возможностью компенсировать риск через получение соответствующей премии.

Исходя из анализа зарубежной практики реализации проектов ГЧП в инфраструктурной сфере, можно предложить следующую схему распределения наиболее типичных рисков (см. таблицу).

Из таблицы видно, что некоторые риски, важные для осуществления проектов ГЧП, как правило, всегда передаются частному сектору. Например, распределение риска строительства в частный сектор уменьшает перерасход средств и нарушение сроков реализации проекта, которые часто допускаются при реализации проектов в рамках государственного сектора.

Вместе с тем в ведение государственного сектора попадает управление рисками правового обеспечения и внесения изменений в проект. Другие риски, в таких направлениях как проектирование, эксплуатация, техническое обслуживание и капитальный ремонт должны покрываться за счет частного сектора.

**Смягчение и минимизация последствий рисков.** Участники партнерства должны разработать для каждого вида риска стратегии по смягчению его последствий. При этом следует учитывать, что передача риска не устраняет его как такового, а только снижает экономические издержки. Поэтому для каждого риска меры по минимизации последствий

Таблица 1 – Распределение рисков в инфраструктурных проектах ГЧП

Группы рисков	Направления деятельности		Группы рисков	Направления деятельности			
	Государственный сектор	Частный сектор		Государственный сектор	Частный сектор		
Производственные	Планирование	xxx	x	Коммерческие	Комплектация		xxxx
	Проектирование		xxxx		Мощности		xxxx
	Экспроприация		xxxx		Конкуренция	x	xxx
	Конструирование		xxxx		Финансирование		xxxx
	Охрана окружающей среды	x	xxx	Контекстные	Инфляция		xxxx
	Техническое обслуживание, капитальный ремонт		xxxx		Правовое обеспечение	xxxx	
	Операционная деятельность		xxxx		Регулирование	x	xxxx
	Производительность		xxxx		Односторонние изменения	xxxx	
	Технологическая подготовка	x	xxx		Связи с общественностью		xxxx
		Спрос (потребление)	x	xxx	Форс-мажорные обстоятельства		xxx
Примечание – количество значков «х» означает степень принятия риска.							

Источник: собственная разработка.

будут индивидуализированными. Так, для одного из наиболее актуальных в современных условиях реализации инфраструктурных проектов в Республике Беларусь рисков – инфляционного – могут использоваться следующие меры: индексация доходов с учетом инфляции, использование фиксированной цены контрактов или применение форвардных контрактов и др. В мировой практике применяются стратегии снижения вероятности возникновения рисков и передачи рисков третьим лицам

через компании специального назначения (SPV), которые закрывают контракты с подрядчиками и организациями по поставке услуг.

**Мониторинг рисков.** На всех стадиях процесса разработки и реализации инфраструктурных проектов в рамках ГЧП необходимо осуществлять постоянный мониторинг рисков. Этот процесс целесообразно осуществлять в циклическом режиме на всех уровнях с применением доступного инструментария проектного финансирования, включая построение и корректировку матрицы рисков.

**Заключение.** Управление рисками в процессе разработки и реализации ГЧП инфраструктурных проектов имеет целью снижение отрицательных последствий для достижения целей проектов. В результате проведения комплекса мероприятий по идентификации рисков и их оценке возникает возможность рационального распределения рисков среди партнеров. При этом риски на себя принимают те участники партнерства, которые в наибольшей степени способны осуществлять эффективное управление им. Взаимодействие сторон в рамках ГЧП на принципах проектного финансирования с учетом требований менеджмента риска позволит добиться лучших результатов реализации дорогостоящих проектов по развитию инфраструктуры.

#### *Список литературы*

- 1 Мясникович, М.В. Макроэкономическая сбалансированность и новые подходы к управлению социально-экономическим развитием Республики Беларусь // Проблемы управления. – 2011. – № 2, (39). – С. 4–7.
- 2 Государственно-частное партнерство: приоритеты и перспективы для Беларуси / под. ред. В.Н. Карягина. – Минск: Тесей, 2012. – 354 с.
- 3 Kwak, Y.H. Towards a Comprehensive Understanding of Public Private Partnerships for Infrastructure Development / Y.H. Kwak, Y.Y. Chih, C.W. Ibbs // California Management Review. – 2009. – Vol. 51. – № 2/ – Pp. 51–78.
- 4 Public Private Partnerships. Risk Management // Queensland Government. – 2002. – P. 7.
- 5 Asenova, D. Risk Management in Private Finance Initiative Projects: the Role of Financial Services Providers / D. Asenova // Lambert Academic Publishing, Saarbrücken. – 2010.
- 6 Дадеркина, Е.А. Риски государства и бизнеса при реализации проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) / Е.А. Дадеркина, М.Ю. Усик // Экономика и управление. – 2012. – № 4.
- 7 Варнавский, В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. Государственно-частное партнерство. Теория и практика: учеб. пособие / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев. – М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2010. – С. 112.
- 8 Grimsey, D. Public-Private Partnerships. Edward Elgar, Cheltenham. – 2004.
- 9 Li, B., Akintoye, A. Hardcastle, C. (2001). Risk Analysis and Allocation in Public Private Partnerships Projects / B. Li, A. Akintoye, C. Hardcastle // 17<sup>th</sup> ARCOM Annual Conference. – Salford. – Vol. 2. – Pp. 895–904.

РЕЗЮМЕ

Мельников Николай Кондратьевич,  
Частный институт управления и предпринимательства, г. Минск

**Распределение рисков в проектах государственно-частного партнерства**

В статье обобщена практика управления рисками осуществления проектов ГЧП. Предложен подход к управлению рисками и обоснованы принципы распределения рисков между партнерами из государственного и частного секторов.

SUMMARY

Nikolay Melnikov,  
Private Institute of Management and Business, Minsk

**Risks allocation in public and private partnership**

The article summarizes risk management practices of the PPP projects. An approach to risk management is proposed and the principles of risks distribution between the partners from the public and private sectors are substantiated.

*Статья поступила в редколлегию 07.02.2014*

*УДК 001.895*

**Мельникова И.Н.**, магистр экономических наук,  
Институт экономики НАН Беларуси

**ВЫБОР ПАРАМЕТРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ  
НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГОВ**

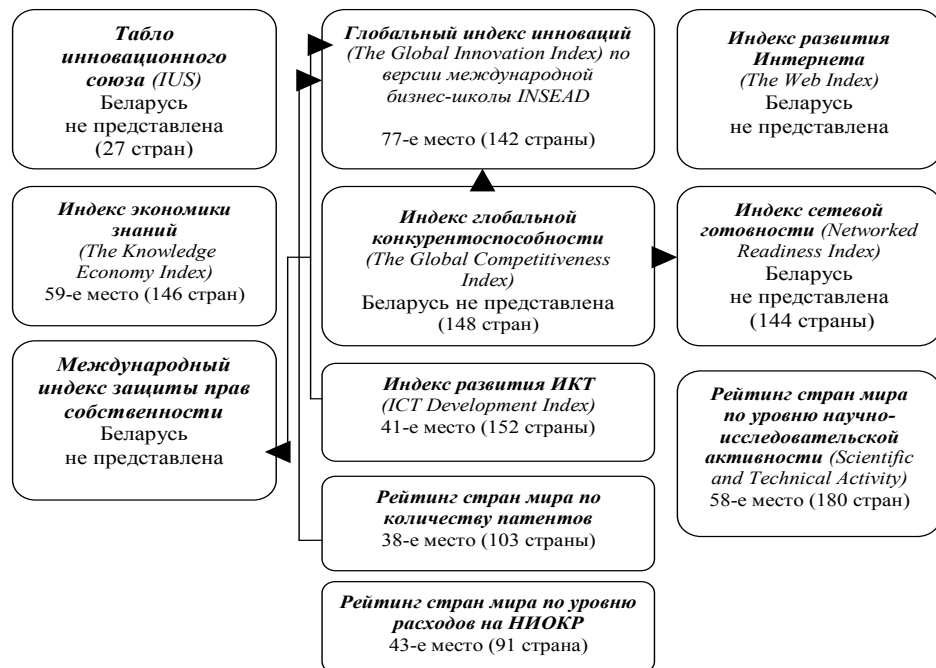
**Аннотация.** Анализируются методики составления ведущих международных рейтингов и индексов, характеризующих сферу науки и инноваций, с учетом позиции Беларуси в них. В результате исследования обозначены базовые показатели для характеристики эффективности модели национальной инновационной системы. Даны предложения по повышению позиций Беларуси в рейтингах научно-инновационного развития.

**Ключевые слова:** *национальная инновационная система, международные рейтинги, эффективность, статистические показатели.*

**Введение.** Зарубежные эконометрические исследования в последнее время все большее внимание уделяют таким факторам, влияющим на эффективность национальной инновационной системы (НИС), как демографическая структура, инфраструктура информационно-коммуникационных технологий, исследования и разработки на уровне фирм, размер рынка, открытость торговли, структура финансирования, характеристика государственного управления. Данные факторы находят свое численное отражение в различных межстрановых рейтингах.

Расходы республиканского бюджета на научную, научно-техническую и инновационную деятельность, заложенные в бюджете страны на 2013 г., изначально были ниже прогнозного уровня, который бы позволил достичь запланированной наукоёмкости в размере 1,2–1,4% [1, 2]. Аналогичная ситуация будет наблюдаться и в будущем. Таким образом, в условиях ограниченности финансовых ресурсов необходимо выделение определенных параметров НИС, воздействие на которые смогло бы обеспечить максимально эффективное их распределение. В связи с тем, что в мировой практике используется достаточно обширный перечень показателей для характеристики сферы науки и инноваций, одним из подходов к выработке параметров эффективности НИС может служить использование межстрановых рейтингов.

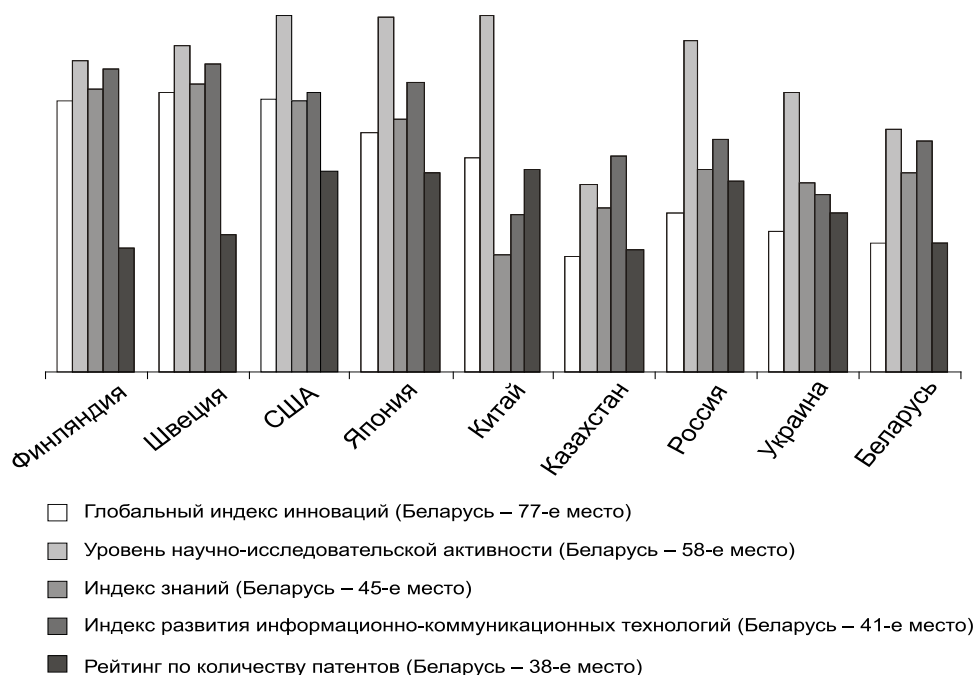
**Основная часть.** Многообразие международных рейтингов, оценивающих инновационное и научно-техническое развитие страны (в том числе сравнение Беларуси с другими странами), представлено на рисунках 1 и 2.



Примечание – стрелки указывают на частичное использование данных рейтинга при составлении других рейтингов.

**Рисунок 1 – Основные международные рейтинги, оценивающие инновационное и научно-техническое развитие Беларуси (по данным 2012–2013 гг.)**

Источник: Построено на основе анализа документации по соответствующим рейтингам.



Примечание – график построен по принципу «пьедестала», т. е. более высокий столбик означает более высокое место в рейтинге.

**Рисунок 2 – Позиция Беларуси в международных рейтингах инновационного и научно-технического развития в сравнении с рядом стран**

При расчете Глобального индекса инноваций, индекса глобальной конкурентоспособности, индекса готовности к экономике знаний, индекса технологического развития, индекса инновационного развития ЕС используются как данные официальной статистики, так и данные анкетирования. Использование анкетирования, а также метода экспертной оценки в Беларуси сопряжено с рядом проблем. В частности, использование экспертной оценки сдерживается компактностью научной сферы и связанной с этим небольшой численностью высококвалифицированных экспертов в определенной предметной области, что требует привлечение зарубежных экспертов. Данные анкетирования по качественным показателям могут оказаться невалидными в связи с тем, что анкеты могут заполняться нецелевой аудиторией (например, секретарем или низкоквалифицированным работником, не обладающим всей полнотой информации – вместо заведующего лабораторией или руководителя организации).

Анализ показал, что межстрановые рейтинги базируются на вычислении сводного числового индикатора на основе различных показателей.



Индикаторы указывают только на произошедшие изменения, но не содержат в себе указание на причины данных изменений. Количественные наблюдения по своей сути не более объективны, чем качественное наблюдение.

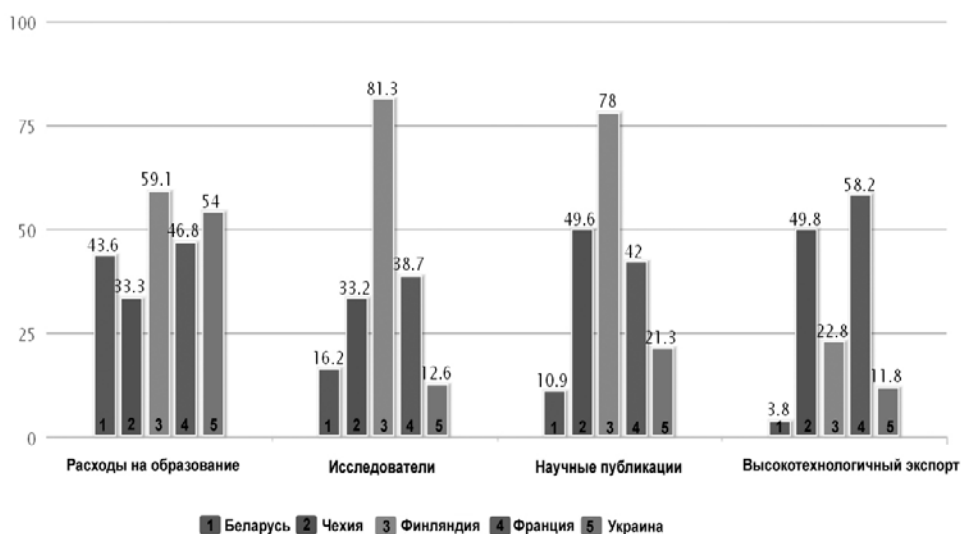
По индексу знаний (способности генерировать, воспринимать и распространять научные знания) Беларусь в рейтинге 146 стран мира за последние годы поднялась с 52-го на 45-е место, опередив все страны СНГ, кроме России (43-е место). По индексу экономики знаний (наличие в стране условий для эффективного использования научных знаний в целях экономического развития) Беларусь поднялась с 73-го на 59-е место, уступив России (55-е место) и Украине (56-е место).

Наибольшее влияние на позицию страны в индексе экономики знаний (в сторону понижения) оказывало индекс качества государственного регулирования и индекс качества системы правоприменения. Данные индексы являются частью показателя эффективности государственного управления (Governance Indicators) и рассчитываются на основе экспертных оценок по большому количеству критериев, связанных с избыточными действиями органов власти по регулированию экономических отношений, а также с уровнем доверия граждан страны к законам общества и приверженности к исполнению этих законов. Сами эксперты признают сложность и недостаточную объективность данных показателей. Данные собираются из большого количества источников и поэтому возникают трудности с их сопоставлением. Улучшению позиции Беларуси в данном рейтинге будет способствовать дальнейшее снижение нетарифных барьеров во внешней торговле, реализация мер по увеличению охвата населения высшим образованием, дальнейшее стимулирование развития сферы информационно-коммуникационных технологий, стимулирование деловой активности в частном секторе и осуществление мероприятий по дальнейшей либерализации экономики.

Применительно к показателям индекса экономики знаний, непосредственно характеризующим научную и инновационную составляющую, анализ показал, что данные для расчета индекса являются либо неполными, либо устаревшими, что существенно влияет на рейтинг Беларуси. В соответствии с методикой составления индекса данные по показателям «Доступность венчурного капитала», «Защита интеллектуальной собственности», «Совместные исследования университетов и компаний» собираются в виде опроса экспертной группы в соответствующей стране. Однако в Беларуси опросы по данным показателям не проводились и, следовательно, данные при расчете суммарного индекса не учитывались. Для расчета рейтинга за 2012 г. по показателю наукоемкости ВВП было взято значение за 2009 г. В расчет не принимались данные по количеству исследователей, занимающихся исследованиями

и разработками (в том числе и в расчете на млн чел. населения). Таким образом, отсутствие ряда компонентов при расчете сводного рейтинга ставит под сомнение обоснованность места страны в рейтинге. Страны, чья национальная статистика максимально стандартизирована с мировыми практиками, получают более действенный инструментарий оценки сферы науки и инноваций.

В 2012 г. впервые данные по Беларуси появились в Глобальном индексе инноваций. В сравнении с инновационным лидером – Финляндией, Беларусь в значительной степени отстает по количеству исследователей в расчете на млн чел. населения и количеству научных публикаций на млрд руб. ВВП, а также по объему высокотехнологичного экспорта (рисунок 3).



**Рисунок 3 – Сравнение Беларуси и отдельных стран по ряду показателей Глобального индекса инноваций (по данным 2013 г.)**

Примечание – высота столбика указывает на количество баллов, набранных по соответствующему показателю.

Источник: Построено на основе данных [3].

По показателям системы образования (по данным Глобального индекса инноваций) по количеству выпускников с высшим образованием в области инженерных наук, производства и строительства (% от общего количества выпускников с высшим образованием) Беларусь опережает такие страны, как Германия, Дания, Швеция, Испания, Франция, а по показателю расходов на образование в расчете на одного учащегося (28-е место среди 110 стран) – такие инновационно развитые страны, как Япония и Южная Корея [3].

Подробное рассмотрение системы показателей Глобального индекса инноваций показало, что как и в случае с индексом экономики знаний, отсутствуют данные по Беларуси по таким позициям, как, например, «Совместные исследования университетов и промышленности», «Качество научно-исследовательских институтов». Показатель «Сделки с венчурным капиталом в расчете на тысячу ВВП» имеет нулевое значение. По показателю «Состояние развития кластеров» по Беларуси информация не учитывалась при расчете индекса.

Если рассматривать текущие параметры как параметры действующей в настоящий момент модели НИС, то уровень инновационно развитых стран, занимающих лидирующие позиции в рейтингах (см. таблицу), можно принять в качестве параметров эффективной модели НИС. Постепенное приближение к уровню данных стран и соответственно улучшение позиции Беларуси в рейтинге будет давать некий переходный вариант НИС.

Таблица – Параметры моделей НИС (на основе международных рейтингов)

Показатель	Беларусь, 2012 г.	Параметры действующей модели НИС, 2013 г.	Возможные параметры эффективной модели НИС, 2013 г.			
			Финляндия	Швеция	Корея	Сингапур
Научоемкость ВВП	0,6	0,64	3,8	3,4	3,7	2,1
Исследования и разработки, выполняемые бизнесом, в % к ВВП (по статистическим данным базы UNESCO)	–	0,3	2,7	2,5	2,8	1,3
Исследования и разработки, финансируемые бизнесом, %	28,8	28,8	67	58,2	71,8	53,1
Научные и технические статьи на 1 млрд долл. ВВП по ППС*	3,1	7,5	52,1	53,6	29,1	31
Высокотехнологичный экспорт, %	1,6	1,2	7,5	13,9	24	32,8
*ППС – паритет покупательной способности.						

Источник: составлено на основании [3].

В Глобальном индексе инноваций рассчитывается сводный показатель, характеризующий инновационную эффективность – отношение располагаемых ресурсов и условий для проведения инноваций (Innovation Input) и достигнутых практических результатов осуществления инноваций (Innovation Output). В сравнении с предшествующим годом показатель эффективности Беларуси в 2013 г. вырос с 0,7 до 0,8 за счет незначительного улучшения показателей по результатам осуществления инноваций. Однако данный показатель нельзя воспринимать в качестве уровня эффективности, к которому стоит стремиться, без рассмотрения его отдельных составляющих. Так, например, такие страны, как Гвинея, Свазиленд, Мали имеют индекс инновационной эффективности 1,1, но при этом данные по высокотехнологичному экспорту, наукоемкости ВВП, количеству исследователей, занимающихся исследованиями и разработками, не известны (Гвинея, Свазиленд) или их значения крайне малы в сравнении с более инновационно развитыми странами (в Мали – наукоемкость ВВП составляет 0,2) [3].

Анализ методологии расчета наиболее часто используемых рейтингов, оценивающих инновационное и научно-техническое развитие, а также сопоставление их со статистическими данными Беларуси показали, что национальная система параметров все еще обладает менее богатым перечнем общих индикаторов, что не позволяет составить целостное и адекватное представление о состоянии инновационной системы. За последние два года произошли существенные положительные изменения в системе национальной статистики. В статистический сборник «Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь» за 2012 г. впервые была включена новая рубрика «Индикаторы науки и инновационного развития», содержащая информацию по некоторым показателям науки и инноваций, гармонизированным с Европейским инновационным табло (Innovation Union Scoreboard) [4]. Однако полноценное сопоставление данных по Беларуси с данными европейских стран, включенных в рейтинг, пока невозможно. В Европейском инновационном табло в настоящий момент анализируются данные по 7 направлениям и 29 индикаторам, в то время как в государственной статистической отчетности Беларуси анализ степени инновационного развития страны и реализации программных мероприятий ведется лишь по 11 показателям [4].

Проведенное сравнение национальной системы статистических данных Беларуси с системой Европейского инновационного табло показало, что белорусская статистика в малой степени учитывает данные по человеческому капиталу, интеллектуальной собственности, информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ) и ряду других показателей. В частности, не собирается официальная статистика по объемам

венчурного финансирования (в % к ВВП); числу заявок на патенты по процедуре Договора о патентной кооперации в области охраны окружающей среды и здоровья в расчете на млрд евро ВВП по паритету покупательной способности; числу новых заявок на торговые знаки ЕС на млрд евро ВВП по ППС; лицензионным платежам из-за рубежа (в % к ВВП); публикационной активности по данным баз научного цитирования Web of Science и Scopus. В результате этого органы, ответственные за формирование научно-технической и инновационной политики, лишены возможности видеть результаты международного сопоставления.

В международном научном сообществе широко принята практика анализа научной деятельности по двум основным критериям – исследовательской активности (количество публикаций) и научной продуктивности (количество ссылок на научные труды или индекс цитируемости). Показатель уровня научно-исследовательской активности считается одним из ключевых показателей научно-технического развития страны и представляет собой общее количество научно-исследовательских статей, опубликованных в рецензируемых научных журналах и изданиях, включенных в систему индекса научного цитирования: Science Citation Index (SCI) и Social Sciences Citation Index (SSCI). Основным недостатком библиометрических показателей является сложность определения соотношения средств, затраченных на исследования и разработки, и количества публикаций на выходе.

Следует отметить, что результаты исследований белорусских ученых известны в мире. Согласно докладу «SIR World Report 2013: Global Ranking», опубликованному исследовательской группой SCImago (Испания), в мировом рейтинге публикационной активности научных организаций и вузов среди 2744 организаций из 104 стран мира НАН Беларуси занимает 923-е место, БГУ на 1455 месте, Белорусский государственный институт информатики и радиоэлектроники – на 2744 месте [5].

Как было упомянуто ранее, статистические данные относительно публикационной активности (по данным баз научного цитирования Web of Science и Scopus) пока не находят отражения в системе национальной статистики. Изучение указанных баз показало, что наиболее цитируемыми организациями по базе Scopus являются: ГНУ «Институт физики им. Б.И.Степанова НАН Беларуси», Учреждение Белорусского государственного университета «НИИ физико-химических проблем», Белорусский государственный университет, ГНПО «Научно-практический центр НАН Беларуси по материаловедению». Объем цитирования научных публикаций данных организаций составляет более 50% общего объема цитирования по стране. Наблюдается следующее распределение научных публикаций белорусских авторов по отраслям знаний

по данным базы Web of Science: работы по физике и технике (52%), химии (16%), биологии и окружающей среде (10%) и медицине (8%). Публикации сотрудников отделений аграрных наук составляют менее 1%.

Среди немногих доступных показателей технологических результатов показатели на базе патентов используются наиболее часто. Они позволяют оценить результаты инновационной деятельности в стране. Для расчета индекса экономики знаний за 2013 г. использовались данные 2009 г. По данным 2009 г. число патентов, зарегистрированных в США (заявки от Беларуси), составляет 5, что в пересчете на 1 млн человек населения равно 0,53 (для сравнения, у инновационного лидера – Финляндии данный показатель составляет 76,8) [6].

Таким образом, к традиционным индикаторам развития сферы науки и инноваций, используемым как за рубежом, так и в Беларуси, можно отнести: затраты на научные исследования в денежном выражении и в процентах к ВВП (наукоемкость ВВП), численность персонала, инновационную активность (% инновационных организаций), инновационную продукцию (в % к выпуску), показатели патентной активности. Однако стоит отметить, что данные показатели призваны давать только общее представление о положении дел в сфере науки и инноваций и никак не характеризуют положение, сложившееся с отдельными элементами НИС.

**Заключение.** С учетом ориентации на минимальное число базовых показателей, а также доступности данных, с точки зрения национальной статистики и сопоставимости с используемыми мировыми показателями-аналогами, используемыми в международных рейтингах, на наш взгляд, для характеристики элементов НИС следует использовать следующие показатели:

– для науки: наукоемкость ВВП, количество исследователей в расчете на млн чел. населения; количество научных публикаций на млрд долл. ВВП; количество объектов ИС; коэффициент изобретательной активности; количество патентов, зарегистрированных в стране на 10 тыс. жителей; лицензионные платежи;

– для образования: количество выпускников с высшим образованием в области инженерных наук, производства и строительства (% от общего количества выпускников с высшим образованием); количество совместных публикаций представителей вузов с представителями академического сектора науки, промышленности и бизнеса.

Продвижение Беларуси на высокие позиции в международных рейтингах, оценивающих инновационное и научно-техническое развитие страны, фактически указывает на постепенное становление более эффективных связей между элементами ее НИС.

На повышение позиции в рейтингах может существенно повлиять совершенствование системы национальной статистики и использования международных методик (повсеместная адаптация методики ОЭСР по расчету наукоемкости ВВП, использование баз научного цитирования Web of Science и Scopus, расширение набора статистических показателей, собираемых по предпринимательскому сектору). Расширению присутствия Беларуси в международных рейтингах будет способствовать участие в специализированных опросах, проводимых международными организациями, ответственными за разработку и расчет этих рейтингов.

В статистике, которая будет использоваться для характеристики эффективной модели НИС, как минимум должны учитываться (т. е. фактически существовать) такие показатели, как сделки с венчурным капиталом в расчете на тысячу долл. ВВП; показатели по совместным исследованиям университетов и представителей промышленности; показатели состояния развития кластеров; данные по лицензионным платежам; показатели публикационной активности.

#### *Список литературы*

- 1 Войтов, И.В. Основные показатели инновационного развития Республики Беларусь за 2011–2012 гг. и задачи на 2013 г. / И.В. Войтов, А.Л. Топольцев, И.А. Хартоник // Информационно-аналитический журнал «Новости науки и технологий». – 2013. – № 1-2 (24-25). – С. 8–21.
- 2 Сюльжина, А. Плоды невиданных идей. По материалам «круглого стола» «СБ»: Беларуси в мировых научно-технических реалиях / А. Сюльжина, И. Кириленко // СБ Беларусь сегодня. – 2013. – 10 октября.
- 3 Global Innovation Index 2013 / Cornell, INSEAD, WIPO [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access: <http://globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GI-Home>. – Date of access: 11.10.2013.
- 4 Innovation Union Scoreboard / European Commission [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf). – Date of access: 02.10.2013.
- 5 The SCImago Journal & Country Rank / SCImago Research Group [Electronic resource]. – 2007-2013. – Mode of access: <http://www.scimagoir.com/pdf/SIR%20Global%202013%20O.pdf>. – Date of access: 27.09.2013.
- 6 World Intellectual Property Indicatorx – 2013 Edition / WIPO [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access: <http://www.wipo.int/ipstats/en/wipi/>. – Date of access: 02.10.2013.

РЕЗЮМЕ

Мельникова Ирина Николаевна,  
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

**Выбор параметров эффективности национальной инновационной системы  
на основе международных рейтингов**

В статье на основе анализа ведущих международных рейтингов и индексов, характеризующих сферу науки и инноваций, предложены базовые показатели для характеристики эффективной модели национальной инновационной системы. Даны предложения по повышению позиций Беларуси в рейтингах научно-инновационного развития.

SUMMARY

Irene Melnikova,  
Institute of Economics of the NASB, Minsk

**Selecting parameters of effective national innovation system based  
on international rankings**

On the basis of analysis of the leading international rankings and indices that characterize the sphere of science and innovations, benchmarks for characterization of an effective model of the national innovation system are proposed. Suggestions to improve the position of Belarus in scientific and innovation rankings are made.

*Статья поступила в редколлегию 07.02.2014*

*УДК 657.22:347.472*

**Мовчан Т.В.,**

Частный институт управления и предпринимательства»,

**Нетеса Л.И.**, кандидат экономических наук, доцент,  
Белорусский государственный экономический университет

**БЕЗВОЗМЕЗДНАЯ ПОМОЩЬ: ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ,  
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, НАЛОГОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ**

**Аннотация.** В статье раскрывается порядок документального оформления передачи безвозмездной помощи, правовое ее регулирование, особенности отражения хозяйственных операций на бухгалтерских счетах, налогообложение и ответственность сторон за нарушение требований правовых актов при получении и передаче безвозмездной помощи.

**Ключевые слова:** *безвозмездная помощь, безвозмездный договор, цели, ответственность, бухгалтерский и налоговый учет.*

**Введение.** На практике у организаций часто возникает необходимость предоставлять и использовать безвозмездную (спонсорскую) помощь. Вопросы по отражению безвозмездной помощи в учете являются



актуальными как для передающей, так и принимающей стороны эту помощь. Порядок предоставления и использования безвозмездной помощи регулируются Гражданским кодексом, указом Президента Республики Беларусь «О предоставлении и использовании безвозмездной (спонсорской) помощи», инструкцией по бухгалтерскому учету безвозмездной помощи и другими нормативными документами. Однако с точки зрения бухгалтерского и налогового учета вопросы учета безвозмездной помощи рассматриваются по-разному и часто приводят к ошибкам при налогообложении. В этой связи целью данной статьи является рассмотрение порядка оформления предоставления, использования, налогообложения и отражения в учете безвозмездной помощи.

**Основная часть.** Безвозмездную помощь, получаемую в соответствии с действующим законодательством, можно подразделить на помощь, поступающую от источников в Республике Беларусь, и помощь, поступающую от иностранных источников. Безвозмездная помощь от иностранных источников, в свою очередь, подразделяется на международную техническую помощь и иностранную безвозмездную помощь. Порядок предоставления международной технической помощи регулируется Указом Президента Республики Беларусь от 22.10.2003 № 460 «О международной технической помощи, предоставляемой Республике Беларусь». Законодательством предусмотрено, что безвозмездная помощь, полученная от иностранных источников (иностранная безвозмездная помощь или международная техническая помощь), не признается объектом обложения отдельными налогами (сборами, пошлинами). Однако условием такого освобождения является целевое использование иностранной международной технической помощи.

Порядок предоставления безвозмездной помощи от источников в Республике Беларусь регламентирован Указом Президента Республики Беларусь от 01.07.2005 г. № 300 «О предоставлении и использовании безвозмездной (спонсорской) помощи».

Безвозмездная помощь может быть получена в виде денежных средств (включая иностранную валюту), товаров, работ, услуг, основных средств, нематериальных активов и имущественных прав. Юридические лица и индивидуальные предприниматели могут предоставлять другим организациям безвозмездную помощь на добровольных началах и свободе выбора ее целей, закрепленных п. 2 Указа Президента № 300. Согласно этому Указу к перечню целей, на которые предоставляется материальная помощь, относятся:

- создание и укрепление материально-технической базы;
- приобретение организациями здравоохранения лекарственных средств, медицинских аппаратов и т. п.;

– оказание медицинской помощи гражданам Республики Беларусь, содействия деятельности в области охраны здоровья населения и пропаганды здорового образа жизни;

– выпуск учебных изданий и средств обучения, организации питания учащихся и воспитанников учреждений образования и другие.

Безвозмездная (спонсорская) помощь предоставляется государственными органами и иными государственными организациями, подчиненными Совету Министров Республики Беларусь, – с согласия Правительства Республики Беларусь и других органов государственной власти и управления. Совокупный размер безвозмездной (спонсорской) помощи, предоставляемой государственными органами, иными государственными организациями в течение календарного года, не может превышать одного процента от выручки, полученной ими при реализации продукции (товаров), работ, услуг за год, предшествующий году предоставления такой помощи. Оказание безвозмездной (спонсорской) помощи государственными органами, иными государственными организациями, не получающими такой выручки, размером не ограничивается.

В ст. 31 Налогового кодекса Республики Беларусь закреплено, что безвозмездной передачей товаров (работ, услуг), имущественных прав считается передача товаров (работ, услуг), имущественных прав без оплаты и освобождение от обязанностей их оплаты.

Исходя из требований правовых актов, безвозмездная помощь предоставляется безвозвратно и не может быть использована на цели, которые не закреплены в Указе № 300. Например, использование помощи на приобретение и ремонт служебных автомобилей, в личных целях должностных лиц, для подготовки и проведения выборов, забастовок и других форм политической и агитационно-массовой работы среди населения, для осуществления экстремистской деятельности и других деяний, запрещенных законодательством.

При предоставлении безвозмездной помощи заключается договор между двумя сторонами. Согласно п. 2, ст. 393 Гражданского кодекса Республики Беларусь безвозмездным признается договор, по которому одна сторона обязуется предоставить другой стороне денежные средства, товары (работы, услуги и т. д.) без получения от нее оплаты или встречного предоставления. Условия договора определяются соглашением обеих сторон с соблюдением требований законодательных актов. В договоре указываются реквизиты организации, предоставляющей помощь, и получателя, цель и размер помощи, сведения об оказании безвозмездной (спонсорской) помощи в установленных пределах – для государственных органов и иных организаций, определенных в Указе, иные условия договора. Договор считается заключенным лишь в случае, если между сторонами в требуемой форме достигнуто соглашение

по всем существенным условиям договора. В случае если стороны не согласовали между собой указанные условия, договор считается незаключенным.

При безвозмездной передаче денежных средств передающая сторона должна указать вид товаров, которые будут приобретены за эту помощь. Принимающая сторона обязана предоставить юридическому лицу и ИП отчет о целевом использовании полученной денежной помощи.

Ответственность субъектов хозяйствования и физических лиц за нарушения при предоставлении и использовании безвозмездной помощи определяется Кодексом Республики Беларусь об административных правонарушениях. Рассмотрим некоторые из видов ответственности субъектов хозяйствования. Так, за использование безвозмездной (спонсорской) помощи на цели, не предусмотренные договором о ее предоставлении, налагается штраф на должностных лиц организаций и индивидуальных предпринимателей от 100 до 150 базовых величин, а на физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями, в размере от 10 до 25 базовых величин.

За нецелевое использование получателями иностранной безвозмездной помощи (полностью или частично), а также имущества и иных средств, полученных от ее реализации, либо использование такой помощи и (или) средств на цели, запрещенные законодательством, налагается штраф в размере от 20 до 300 базовых величин с конфискацией этой помощи и (или) средств, полученных от ее реализации, а на юридическое лицо – до 100% стоимости полученной иностранной безвозмездной помощи с конфискацией этой помощи и (или) средств, полученных от ее реализации, или без конфискации.

За использование юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями безвозмездной (спонсорской) помощи на цели, запрещенные Указом, либо предоставленной без заключения договора, налагается штраф на индивидуальных предпринимателей в размере от 100 до 150 базовых величин с конфискацией такой помощи (либо ее стоимости), а на юридических лиц – конфискация этой помощи (либо ее стоимости).

Следовательно, правильное правовое оформление и использование безвозмездной помощи поможет избежать штрафных санкций.

Налоговым законодательством определено, что при предоставлении (получении) безвозмездной (спонсорской) помощи юридические лица, индивидуальные предприниматели исчисляют и уплачивают налоги, сборы (пошлины) в соответствии с законодательством. Безвозмездная передача имущества у передающей стороны облагается налогом на добавленную стоимость (НДС), а у получателя этой помощи – налогом на прибыль.

Таким образом, как спонсоры, так и получатели безвозмездной (спонсорской) помощи обязаны исчислять и уплачивать налоги, сборы (пошлины) в соответствии с национальным налоговым законодательством.

Следует отметить, что безвозмездная (спонсорская) помощь, оказываемая белорусскими спонсорами в виде денежных средств (в том числе в иностранной валюте) и имущественных прав, НДС не облагается.

Из проведенного анализа налогового законодательства Республики Беларусь следует, что при предоставлении (получении) безвозмездной (спонсорской) помощи необходимо исчислять и уплачивать следующие налоги и сборы:

- налог на добавленную стоимость (НДС);
- налог на прибыль.

Объектами обложения НДС признаются обороты по безвозмездной передаче товаров (работ, услуг), имущественных прав (ст. 93 НК РБ). Однако следует помнить, что действующим законодательством закреплены случаи, по которым не считается объектом налогообложения безвозмездная передача:

- имущества организации ее правопреемнику при реорганизации этой организации;
- имущества организации ее участнику (акционеру) в размере, не превышающем его вклада в уставный фонд этой организации, при ее ликвидации либо при выходе (исключении) участника из состава участников организации;
- имущества в пределах одного собственника по его решению или решению уполномоченного им органа; и другие.

Получатели безвозмездной (спонсорской) помощи от резидентов Республики Беларусь предъявленные суммы НДС по полученным товарам (работам и услугам) принимают к вычету в общеустановленном порядке. Для целей налогообложения стоимость безвозмездно полученных товаров (работ, услуг), имущественных прав, иных активов организации должны включать в состав внереализационных доходов в том налоговом периоде, в котором они фактически получены плательщиком (ст. 128 НК), а в бухгалтерском учете доходы признаются в других отчетных периодах по мере использования полученных объектов.

Таким образом, разные периоды признания дохода в бухгалтерском и налоговом учете по безвозмездно полученному имуществу повлияют на возникновение вычитаемой временной разницы и отражение в бухгалтерском учете соответствующего ей отложенного налогового актива (ОНА). Уменьшение вычитаемой временной разницы происходит в течение срока полезного использования основных средств на сумму ежемесячно начисляемой амортизации. Следовательно, в бухгалтерском учете будет отражено соответствующее погашение ОНА.

Организации, оказывающие безвозмездную помощь, могут получить частичное освобождение от налога на прибыль. Так, при оказании безвозмездной помощи бюджетным организациям здравоохранения, образования, социального обеспечения, культуры, физической культуры и спорта от обложения налогом на прибыль освобождается прибыль организаций в размере 10% валовой прибыли.

При безвозмездной передаче товаров (работ, услуг), имущественных прав выручка от их реализации отражается в размере не менее суммы затрат на их производство либо приобретение (выполнение, оказание) и затрат на безвозмездную передачу, а при безвозмездной передаче основных средств и нематериальных активов – не менее их остаточной стоимости и затрат на безвозмездную передачу. Выручка от реализации, затраты на производство либо приобретение (выполнение, оказание), затраты на безвозмездную передачу показываются в том отчетном периоде, в котором фактически переданы товары (выполнены работы, оказаны услуги), переданы имущественные права (ст. 127 НК РБ). В то же время в бухгалтерском учете выручка не отражается, так как передающая сторона не имеет экономических выгод.

Отражение в бухгалтерском учете безвозмездной помощи регулируется Инструкцией по бухгалтерскому учёту безвозмездной помощи № 112 от 31.10.2011 г. и зависит от ее целевого характера, видов передаваемого имущества, участников договора.

Рассмотрим на примерах отражение в бухгалтерском и налоговом учете безвозмездного получения и передачи активов.

Например. Организация, осуществляющая предпринимательскую деятельность, безвозмездно получает от другой организации оборудование. Рыночная стоимость полученного оборудования составляет 200 000 000 руб. Сумма ежемесячной амортизации по оборудованию составляет 2 083 333 руб.

В бухгалтерском учете будут отражены следующие записи (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Отражение в бухгалтерском учете безвозмездного получения оборудования

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Сумма, руб.	Дебет счета	Кредит счета
1	Отражена стоимость полученного безвозмездно оборудования в феврале	200000000	08	98
2	Введено в эксплуатацию оборудование в феврале	200000000	01	08

Окончание таблицы 1

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Сумма, руб.	Дебет счета	Кредит счета
3	Отражена сумма амортизации за месяц в марте	2083333	20	02
4	Ежемесячно списывается стоимость полученного оборудования в доходы по инвестиционной деятельности в сумме начисленной амортизации на протяжении срока полезного использования	2083333	98	91/1

Источник: собственная разработка.

В рассматриваемой ситуации стоимость полученного в качестве безвозмездной (спонсорской) помощи оборудования для целей бухгалтерского учета признается в составе доходов по инвестиционной деятельности в следующих отчетных периодах по мере начисления амортизации. Для целей налогового учета стоимость полученного оборудования признается в составе внереализационных доходов в текущем отчетном периоде. Следовательно, возникает вычитаемая временная разница, которая приводит к образованию отложенного налогового актива (ОНА). Сумма ОНА определяется путем умножения стоимости оборудования на ставку налога на прибыль. В бухгалтерском учете начисление ОНА отражается по дебету счета 09 «Отложенные налоговые активы» и кредиту счета 99 «Прибыли и убытки» – 36 000 000 руб. ( $200\,000\,000 * 18\%$ ). Затем ежемесячно, исходя из начисленной по оборудованию суммы амортизационных отчислений, отражается погашение ОНА по дебету счета 99 «Прибыли и убытки» и кредиту счета 09 «Отложенные налоговые активы» 375 000 руб. ( $2\,083\,333 * 18\%$ ).

Если организация безвозмездно передает товары или оказывает услуги другой организации, то их стоимость включается в состав прочих расходов по текущей деятельности по дебету счета 90/10 «Прочие расходы по текущей деятельности» в том отчетном периоде, в котором была произведена безвозмездная передача. Поскольку при безвозмездной передаче не происходит увеличения для организации экономических выгод (увеличения активов или уменьшения обязательств), соответственно, такая передача в целях бухгалтерского учета доходом не признается. В целях налогообложения безвозмездная передача товаров является объектом обложения НДС, если только получатель безвозмездной помощи не является уполномоченным государственным органом на ее получение.

При безвозмездной передаче товаров выручка от их реализации отражается в размере не менее суммы затрат на их приобретение и затрат на безвозмездную передачу.

Таким образом, на дату безвозмездной передачи товаров их стоимость, а также исчисленный при передаче налог на добавленную стоимость включаются в выручку от реализации в целях налогообложения.

В рассматриваемой ситуации в результате безвозмездной передачи товаров не совпадает оценка доходов для целей налогового и бухгалтерского учета: в налоговом учете при безвозмездной передаче товаров признается выручка от их реализации, а в бухгалтерском учете выручка от безвозмездной передачи не отражается.

Следовательно, на дату безвозмездной передачи в бухгалтерском учете у организации возникают постоянные разницы. Вместе с тем отражение в бухгалтерском учете постоянных разниц не предусмотрено.

Например. Коммерческая организация на основании договора предоставления безвозмездной (спонсорской) помощи оказала бюджетной организации услуги по проведению новогоднего мероприятия для детей. Себестоимость услуг, оказанных собственными силами организации, составила 5 000 000 руб. Для фотосъемки мероприятия организацией был привлечен сторонний исполнитель, стоимость услуг которого в размере 3 600 000 руб. (в т. ч. НДС 600 000 руб.) оплачена предварительно.

В рассматриваемой ситуации стоимость с учетом исчисленного НДС безвозмездно оказанных услуг, в т. ч. стоимость фотоуслуг, оказанных сторонней организацией, включается в выручку от реализации. Сумма признанной выручки от реализации при определении прибыли уменьшается на общую сумму затрат по оказанию услуг и сумму исчисленного при их безвозмездной передаче НДС. Из этого следует, что налоговая база для налога на прибыль при этом отсутствует. В бухгалтерском учете по данной ситуации будут отражены следующие записи на бухгалтерских счетах, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Отражение в бухгалтерском учете безвозмездного предоставления помощи

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Сумма, руб.	Дебет счета	Кредит счета
1	Отражена стоимость оказанных услуг собственными силами	5000000	20	10, 70, 69, 76 и др. сч.
2	Произведена оплата стороннему исполнителю за фотоуслуги	3600000	60	51
3	Отражена стоимость выполненных фотоуслуг	3000000	20	60

Окончание таблицы 2

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Сумма, руб.	Дебет счета	Кредит счета
4	Отражен предъявленный НДС	600000	18	60
5	Взят к вычету НДС	600000	68	18
6.	Отражено списание общей суммы затрат в составе прочих расходов по текущей деятельности (5000000 + 3000000)	8000000	90/10	20
7.	Исчислен НДС при безвозмездном оказании услуг (5000000 + 3000000) г	1600000	90/12	68/2

Источник: собственная разработка.

**Закключение.** Таким образом, чтобы правильно отразить в бухгалтерском и налоговом учете безвозмездную (спонсорскую) помощь и не допустить штрафных санкций необходимо как спонсорам, так и получателям руководствоваться законодательными и нормативными актами и не нарушать их нормы. Вопросы, связанные с безвозмездной передачей объектов, возникают у многих, их количество не уменьшается. Это в большей степени связано с расхождением норм налогового и бухгалтерского учета. По нашему мнению, для сокращения ошибок, возникающих в бухгалтерском учете и налогообложении безвозмездной помощи, рекомендуем создать в организациях отдельное подразделение, которое будет заниматься только налоговым учётом либо распределить эти обязанности между специалистами, выполняющими бухгалтерский учет и налогообложение.

#### *Список литературы*

- 1 Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 г.: в ред. от 29.11.2013 г. № 529-3.
- 2 Налоговый кодекс Республики Беларусь от 29.12.2009 г. № 71-3: в ред. от 29.11.2013 г. № 529-3.
- 3 О предоставлении и использовании безвозмездной (спонсорской) помощи: Указ Президента Республики Беларусь от 01.07.2005 г. № 300.
- 4 Инструкция по бухгалтерскому учету безвозмездной помощи, утверждена постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 г. № 112.
- 5 Гаенкова, Т. Государственная поддержка и безвозмездная помощь: отражение в бухгалтерском учете / Т. Гаенкова // Главный бухгалтер. – 2012. – № 48. – С. 59–64.



РЕЗЮМЕ

Мовчан Тамара Владимировна,  
Частный институт управления и предпринимательства, г. Минск;  
Нетёса Людмила Ивановна,  
Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

**Безвозмездная помощь: правовые аспекты, бухгалтерский учет,  
налоговые последствия**

В статье рассмотрены правовые аспекты получения и передачи безвозмездной (спонсорской) помощи, поступающей от резидентов и нерезидентов Республики Беларусь, показана ответственность сторон за нарушения при её предоставлении и использовании. Выявлены расхождения норм налогового и бухгалтерского учёта безвозмездной помощи, на конкретных примерах рассмотрен порядок отражения в бухгалтерском учёте хозяйственных операций, связанных с безвозмездной передачей имущества, и налоговые последствия для организации. Разработаны рекомендации по оптимизации бухгалтерского и налогового учёта безвозмездной помощи. Исследование проведено с применением общенаучных и специальных методов бухгалтерского учёта. Статья имеет теоретическую и практическую значимость.

SUMMARY

Tamara Movchan,  
Private Institute of Management and Business, Minsk;  
Lyudmila Netyosa,  
Belarusian State Economic University, Minsk

**Gratuitous assistance: legal aspects, accounting, tax consequences**

The article considers legal aspects of obtaining and transferring gratuitous sponsorship received from residents and non-residents of the Republic of Belarus, shows liability of the parties for relevant violations. Some discrepancies are revealed in the norms of taxing and accounting gratuitous aid. Specific examples show accounting procedures for transactions connected with gratuitous transfer of property as well as tax consequences for organizations involved. Recommendations to optimize accounting and taxing grants are put forward. While conducting the research general scientific and special methods of accounting were used. The article is meant for both theoretical and practical applications.

*Статья поступила в редколлегию 07.02.2014*

УДК 658.14.012.12

**Мыцких В.А.,**

Частный институт управления и предпринимательства;

**Мыцких Н.П.,** доктор экономических наук, доцент,

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

## **МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**Аннотация.** В статье обозначена проблема оценки финансовой устойчивости и платежеспособности организации в соответствии с нормативными актами. Выделены три вида финансовой устойчивости. Предложена методология оценки финансовой устойчивости, позволяющая получить более точный результат в виде количественной оценки запаса финансовой устойчивости.

**Ключевые слова:** *финансовая устойчивость, виды финансовой устойчивости, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, собственные оборотные средства, запасы, запас устойчивости.*

**Введение.** Финансовая устойчивость является одной из важнейших характеристик финансового состояния организации. Современная экономическая литература дает множество определений финансовой устойчивости, но при этом до сих пор нет единого мнения экономистов и аналитиков по поводу определения понятия «финансовая устойчивость» организации, методологии ее анализа и оценки. Так, С.Я. Елецких выделяет 8 подходов к определению сущности данного понятия [1]. А.О. Пучковой был произведен обзор более 40 трактовок различными учеными термина «финансовая устойчивость», позволивший установить отсутствие единства терминологии [2]. Д.Г. Ахметзянова в исследовании проанализировала 23 модели оценки финансовой устойчивости предприятия, в совокупности включающие 45 различных показателей [3].

Воспользовавшись данными [2], мы установили, что только пять коэффициентов применяются более чем в десяти методиках, а именно: коэффициент автономии (СК/ВБ) – в 22 методиках; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС/КА) – в 15 методиках; коэффициент маневренности собственного капитала (СОС/СК) – в 14 методиках; коэффициент финансовой зависимости (ЗК/ВБ) – в 13 методиках; коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами (СОС/З) – в 11 методиках.

Так как коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами используется в нормативных актах как Беларуси, так и России и является вторым по частоте применения<sup>1</sup> в методиках анализа и оценки финансовой устойчивости организаций, в дальнейших исследованиях мы остановились на изучении информативности данного показателя.

**Основная часть.** В настоящее время в Республике Беларусь вопросы оценки финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования регламентируются двумя нормативными правовыми актами: постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12.12.2011 г. № 1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования» (далее – Постановление), и постановлением Министерства финансов и Министерства экономики от 27 декабря 2011 г. № 140/206, утвердившим Инструкцию о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования» (далее – Инструкция-2012) [4, 5].

Постановлением утверждены следующие показатели платежеспособности субъектов хозяйствования: *коэффициент текущей ликвидности* (K1); *коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами* (K2); *коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами* (K3), которые в соответствии с Инструкцией-2012 рассчитываются по следующим формулам:

$$K1 = KA/KO, \quad (1)$$

$$K2 = ((СК + ДО) - ДА)/КА, \quad (2)$$

$$K3 = (ДО + КО)/ИБ, \quad (3)$$

где КА – краткосрочные активы;

КО – краткосрочные обязательства;

СК – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ДА – долгосрочные активы;

ИБ – итог бухгалтерского баланса.

Следует отметить, что коэффициент K2 не имеет распространения в зарубежной аналитической практике. Впервые коэффициент K2 под названием «*Коэффициент обеспеченности собственными средствами*» был введен в аналитическую практику в России постановлением Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 г. № 498, в котором указывалось, что «*Коэффициент обеспеченности собственными*

<sup>1</sup> Возможно, так часто он применяется именно потому, что использован в нормативных актах.

средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости». Там же приводилась и формула его расчета, которая в ныне действующих в Беларуси обозначениях разделов баланса выглядит следующим образом:

$$K2 = (СК - ДА) / КА. \quad (4)$$

С февраля 1995 г. коэффициент K2 был использован и в Беларуси в Методических указаниях по оценке финансового состояния и определению критериев неплатежеспособности субъектов хозяйствования, полностью повторивших российскую систему критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий с сохранением характеристик и формул расчета [6, 7].

С вступлением в силу с мая 2000 г. Правил по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности коэффициент K2 стал именоваться *коэффициентом обеспеченности собственными оборотными средствами* [8]. При этом его характеристика и формула расчета (если ее привести к действующим обозначениям разделов баланса) остались прежними.

В России коэффициент K2 стал именоваться *коэффициентом обеспеченности собственными оборотными средствами* с июня 2003 г., когда вступили в силу Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа [9].

Из сопоставления формул 2 и 4 видно, что Инструкцией-2012 фактически изменена концепция собственных оборотных средств (СОС). Если ранее СОС определялись по формуле:

$$СОС = СК - ДА, \quad (5)$$

то в настоящее время они рассчитываются по иной формуле:

$$СОС = (СК + ДО) - ДА. \quad (6)$$

При применении новой концепции СОС значения коэффициентов K1 и K2 оказываются связанными жесткой функциональной связью, что делает один из них излишним, так как он не несет никакой дополнительной информации. Эта связь определяется формулой:

$$1 = K2 + 1/K1. \quad (7)$$

Следствием такой связи между коэффициентами K1 и K2 является то, что и их нормативные значения также должны удовлетворять уравнению (7). Однако анализ нормативных значений коэффициентов K1 и K2, приведенных в Постановлении, показал, что они данному условию не удовлетворяют. Это позволяет говорить об их недостаточной обоснованности и, как следствие, о недостоверности оценки.

В Постановлении, как и в вышеназванных документах, в отношении коэффициента К2 указывается, что он характеризует «наличие у субъекта хозяйствования собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости».

Из приведенной фразы следует, что наличие у субъекта хозяйствования собственных оборотных средств необходимо ему для обеспечения его финансовой устойчивости, а коэффициент *обеспеченности* собственными оборотными средствами характеризует их *наличие*.

В таком случае, если коэффициент К2 характеризует лишь наличие СОС, то он оказывается ненужным. Наличие или отсутствие СОС в рамках новой их концепции можно определить из значения коэффициента текущей ликвидности К1 – если значение К1 больше единицы, то СОС наличествуют, в противном случае они отсутствуют.

Отражает ли коэффициент К2 обеспеченность собственными оборотными средствами? – Нет. Если исходить из формулы его расчета, согласно которой  $K2 = СОС / КА$  (вне зависимости от используемой концепции СОС), то коэффициент К2 отражает лишь долю СОС в КА, а не величину обеспеченности ими. Просто, чем выше эта доля, тем в общем случае более устойчива организация.

Аналогичного мнения придерживается ряд других исследователей. Например, Крейнина М.Н. отмечает, что финансовые коэффициенты «в определенной степени показывают уровень финансовой устойчивости, но не отвечают на вопрос, достаточен ли такой уровень» [10]. В свою очередь, Абрютин М.С. указывает, что при оценке финансовой устойчивости соотношение собственного и заемного капитала не настолько существенно как это принято считать в коэффициентном анализе [11].

Для того же, чтобы оценить обеспеченность организации собственными оборотными средствами на отчетную дату, следует сопоставлять фактическую величину собственных оборотных средств (СОСф) не с КА, а с плановыми потребностями в них (СОСпл) или с некоторым минимальным (критическим) их значением, обеспечивающим устойчивость организации (СОСкр). Лишь в этом случае коэффициент К2 будет информативным, соответствовать своему названию и характеризовать финансовую устойчивость организации.

Проведенный анализ около 30 определений категории «финансовая устойчивость» позволил нам выявить три вида описываемой в них финансовой устойчивости: а) статическая устойчивость, связанная с выживанием организации, недопущением ее банкротства; б) статическая устойчивость, связанная с сохранением достигнутого уровня; в) динамическая устойчивость, связанная с устойчивым развитием организации.

По данным Национального банка Республики Беларусь по состоянию на декабрь 2013 г. просроченная кредиторская задолженность имела

у 61% организаций, 35% организаций Беларуси являлись неплатежеспособными (по критериям, утвержденным Постановлением)<sup>2</sup> и, соответственно, финансово неустойчивыми (так как платежеспособность, обычно, рассматривается как внешний признак финансовой устойчивости), 23,4% не располагали собственными оборотными средствами. Иными словами, данные организации являются потенциальными банкротами, и в отношении их актуальна утойчивость первого вида [12].

Согласно прогнозу МВФ инфляция в 2013 г. в Беларуси составит 29,8%, Евразийского банка развития (ЕАБР) – 15%, а Международного рейтингового агентства Standard & Poor's – 18%.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в 2013 г. в Беларуси 9,3% организаций являлись убыточными. Из рентабельных организаций 43,1% имели рентабельность от 0 до 5% и 26,1% – от 5 до 10 %. Для этой части предприятий актуальна устойчивость второго вида, так как при таком соотношении инфляции и рентабельности финансовая устойчивость снижается.

Для оставшейся части рентабельных предприятий представляет интерес устойчивость третьего вида, так как их рентабельность превышает уровень инфляции и имеется резерв для развития.

В настоящем исследовании мы рассмотрим лишь базовый уровень устойчивости – устойчивость первого вида, – являющийся основой для последующих видов устойчивости. Данный вид устойчивости еще можно назвать устойчивостью по отношению к критическому значению СОС.

Для определения минимального значения СОС, при котором организация находится на границе устойчивости, необходимо определить точку безубыточности, теоретически обеспечивающую простое воспроизводство. Затем необходимо сделать поправку на уровень инфляции и на проблемную дебиторскую задолженность<sup>3</sup>. В противном случае организация не сможет обеспечить простое воспроизводство. Величина затрат, соответствующая рассчитанному объему производства, позволяющему получить прибыль, покрывающую инфляцию и проблемную для конкретного предприятия дебиторскую задолженность, и будет определять минимальное значение СОС. Для того же, чтобы в дальнейшем использовать данные бухгалтерского баланса, отражающего остатки на отчетные даты,

---

<sup>2</sup> Столь существенное различие в количестве неплатежеспособных организаций (35%) и организаций, имеющих просроченную кредиторскую задолженность (61%), является еще одним подтверждением недостаточной обоснованности нормативов и критериев признания организации неплатежеспособной, представленных в Инструкции-2012.

<sup>3</sup> Просроченная дебиторская задолженность на декабрь 2013 г. составляла около 14% всей дебиторской задолженности при доле дебиторской задолженности в краткосрочных активах около 42%.

полученное минимальное значение затрат (и, соответственно СОС) следует поделить на коэффициент оборачиваемости запасов. Таким образом, мы получаем минимальные значения затрат ( $Z_{кр}$ ) и собственных оборотных средств ( $СОС_{кр}$ ), с которыми и следует сопоставлять их фактические значения, представленные в балансе.

Для оценки финансовой устойчивости таких организаций, для которых стоит вопрос выживания, можно рассчитать коэффициент запаса финансовой устойчивости, воспользовавшись формулой:

$$K_{зап.уст} = (СОСф - СОС_{кр}) / СОСф. \quad (8)$$

Данная формула показывает, насколько близко фактическое значение собственных оборотных средств находится к критическому их значению или насколько допустимо снижение фактического значения СОС.

Проблема практического применения такого подхода заключается в том, что внешний пользователь не располагает информацией о  $СОС_{кр}$ . Поэтому мы предлагаем сделать обязательным отражение в учетной политике организаций критического значения собственных оборотных средств и дополнить одну из форм отчетности (например, Отчет об изменении капитала) соответствующей строкой или строкой, отражающей запас устойчивости по критическому значению.

Проведенный анализ также показал, что возможны такие ситуации когда у организации достаточно краткосрочных финансовых активов для расчета по краткосрочным обязательствам (т. е. она является платежеспособной), но в то же время она является финансово неустойчивой, т. к. фактическая величина запасов меньше критического значения ( $Zф < Z_{кр}$ ).

Проведение детального анализа соотношений  $СОС_{кр}$  ( $Z_{кр}$ ),  $СОСф$  и  $Zф$  позволит получить более точную информацию о финансовой устойчивости и платежеспособности организации и наметить при необходимости соответствующие конкретной ситуации меры по восстановлению ее финансовой устойчивости и/или платежеспособности.

**Заключение.** Проведенные исследования позволили установить:

1 В настоящее время отсутствует общепризнанная концепция финансовой устойчивости и методология ее оценки.

2 Коэффициент  $K_2$ , как он представлен в Инструкция-2012, является избыточным, так как не несет никакой дополнительной информации.

3 Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами  $K_2$  отражает долю СОС в КА, а не обеспеченность организации собственными оборотными средствами.

4 Нормативные значения коэффициентов К1 и К2 недостаточно научно обоснованы, что приводит к недостоверной оценке финансового состояния и платежеспособности организации.

5 В отношении белорусских организаций можно выделить три вида устойчивости: статическая, связанная с выживанием организации; статическая, связанная с сохранением достигнутого уровня; динамическая, связанная с устойчивым развитием организации.

6 В отношении устойчивости первого вида предложена формула расчета запаса устойчивости по отношению к критическому значению СОС, позволяющая получить более точную количественную оценку финансовой устойчивости.

7 В целях практического применения предлагаемого подхода необходимо дополнить одну из действующих форм бухгалтерской отчетности строкой, отражающей значение СОСкр., и оговаривать его в учетной политике.

#### *Список литературы*

1 Елецких, С.Я. Анализ теоретических подходов к трактовке сущности понятия «финансовая устойчивость предприятия» / С.Я. Елецких // Экономика промышленности. – 2009. – № 1 (44). – С. 188–196.

2 Пучкова, А.О. Развитие анализа финансовой устойчивости коммерческих организаций в современных условиях: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / А.О. Пучкова; Ростовский государственный экономический университет. – Ростов-на-Дону, 2013. – 25 с.

3 Ахметзянова, Д.Г. Бухгалтерский учет и анализ в системе обеспечения финансовой устойчивости коммерческой организации: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / Д.Г. Ахметзянова. – Казань, 2010. – 173 с.

4 Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 12 дек. 2011 г., № 1672 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – № 140. – 5/34926.

5 Об утверждении Инструкции о порядке расчетов коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования: постановление Министерства финансов Респ. Беларусь и Министерства экономики Респ. Беларусь, 27 дек. 2011 г., № 140/206 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – № 19. – 8/24865.

6 О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий: постановление Правительства Рос. Федерации от 20.05.1994 г. № 498 (ред. от 03.10.2002) // Консультант Плюс: Версия Проф. [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=39034>. – Дата доступа: 25.12.2013.



7 Методические указания по оценке финансового состояния и определению критериев неплатежеспособности субъектов хозяйствования: указания Министерства финансов Респ. Беларусь от 23 февраля 1995 г. № 9, Министерства экономики Респ. Беларусь от 27 февраля 1995 г. № 13/8-69 и Министерства по управлению государственным имуществом и приватизации Респ. Беларусь от 23 февраля 1995 г. № 06-05/449 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://arc.pravoby.info/documentf/part2/aktf2060.htm>. – Дата доступа: 25.12.2013.

8 Об утверждении Правил по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности: постановление Министерства финансов Респ. Беларусь, Министерства экономики Респ. Беларусь, Министерства по управлению государственным имуществом и приватизации Респ. Беларусь, Министерства статистики и анализа Респ. Беларусь от 27.04.2000 г. № 46/76/1850/20 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: [http://bankzakonov.com/republic\\_pravo\\_by\\_2010/blockf3/rtf-y1k2p3/index.htm](http://bankzakonov.com/republic_pravo_by_2010/blockf3/rtf-y1k2p3/index.htm). – Дата доступа: 25.12.2013.

9 Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа: постановление Правительства Российской Федерации от 25 июня 2003 г. № 367 г. // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=42901>. – Дата доступа: 25.12.2013.

10 Крейнина, М.Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений / М.Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 2 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://dis.ru/library/551/22441/>. – Дата доступа: 25.12.2013.

11 Абрютин, М.С. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности Российских компаний / М.С. Абрютин. – Финансовый менеджмент. – 2006. – № 6 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://dis.ru/library/552/26219/>. – Дата доступа: 25.12.2013.

12 Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь: Аналитическое обозрение Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/ЕсTendencies/>. – Дата доступа: 25.12.2013.

#### РЕЗЮМЕ

Мыцких Валерий Александрович,

Частный институт управления и предпринимательства, г. Минск;

Мыцких Наталия Петровна,

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск

#### **Методология оценки финансовой устойчивости коммерческих организаций**

В статье вскрыты отдельные причины несовершенства нормативных актов, регламентирующих вопросы оценки платежеспособности и финансовой устойчивости

субъектов хозяйствования, приводящие к недостоверности оценки их финансового состояния. Показано несоответствие формулы расчета коэффициента K2 и его характеристики названию коэффициента и его сути. Выявлено три вида финансовой устойчивости. Предложена методология оценки финансовой устойчивости, позволяющая получить более точный результат в виде количественной оценки запаса финансовой устойчивости.

SUMMARY

Valeri Mytskikh,  
Private Institute of Management and Business, Minsk;

Natalia Mytskikh,  
Academy of Management under the President of the Republic of Belarus, Minsk.

**Methodology of financial stability evaluation of commercial organizations**

The article reveals some reasons for imperfection of regulations governing the evaluation of solvency and financial stability of entities, which results in unreliable estimates of their financial condition. Discrepancy between the calculation formula and characteristic of the K2 ratio, and its name and nature is revealed. Three types of financial stability are defined. The methodology of assessing financial stability that allows one to get a more accurate result in the form of quantitative assessment of financial stability reserve is proposed.

*Статья поступила в редколлегию 10.02.2014*

УДК 353 (476)

**Новицкая Е.Г.**, магистр экономических наук;  
**Железко Б.А.**, кандидат технических наук, доцент,  
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНО-  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РАЙОНОВ ГРОДНЕНСКОЙ  
ОБЛАСТИ**

**Аннотация.** В статье рассматривается использование производственных функций для прогнозирования уровня социально-экономического развития регионов, определяемого величиной валового регионального продукта. Предложен авторский метод измерения уровня развития районов на основе вычисления величины ВРП методом конечного использования. С применением математических методов построены производственные функции Кобба-Дугласа на основе пространственных данных, демонстрирующие связь между численностью занятых, размером инвестиций в реальный капитал и величиной ВРП. Сделаны выводы об уровне развития районов Гродненской области.

**Ключевые слова:** валовой региональный продукт, производственные функции, прогнозирование, экономико-математические методы.

**Введение.** Развитие Республики Беларусь в последние годы демонстрирует неизменную положительную динамику. Об этом свидетельствуют как рост основных показателей социально-экономического развития, так и повышение места республики в различных международных рейтингах. Однако руководство республики обращает внимание на необходимость комплексного развития страны, которое должно выражаться в экономическом росте всех территориальных образований, начиная от сел и деревень и заканчивая областями. В этой связи актуальной становится задача определения результатов функционирования территорий и разработка моделей, позволяющих определять прогнозное значение результата экономического развития исходя из величины исходных ресурсов.

Производственные функции, с одной стороны, позволяют оценить результат, который может быть получен исходя из определенного количества и соотношения ресурсов. С другой стороны, они помогают осуществлять планирование необходимых ресурсов.

В рамках данного исследования описываются результаты моделирования социально-экономического развития районов Гродненской области на основе использования производственных функций. Для достижения данной цели были решены следующие задачи: определены необходимые для моделирования показатели, по ним собрана статистическая информация; построена модель валового регионального продукта; сделаны выводы и предложены рекомендации по дальнейшему развитию экономики региона.

Исследование проводилось на примере Гродненской области на основе статистических данных о социально-экономическом состоянии районов за 2008–2012 гг. Более ранний период не рассматривался, так как основной показатель социально-экономического развития – валовой региональный продукт (ВРП) – в республике до этого официально не рассчитывался.

Исследованием результатов социально-экономического развития региона посвящены работы А.Г. Гранберга, Ю.С. Зайцевой, В.С. Фатеева, А.И. Мороза, В.Л. Ключни и др. Указанные авторы отмечают, что в последнее время внимание национального и областного руководства все чаще обращается к уровню территориальных образований (районов), так как именно они являются создателями регионального продукта. Однако методики вычисления ВРП на уровне районов не разработано. Так как ВРП является аналогом валового внутреннего продукта на уровне региона, то имеет смысл вычислять и показатель на уровне района. Например, в Республике Татарстан вычисляют валовой территориальный продукт, который показывает не только уровень развития муниципальных образований, но и степень вклада каждого из них в величину ВРП [1, с. 56].

Моделирование величины ВРП – задача весьма актуальная, что можно подтвердить большим количеством исследований на эту тему. Среди авторов этих исследований можно отметить Горшенину Е.В., Кошкарлова А.В., Кудымова В.М., Светунькова С.Г., Петрова А.В. и Баракова В.С., которые строят различные модели для прогнозирования величины ВРП. Опыт построения производственных функций для моделирования ВРП демонстрируют Гафарова Е.В., Лебедева Т.И. и др. Отличием данной работы от всех вышеперечисленных является то, что моделирование осуществляется на пространственных, а не динамических, данных. Это позволяет учесть в модели особенности развития территорий во времени.

**Основная часть.** Анализ литературных источников показывает, что большое количество факторов, включаемое в модель, не приводит к значительному росту ее качества. В развитии региона существуют определяющие факторы, и именно они должны быть включены в модель. Для определения основных факторов экономического развития Гродненской области к собранным статистическим данным был применен корреляционный и факторный анализ. В результате установлено, что существует сильная зависимость между значением численности населения (одного из основных демографических показателей) и большинством экономических показателей (бюджет района (0,95), грузооборот (0,93), розничный товарооборот (0,97), платные услуги населению (0,97), объем промышленного производства (0,9), численность занятых в экономике (0,99)). То есть численность населения (или численность занятых в экономике) является определяющим фактором для экономического роста, развития производства и сопутствующих отраслей (строительство, транспорт, торговля). Этот фактор должен быть включен в модель ВРП в качестве одного из основных.

В рамках данного исследования в качестве модели производственной функции была выбрана модель Кобба-Дугласа. Преимуществом применения этого типа функции является устойчивость ее коэффициентов во времени [2, с. 7]. В общем виде ее можно представить по формуле (1):

$$Q = a_0 \cdot L^\alpha \cdot K^\beta, \quad (1)$$

где  $a_0$  – коэффициент, определяющий уровень развития технологии;  
 $L$  и  $K$  – численное выражение трудовых и капитальных ресурсов;  
 $\alpha$  и  $\beta$  – характеристики эффективности использования ресурсов.

Первоначально данная формула использовалась для моделирования развития отдельных секторов экономики. На сегодняшний день она применяется для экономики на макро-, мезо- и микроуровне. Производственная функция, согласно [3], является эффективным инструментом не только прогнозирования, но и ретроспективного анализа.

Традиционно при моделировании производственной функции на макроуровне в качестве результирующего показателя рассматривается совокупный выпуск или национальный доход [4, с. 132]. Однако результат функционирования региона может быть отражен и с использованием других статистических показателей. Рассмотрим показатель ВРП, который представляет собой суммарную валовую добавленную стоимость, созданную в регионе. Используя функцию Кобба-Дугласа определим, какие показатели могут использоваться для оценки трудового и капитального ресурсов.

Согласно [5, с. 477], трудовой ресурс региона включает все население региона, обладающее физическими и духовными способностями к труду. Некоторые ученые [6, с. 75] доказывают необходимость учитывать в величине трудового ресурса его качество, которое может отражаться уровнем квалификации и образования. Первоначально П. Дуглас и М. Кобб в качестве количественно измерения данного показателя использовали суммарное количество часов, отработанных работниками [4, с. 132]. Однако в [7] обосновывается достаточность использования показателя среднегодовой численности занятого населения.

Показатель капитальных ресурсов также может выражаться в виде различных показателей. Одним из самых распространенных является рассмотрение стоимости основных производственных фондов. Недостатком использования этого показателя является игнорирование степени износа этих фондов и их морального старения. В [8, с. 89] утверждается, что этот показатель должен отражать степень загрузки производственных мощностей. В данной статье учитывается показатель величины инвестиций в реальный капитал. Данный показатель, с одной стороны, отражает степень износа основных фондов и необходимость его обновления, с другой – учитывает степень заинтересованности инвесторов во вложении средств.

Моделирование осуществлялось на пространственных данных, а в качестве результирующего показателя использовался показатель ВРП районов Гродненской области. Для моделирования рассматривался период с 2008 по 2011 гг, и на основе построенных моделей делался прогноз на 2012 г. То, что статистические данные о социально-экономическом развитии Гродненской области за 2012 г. известны, позволило сделать выводы об адекватности построенных моделей. В качестве значений ВРП бралась оценка данного показателя, полученная с использованием открытых статистических данных по методу конечного использования.

Для оценки значения коэффициентов в модели осуществим ее линеаризацию путем логарифмирования. Тогда исходная модель (1) будет представлена в виде (2):

$$\ln Q = a'_0 + \alpha \cdot \ln L + \beta \cdot \ln K . \quad (2)$$

Чтобы обеспечить сопоставимость исходных данных по времени, их значения были скорректированы на индекс цен. Далее исходные данные были логарифмированы и получен ряд, содержащий 68 значений по трем показателям. Для построения модели применялся метод наименьших квадратов. Расчеты проводились с использованием программного продукта Statistica 6.0.

Такое моделирование было проведено как по всей совокупности наблюдений, так и по каждому году в отдельности. Результаты моделирования представлены в таблице 1. В первой строке представлено значение коэффициента регрессии, а во второй оценка его существенности (р-значение).

Таблица 1 – Результаты регрессионного анализа

Модель	$a'_0$	$\alpha$	$\beta$	Множественный коэффициент детерминации	р-значение достоверности модели
2008–2011	<b>2,9796</b> 0,0000	<b>0,8913</b> 0,00000	0,1408 0,2087	0,7602	0,0000
2008	<b>2,5853</b> 0,000011	<b>0,7612</b> 0,000123	0,2562 0,09464	0,936	0,0000
2009	<b>2,17898</b> 0,000001	<b>0,6985</b> 0,000001	<b>0,3647</b> 0,000721	0,9685	0,0000
2010	<b>2,4076</b> 0,00000	<b>0,6826</b> 0,000012	<b>0,3548</b> 0,001502	0,9655	0,0000
2011	<b>3,1066</b> 0,00000	<b>0,8380</b> 0,000005	<b>0,2509</b> 0,014737	0,9517	0,0000

Источник: собственная разработка.

Осуществим возврат к исходной модели и представим результаты таблицы в виде формул (3–7):

$$ВПП_{2008-2011} = 19,68 \cdot L^{0,8913} \cdot K^{0,1408}, \quad (3)$$

$$ВПП_{2008} = 13,27 \cdot L^{0,7612} \cdot K^{0,2562}, \quad (4)$$

$$ВПП_{2009} = 8,84 \cdot L^{0,6985} \cdot K^{0,3647}, \quad (5)$$

$$ВПП_{2010} = 11,11 \cdot L^{0,6826} \cdot K^{0,3548}, \quad (6)$$

$$ВПП_{2011} = 22,34 \cdot L^{0,838} \cdot K^{0,2509}. \quad (7)$$

Значение коэффициента  $a_0$  позволяет учесть влияние технологии. Увеличение этого коэффициента свидетельствует о возможности получения большего количества продуктов с использованием одного и того же количества ресурсов. Можно заметить, что, начиная с 2009 г., наблюдается постоянный рост этого коэффициента. Это свидетельствует о совершенствовании существующих и внедрении новых технологий в производство.

Коэффициенты  $\alpha$  и  $\beta$  отражают эластичность выпуска по труду и капиталу соответственно, и показывают, на сколько процентов изменяется выпуск при изменении труда (капитала) на один процент. Установлено, что вклад трудовых ресурсов в создание ВРП превышает вклад капитальных ресурсов. Это означает, что производство в Гродненской области остается трудоемким.

Согласно [9, с. 65],  $\alpha$  и  $\beta$  определяют пропорцию, в которой труд и капитал получают свое вознаграждение за созданный продукт. Можно сделать вывод, что выплаты на рабочую силу значительно превышают выплаты, направленные на инвестиции в основные средства. В 2009 и 2010 гг. наблюдалось усиление выплат на инвестиции относительно рабочей силы, но в 2011 г. произошло их резкое снижение. Это можно объяснить девальвацией белорусского рубля в 2011 г., что потребовало номинального увеличения вознаграждения за труд для стабилизации величины реальной заработной платы.

Как известно, сумма степеней  $\alpha$  и  $\beta$  приближается к единице, что означает постоянную отдачу ресурсов. Значение меньше 1 свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов, а их значительное превышение – о развивающемся состоянии экономики. В нашем случае во всех случаях сумма немного превышает 1, то есть экономика региона имеет потенциал для роста и увеличение количества используемых ресурсов приводит к ускоренному росту ВРП.

Значение коэффициентов детерминации по годовым моделям составляет больше 0,93, что свидетельствует о хорошем качестве построенных моделей, так как рассматриваемые факторы на 93% объясняют результативный показатель ВРП. Общая модель имеет меньшее значение коэффициента детерминации (0,76), но оно достаточно для прогнозирования ВРП в зависимости от планируемых величин численности занятых и суммы инвестиций в основной капитал.

Известно, что коэффициенты модели Кобба-Дугласа достаточно устойчивы во времени. При нашем моделировании можно заметить, что значения коэффициентов за 2009–2010 гг. практически не изменились. Однако они заметно отличаются от значений за 2008 и 2011 гг. Стоит отметить, что в начале 2009 и в середине 2011 гг.

в Республике Беларусь был резко снижен курс белорусского рубля. Эти изменения оказали значительное влияние на функционирование экономики и нашли отражение в изменении коэффициентов модели. Можно утверждать, что, так как значительных изменений в функционировании экономической системы после 2011 г. не происходило, последняя модель может использоваться для прогнозирования величины ВРП на будущие периоды.

Проверить это утверждение можно, вычислив прогнозируемые значения ВРП для районов Гродненской области на 2012 г. и сравнив их с полученными по статистическим данным. Результаты вычислений приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты прогнозируемого и расчетного значений ВРП для районов Гродненской области за 2012 г.

Район	Значение ВРП, вычисленное по модели (8), млрд руб.	ВРП, рассчитанный по статистическим данным, млрд руб.
Берестовицкий	656,3806	737,59977
Волковысский	3393,486	3470,8585
Вороновский	1021,415	996,97183
Гродненский	2415,349	2419,1786
Дятловский	1042,926	936,47453
Зельвенский	625,2327	642,69564
Ивьевский	891,0683	802,65153
Кореличский	780,1442	684,88757
Лидский	6499,6	7517,0264
Мостовский	1210,961	1383,9794
Новогрудский	1912,2	1746,5352
Островецкий	1106,319	2326,8134
Ошмянский	1248,624	1383,2678
Свислочский	639,4134	639,885
Слонимский	2595,81	2735,6957
Сморгонский	2314,566	3040,8173
Щучинский	1703,249	1900,5202

Источник: собственная разработка.



Проверка двух совокупностей, представленных в таблице 2, на различия проводилась по критерию Манно-Уитни. В результате установлено, что достоверных отличий между данными не наблюдается. То есть можно утверждать, что результат, полученный по модели (7), соответствует расчетным значениям величины ВРП. Это еще раз подтверждает, что построенная модель может быть использована для прогнозирования вклада районов в результат социально-экономического развития области.

**Заключение.** Во-первых, производственные функции могут применяться для прогнозирования показателей социально-экономического развития регионов. Построение таких моделей может основываться не только на динамических (временных) данных, но и на пространственных (территориальных). В результате исследования были построены модели двух видов: краткосрочные (по годам), и долгосрочная (за четыре года).

Во-вторых, данное моделирование позволило провести ретроспективный анализ социально-экономического развития Гродненской области за 2008–2011 гг. Коэффициенты технологического развития показывают, что, начиная с 2009 г., общественное производство области характеризуется научно-техническим совершенствованием. Нашли отражение в построенных моделях и экономические кризисы, выразившиеся в 2009 и 2011 гг. девальвацией белорусского рубля. Отражением этих фактов стало значительное усиление коэффициента эластичности по труду (на 23% в 2011 г. по сравнению с 2010 г.), которое можно объяснить перенаправлением денежных средств от инвестирования в основной капитал в увеличение вознаграждения за труд для стабилизации величины реальной заработной платы.

В-третьих, построенные модели свидетельствуют, что развитие белорусской экономики остается преимущественно трудоемким, а вклад капитала в результат социально-экономического развития составляет от 25 до 35%. В долгосрочной модели это значение еще ниже, порядка 14%. Это доказывает необходимость смены политики инвестиций с реновационной на научно-технологическую, преимущественное внимание должно уделяться высокотехнологичным инновациям в производственном процессе, что позволит увеличить величину ВРП.

Результаты данного исследования могут использоваться руководством региональных образований разного уровня как для оценки собственного уровня, так и для прогнозирования экономического роста территорий. Методика может быть тиражирована на другие регионы республики.

*Список литературы*

- 1 Кандилов, В.П. Валовой региональный продукт и качество жизни населения Республики Татарстан / В.П. Кандилов, О.М. Краснова, С.С. Кудрявцева // Вопросы статистики. – 2011. – № 12. – С. 55–64.
- 2 Филонова, Е.С. Эконометрика. Производственные функции (материалы к лекции) / Е.С. Филонова. – Орел, 2005. – 23 с.
- 3 Бессонов, В.А. Проблемы построения производственных функций в российской переходной экономике / В.А. Бессонов // Высшая школа экономики [Электронный ресурс]. – 2002. – Режим доступа: [http://stat.hse.ru/hse/publications/BVA02\\_2.pdf](http://stat.hse.ru/hse/publications/BVA02_2.pdf). – Дата доступа: 10.09.2013.
- 4 Математическая экономика на персональном компьютере / под ред. М. Кубонива. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 304 с.
- 5 Шакирова, А.И. Трудовые ресурсы региона / А.И. Шакирова, Р.Ф. Мухаметлатыпов // Молодой ученый. – 2013. – № 6. – С. 477–479.
- 6 Сорочайкин, А.Н. Методические особенности экономической диагностики качества и эффективности информационно-знанийевых процессов промышленного предприятия / А.Н. Сорочайкин // Основы ЭУП. – 2012. – № 5. – С. 75–78.
- 7 Киселева, Е.В. Совокупная факторная производительность / Е.В. Киселева // Высшая школа экономики [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: [http://www.hse.ru/data/2011/04/19/1210849278/Kiseleva\\_final.doc](http://www.hse.ru/data/2011/04/19/1210849278/Kiseleva_final.doc). – Дата доступа: 01.09.2013г.
- 8 Коротченко, А.С. Моделирование влияния инвестиционной активности на валовой региональный продукт в условиях особой экономической зоны в Калининградской области / А.С. Коротченко // Балтийский экономический журнал. – 2009. – Декабрь. – С. 87–95.
- 9 Клейнер, Г. Производственные функции: Теория, методы, применение / Г. Клейнер. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 239 с.

РЕЗЮМЕ

Новицкая Екатерина Георгиевна,  
Железко Борис Александрович,  
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

**Прогнозирование показателей социально-экономического развития районов Гродненской области**

Предложенное моделирование позволяет определять прогнозное значение ВРП исходя из данных о среднегодовой численности занятых в экономике и размеров инвестиций в реальный капитал.

На основе статистических сведений о социально-экономическом развитии районов Гродненской области за 2008–2011 гг. были построены краткосрочные (по годам) и долгосрочная модель ВРП. Они показывают, что в 2009 и 2011 гг. в развитии экономики произошли существенные изменения (в данном случае связанные с девальвацией белорусского рубля). Экономический рост характеризуется технологическим прогрессом, но преимущественную роль продолжают играть трудовые ресурсы.

Результаты данного исследования могут использоваться руководством региональных образований разного уровня как для оценки собственного уровня, так и для прогнозирования экономического роста территорий.

SUMMARY

Katsiaryna Navitskaya,  
Boris Zhelezko,  
Grodno State University

**Forecasting socio-economic development of Grodno oblast**

The research is devoted to the construction of the model of production function for the regional economy at the level of territorial units (regions). The result of this development can be characterized by the gross regional product calculated with an end-use method. This simulation allows one to determine the value of the GRP with the help of the data of an average annual number of the employed in the economy and the value of investment in real capital.

Based on statistical data of the socio-economic development of the regions of Grodno oblast in 2008-2011, short-term (by years) and long-term models of the GRP were built. This allowed us to carry out a retrospective analysis of regional development. The models show that in 2009 and 2011 the economy development underwent significant changes (related to currency devaluation). Economic growth is characterized by technological progress, but labor capital still plays a predominant role.

The results of this study can be used by regional governance at different levels to measure their own level and to forecast economic growth of areas. The technique can be replicated in other regions of the republic.

*Статья поступила в редколлегию 10.02.2014*

УДК 947.6 «1945/...»

**Прищепя Л.И.**, кандидат экономических наук, доцент,  
Частный институт управления и предпринимательства

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ БЕЛАРУСИ  
ПОСЛЕ ЕЕ ОСВОБОЖДЕНИЯ  
ОТ НЕМЕЦКО-ФАШИСТСКИХ ЗАХВАТЧИКОВ**

**Аннотация.** Статья содержит малоизвестные факты экономического возрождения Беларуси после ее освобождения от немецко-фашистских захватчиков. Акцентируется внимание на восстановлении и развитии промышленных объектов, строительстве крупных предприятий общественного значения.

**Ключевые слова:** *возрождение экономики, подъем народного хозяйства, восстановление промышленного производства, выпуск мирной продукции, строительство предприятий.*

**Введение.** 3 июля 2014 г. наша страна торжественно и всенародно отметит 70 годовщину освобождения белорусской земли от немецко-

фашистских захватчиков. Беларусь стала одной из первых жертв фашистской агрессии среди республик бывшего Советского Союза. В этой войне Беларусь потеряла почти каждого третьего своего жителя. Притом мирное население составило большую часть погибших от рук фашистских варваров. Гитлеровская оккупация была явлением особого рода: немецкие фашисты ставили целью истребить белорусский народ. Трудно себе представить, они планировали уничтожить и частично выслать 75% населения республики, а остальных превратить в рабов немецких колонизаторов. В Минске планировалось поселить 50 тыс. немцев, в Гомеле – 30, Могилеве и Витебске – по 20, в Гродно – 10 тыс. и т. д. [3, с. 438]. В этих городах предусматривалось оставить и использовать в качестве грубой рабочей силы около 260 тысяч местных жителей. Именно так было предписано в хранившемся в глубокой тайне генеральном плане «Ост». Эту политику и тактику экономического разорения Беларуси оккупанты претворяли в жизнь. Страна рассматривалась одним из важнейших источников снабжения сельскохозяйственной продукцией группы армий «Центр» и рейха. Фашисты извлекали все, что можно извлечь из ее экономической мощи.

**Основная часть.** В результате агрессии Беларусь потеряла свыше половины своего национального богатства. Только прямые народнохозяйственные потери составили 75 млрд руб. (в ценах 1941 г.), что равно 35 годовым бюджетам БССР предвоенного уровня. Оккупанты сожгли и разрушили 209 из 270 городов и районных центров, 9200 сел и деревень [3, с. 438]. Многие районы были полностью выжжены. В развалинах лежали заводы и фабрики, были взорваны все электростанции, повреждены тысячи километров железнодорожных путей. В городах были разрушены или сожжены почти все жилые дома, больницы, школы, а на месте деревенских хат сиротливо стояли печные трубы. Без крыши над головой осталась треть населения. Фашисты вырубали более 100 тыс. гектаров леса. Было разграблено 10 тыс. колхозов, 92 совхоза, полностью уничтожена их техническая и энергетическая база. Гитлеровцами было взорвано более 10 тыс. промышленных зданий предприятий. Почти 90% станков и промышленного оборудования вывезено в Германию. Так, в результате разрушения одной лишь фабрики «Могволокло» (нынешний завод искусственного волокна в Могилеве) государство потеряло почти 67 млн рублей. Для середины 40-х годов – сумма астрономическая. Грабеж и жестокая эксплуатация народнохозяйственного потенциала республики привели ее экономику к упадку и разрушению. По общему уровню развития экономика республики была отодвинута до 1928 г., а по некоторым отраслям – до 1913 г. [3, с. 438]. Восстановление народного хозяйства республики

после ее освобождения от фашизма значительно осложнялось тем, что еще на протяжении полутора лет шла война и страна продолжала направлять все средства на нужды фронта. Поэтому было необходимо восстановить, прежде всего, работу тех предприятий, в продукции которых остро нуждались наступавшие войска. После освобождения Беларуси люди вручную, с помощью лопат, ломов и тачек взялись за разбор нагромождений и завалов. Ведь не было ни башенных кранов, ни шагающих экскаваторов. Не хватало транспорта, электричества. И тем не менее в этих невероятно тяжелых условиях было осуществлено то, что впоследствии нашло свое выражение в словах – послевоенное возрождение.

Восстановление промышленности в БССР началось сразу после освобождения ее восточных районов, осенью 1943 г. Основная особенность восстановительных работ первых послевоенных лет состояла в том, что все предприятия освобожденных районов включались в производство продукции для нужд фронта. Первостепенное внимание уделялось тяжелой промышленности и транспорту, которые играли большую роль в обеспечении наступления советских войск. В освобожденном Минске в начале августа 1944 г. дали продукцию 13 фабрик и заводов. Первый поезд пришел в Минск уже на седьмой день после его освобождения – 10 июля, в Молодечно – 11 июля, в Лиду – 19 июля [1, с. 279]. В сентябре 1944 г. рабочие Минского завода имени Ворошилова передали фронту первую колонну отремонтированных танков. Новое капитальное строительство в этот период не осуществлялось. Особое внимание уделялось восстановлению промышленности строительных материалов, без которых немисливо было восстановить потери в промышленно-производственных сооружениях. 5 апреля 1944 г. Государственный Комитет Обороны принял постановление «О мероприятиях по восстановлению и развитию предприятий Наркомата промышленности строительных материалов БССР». Принятые меры позволили к концу 1944 г. запустить 176 заводов, выпускавших строительные материалы, прежде всего: цемент, кирпич, известь, оконное стекло, черепицу. Во всех районах республики были созданы кирпичные заводы. Их производительность достигла свыше 3 млн. штук кирпича в год. Из 150 довоенных белорусских предприятий легкой промышленности уцелело только одно – Минская фабрика кожгалантерейных товаров имени Куйбышева. В условиях нехватки ресурсов и кадров в первую очередь налаживалась работа мелких мастерских по производству одежды и обуви. В 1944 г. такие мастерские были открыты в Минске, Гомеле, Мозыре, Могилеве, Бобруйске, Витебске, Полоцке и некоторых других городах.

Восстанавливались и крупные объекты швейной промышленности, в том числе витебская фабрика «Знамя индустриализации», гомельская