

УДК 65.011

*В.Н. Йохна***ФУНКЦИОНАЛЬНО-ЦЕННОСТНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ
ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье рассматриваются подходы к определению сущности инновационного развития промышленного предприятия, его отличия от других типов развития, раскрывается роль функциональных стратегий в достижении целей инновационного развития, указывается на связь целей инновационного развития с приращением рыночной стоимости предприятия, на основе чего формируется гипотеза о целесообразности использования функционально-ценностного подхода в управлении его инновационным развитием.

Введение

В условиях глобализации экономической среды социально-экономическое развитие каждой страны тесно связано со способностью ее субъектов развиваться на инновационной основе, используя как созданные, так и привлеченные технологии и инновации для формирования конкурентных преимуществ, сочетая существующие и новые элементы своих бизнес-систем таким образом, чтобы максимально реализовать рыночные возможности в тех сферах экономической деятельности, где они могут быть наиболее эффективными. Эта задача становится еще более актуальной в кризисных условиях, так как только использование новых, более эффективных технологий производства и управления обеспечит возможность отечественным промышленным предприятиям восстановить свою конкурентоспособность как на внешних, так и на внутренних рынках.

Инновационное развитие отечественных машиностроительных предприятий является необходимым условием повышения конкурентоспособности экономики Украины, поскольку именно продукция машиностроения является технико-технологической основой производственных систем многих видов экономической деятельности. Успешная реализация инновационных стратегий в машиностроении обеспечивает значительный вклад в формирование кумулятивного эффекта инновационной деятельности, создавая более совершенную технологическую среду для возникновения новых потребительских ценностей в производственном секторе национальной экономики и обеспечивая условия для количественного роста промышленных предприятий.

Количественный рост предприятия в открытом и динамичном рыночном пространстве невозможен без постоянного обновления его продуктового ряда для удовлетворения изменяющихся под воздействием научно-технического прогресса требований целевых групп потребителей. Сегодня потребительская ценность продукции обеспечивается прежде всего ее уникальными характеристиками, которые создаются в результате целенаправленной инновационной деятельности. Ее результатом являются не только новые виды продукции, но и новые технологии, новые явления, новые процессы, которые призваны качественно изменять внутреннюю среду предприятия применительно к новым условиям функционирования. Такие изменения составляют сущность развития предприятия и должны осуществляться целенаправленно и с учетом сформированных стратегических целей.

Управление развитием предприятия требует прежде всего стратегического подхода к определению направлений инновационных изменений, которые должны обеспечивать наращивание предприятием его конкурентных преимуществ. Реализация инноваций нарушает привычный режим работы предприятия и в случае недостаточной обоснованности может помешать восстановлению его нормального функционирования. Для недопущения этого и разрабатывается стратегия управления инновационными из-

менениями, что невозможно без понимания сущности развития как процесса, присущего всем системам. Выявление общих закономерностей развития экономических систем позволит оптимизировать управленческие усилия по управлению развитием машиностроительного предприятия для того, чтобы обеспечивать его эффективное функционирование в долгосрочном периоде.

Исследованием особенностей и закономерностей управления развитием предприятий в переходной экономике занимаются многие современные ученые: например, М. Афанасьев [1], В. Костюк [12], В. Ляшенко [13], О. Мельник [14], Ю. Погорелов [19]. В их работах рассматриваются виды развития экономических систем, исследуются направления, источники, условия и побудительные мотивы развития, предлагаются модели и механизмы управления развитием и пр.

Значительное количество публикаций посвящено и исследованию тенденций и проблем инновационного развития социально-экономических систем. В частности, в Украине этими вопросами активно занимаются А. Гринев [6], А. Ефремов [8], Н. Заглумина [9], С. Ильяшенко [10], И. Пидкаминный и В. Ципуринда [18], Л. Сай [22], В. Стадник [23], Л. Федулова [25] и др. В опубликованных ими работах оценивается состояние и активность инновационной деятельности отечественных предприятий, исследуются причины ее низкой результативности, анализируются возможности и механизмы стимулирования инновационного развития национальной экономики. Но вопросы управления инновационным развитием промышленных предприятий требуют дальнейших исследований. В частности, это касается выделения *стратегических функциональных составляющих инновационного развития*, особенно тех, которые способствуют формированию новых рыночных возможностей и обеспечивают их реализацию, а также оценке их вклада в достижение стратегических целей. Для решения этой задачи необходимо прежде всего определить сущность и особенности инновационного развития.

Сущность инновационного развития социально-экономических систем

В научной литературе под развитием подразумевают процесс качественных изменений системы, способствующих улучшению ее состояния. С.И. Ожегов трактует его как *процесс закономерного изменения, переход от старого качественного ее состояния к новому, более совершенному, от низшего к высшему* [15, с. 643]. Этот процесс можно изобразить схематически в виде некоего цикла, охватывающего переход от одного равновесного состояния системы к другому (рисунок 1).

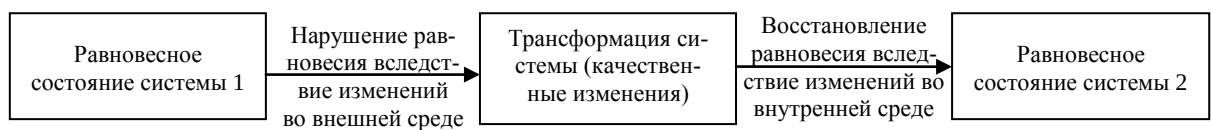


Рисунок 1 – Цикл развития системы

Анализируя существующие взгляды на особенности развития экономических систем, можно заметить, что во многих из них как одна из главных характеристик подчеркивается «необратимость прогрессивных изменений» (С. Мочерный при этом акцентирует на изменениях технологических [7, с. 623]). Это означает, что прогрессивные изменения способствуют значительному улучшению адаптивных свойств системы, и ее новое равновесное состояние может охватывать больший период и более широкие границы количественного роста.

Обобщение взглядов ученых на процессы развития, представленное в философском энциклопедическом словаре, содержит существенное дополнение к существую-

щим признакам развития экономических систем: в нем подчеркивается, что качественные изменения должны быть «целенаправленными и закономерными» [26, с. 561]. Под целенаправленностью изменений системы понимается ее способность изменяться в одних направлениях больше, чем в других; под закономерностью – соответствие изменений причинно-следственным зависимостям (т.е. при одинаковых условиях направление и результаты изменений экономической системы можно с большой вероятностью прогнозировать) [16, с. 21–22].

Целесообразно здесь подчеркнуть, что указанные характеристики являются важнейшими для понимания сущности и задач управления развитием социально-экономических систем, в частности предприятий. И направленность, и закономерность изменений является результатом управляемости процессом развития, что требует соответствующих механизмов и инструментов. На управляемости особо акцентирует Ю. Погорелов, указывая, что одним из признаков развития предприятия является «возможность целенаправленного влияния на развитие или степень его зависимости от целенаправленных действий субъекта развития» [19, с. 150].

Исследуя способность социально-экономической системы к развитию, важно выделить движущие силы и источники ее развития, определить те ее составляющие, которые обеспечат достижение наилучшего результата. Для этого вначале отметим отличительные особенности социально-экономической системы, являющейся воплощением представлений предпринимателя о ее назначении и особенностях функционирования, в соответствии с которыми проектируется ее организационная форма и определяется функциональное содержание структурных элементов.

В широком смысле системой называют «совокупность элементов, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой с образованием единого целого, которому присущи свойства, отсутствующие у отдельно взятых элементов» [13, с. 22]. В отличие от природных систем, адаптивные свойства которых обеспечиваются гомеостазисом, в экономических системах (бизнес-системах) адаптивность обеспечивается социальной составляющей. Это проявляется в управленческих решениях, определяющих основные задачи развития, способы и методы управления их реализацией. Отсюда экономическая система (бизнес-система) трактуется как «открытая, целенаправленная, иерархическая, интеграционная целостность, возникающая в результате структурно-функционального проектирования и способная к устойчивому и эффективному функционированию в динамическом внешнем окружении» [23, с. 47].

Сегодня в связи с внедрением и распространением новых средств реализации процессов производства и услуг (в том числе информационных и коммуникационных технологий) экономические системы находятся в фазе перехода к новым бизнес-моделям существования и развития [29]. Они качественно изменяют содержание человеческого труда и повышают роль социальной составляющей экономической деятельности, переводя ее в разряд стратегических.

Качественные изменения экономической системы могут проявляться в изменении стиля и методов управления, организационном перепроектировании и т.д. Потребность в них возникает тогда, когда количественный рост предприятия ухудшает качество управления и реализация поставленных целей усложняется или становится невозможной (чаще всего при экстенсивном развитии). При этом в бизнес-системе постоянно накапливаются избыточные потенциальные связи, поскольку для увеличения объемов производства и реализации продукции возникает потребность в дополнительных взаимодействиях структурных элементов, остающихся недостаточно использованными, требуя при этом определенных ресурсов для своей поддержки. Т.е. сложность системы возрастает в большей степени, чем ее управляемость и организованность. В результате ее эффективность не повышается.

Если функционирование предприятия сопровождается не только количественными, но и качественными изменениями в ассортименте продукции, осуществляемых процессах, квалификации персонала, то развитие можно назвать интенсивным. В отличие от экстенсивного интенсивное развитие характеризуется опережающим возрастанием организованности и управляемости по сравнению с увеличением количества новых потенциальных связей между структурными элементами, и эти связи могут быть пригодны для более длительного использования. Поэтому эффективность бизнес-системы возрастает.

Таким образом, осуществление качественных изменений в процессе развития экономической системы должно улучшить выполнение функций ее жизнеобеспечения, что является необходимым условием ее дальнейшего количественного роста. Но в случае интенсивного развития системы совершенствование ее внутренней среды для улучшения взаимодействия структурных элементов на новом витке существования (хотя и носят качественный характер) в большинстве случаев способствуют только улучшению ее адаптивных свойств.

Впервые принципы и возможности адаптации предприятий к изменяющимся условиям хозяйственной деятельности были проанализированы А. Чандлером в работе «Стратегия и структура» [28]. Однако он сосредоточивал внимание в основном на организационных аспектах адаптивности – осуществлению организационных изменений, которые повышают гибкость системы, ее восприимчивость к внешним вызовам.

Организационные изменения, безусловно, является признаком развития социально-экономической системы, но не обязательно инновационного. Одних только адаптивных качеств для динамического количественного роста современных предприятий, работающих в среде высокой конкуренции, недостаточно.

Важным условием выживания и развития в такой среде является *способность к действиям на опережение в стратегически важных для предприятия сферах деятельности*. При этом, как верно подчеркивает Д. Воронков, «стратегический характер изменений означает, что они должны быть связаны с ключевыми, принципиально важными для предприятия преобразованиями долговременного характера, которые имеют кардинальное значение для функционирования бизнеса и тянут за собой долговременные и необратимые последствия» [5]. Можно добавить, что эти последствия должны быть положительными, а их продолжительность обеспечиваться верными прогнозами рыночных трендов и тенденций НТП.

Таким образом, можно высказать предположение, что *действия на опережение* и должны составлять основу инновационного развития предприятия. Однако в современной научной литературе на этом отличительном признаке внимание не акцентируется (таблица 1). Обобщение взглядов многих исследователей на сущность инновационного развития предприятия показывает, что оно рассматривается как управляемый процесс качественных изменений внутреннего состояния с использованием результатов инновационной деятельности.

Во всех определениях подчеркивается, что источниками инновационного развития является инновационная деятельность и инновации. Однако для четкого определения сущности инновационного развития этого, на наш взгляд, недостаточно. Инновационная деятельность присуща развитию любого типа, даже в случае упадка предприятия, когда его производственная система становится неспособной производить продукцию, пользующуюся спросом на рынке, и менеджмент начинает сокращение основных процессов, готовя предприятие к будущим изменениям.

Таблица 1 – Определение сущности инновационного развития в научной литературе

Автор	Определение сущности инновационного развития	Основное в определении
М. Портер [20]	Это процесс удержания конкурентных преимуществ на основе постоянного совершенствования, открытия новых, более сложных технологий или форм ведения бизнеса	Постоянное усовершенствование для удержания конкурентных преимуществ
С.М. Ильяшенко [10]	Это процесс поиска и использования новых способов и сфер реализации потенциала предприятия в условиях изменений внешней среды в рамках его миссии и выбранной мотивации деятельности. ...Предусматривает постоянное обновление ассортимента продукции и технологий ее производства, совершенствования системы управления производством и сбытом	Реализация инноваций продуктового и процессного характера
Н. Заглумина [9]	Это целенаправленное неуклонное повышение конкурентоспособности и экономической эффективности предприятия, имеет качественный характер и основано на интенсивных факторах развития: знаниях, информации, передовых технологиях	Реализация потенциала знаний, информации, передовых технологий
Е. Касс [11]	Это цепь реализованных нововведений, связанных с трансформацией научных знаний, идей, открытий и существующих технологий в новые или усовершенствованные продукты; при этом формируется модель развития, превращения и использования общественных, природных и экономических ресурсов	Цепь реализованных нововведений, в т.ч. новых технологий
О.С. Ефремов [8]	Это управляемый процесс качественного изменения состояния предприятия с использованием результатов его инновационной деятельности	Управляемый процесс качественных изменений на основе инноваций
Т. Федосеева [24]	Это экономический рост предприятия на основе разработки и реализации новых или улучшающих технологий. Уровень инновационного развития определяется как ресурсной составляющей инновационного процесса (инновационным потенциалом), так и эффективностью трансфера инновационных технологий	Экономический рост на основе технологических изменений
Л. Сай [22]	Инновационное развитие предприятий ...находит свое отражение в обновлении состава основных фондов и в улучшении их использования как на стадии формирования, так и на стадии научно-технической подготовки производства в развитии рабочей силы; в совершенствовании отношений с внешней средой и т.д.	Осуществление технологических изменений
Т. Пислявон [17]	Это процесс целенаправленного, последовательного движения предприятия к сбалансированному инновационному состоянию под влиянием внешних и внутренних факторов, ...который характеризуется результатом качества, достигнутым в зависимости от интенсивности и скорости инновационных процессов	Целенаправленное движение предприятия к сбалансированному инновационному состоянию

По нашему мнению, для обеспечения инновационного развития результаты инновационной деятельности должны направляться не только на совершенствование внутренней среды предприятия и процессов, в нем происходящих, а обеспечивать инновационный прорыв технико-технологического характера, благодаря которому предприятие становится способным создавать продукцию с новой и высокой потребительской ценностью, в том числе для новых целевых рынков. Тогда, реагируя на колебания рыночного спроса, развитие предприятия переходит на качественно новую стадию (от простого воспроизводства своих основных параметров – к активному влиянию на рыночные процессы путем объединения усилий с другими участниками рынка) (таблица 2).

Таблица 2 – Характеристика изменений в производственной системе при разных типах развития предприятия

Вид развития	Сущность осуществляемых процессов
Творческое разрушение и подготовка к будущим изменениям	Количественное сокращение существующих бизнес-процессов для перегруппировки основных факторов производства
Простое воспроизводство	Замена физически изношенного оборудования новым, которое выполняет те же операции
Расширенное воспроизводство	Модернизация производственной системы для адаптации предприятия к изменениям, которые произошли на рынке, и пассивное ожидание последующих изменений
Количественный рост	Интенсивный количественный рост благодаря новым рыночным возможностям (адаптация к изменениям, которые произошли в бизнес-среде) и пассивное ожидание новых рыночных возможностей
Устойчивое развитие	Прогнозирование и активное ожидание новых рыночных возможностей, подготовка и реализация программ и проектов организационных изменений согласно составленным прогнозам
Инновационное развитие	Прогнозирование трендов НТП и планирования расширения рыночных возможностей предприятия, в т.ч. через радикальное технологическое обновление производственной системы

Целесообразно согласиться с теми учеными (таблица 1), которые подчеркивают, что именно внедрение новых технологий является ключевым фактором рыночной конкуренции, поскольку становится основным средством повышения эффективности производства и улучшения качества продукции. Благодаря технологическому обновлению производственные системы будут гибкими, обеспечивая лучшие возможности для создания и промышленного освоения принципиально новых видов продукции и их позиционирования на рынке. Чем шире будут возможности новых технологий в реализации этих задач, тем выше потенциал экономического роста предприятия после их внедрения.

Исходя из этого под *инновационным развитием промышленного предприятия* предлагается понимать обоснованные с учетом тенденций НТП и потребительских нужд качественные изменения его технико-технологической составляющей и взаимно согласованные с ними изменения в других составляющих бизнес-системы, способствующие улучшению условий для создания новой и высокой потребительской ценности и формирующие основу для укрепления его рыночных позиций, возрастания рыночной стоимости и количественного роста предприятия.

Инновационное развитие предприятия должно осуществляться на основе всестороннего и глубокого изучения среды хозяйствования, состояние и динамика которой определяют направления и скорость инновационных преобразований. Это позволит выбрать правильную инновационную стратегию, которая будет зависеть от доминирующего типа инноваций и должна быть сбалансированной по всем составляющим: от развития технологических возможностей до развития человеческого капитала, без чего прогрессивные и эффективные инновационные изменения невозможны.

Функциональные стратегические составляющие управления инновационным развитием предприятия

Несмотря на то, что любые инновационные изменения нарушают равновесное состояние предприятия, в процессе управления его инновационным развитием важно обеспечивать динамическое равновесие его как открытой системы. Экономическая система не может быть статически устойчивой, поскольку она теряет равновесие из-за по-

явления более эффективных организаций или изменений в среде хозяйствования. Об этом говорил еще А. Богданов в своей «Тектологии» [2]. И если в процессе стабильного функционирования (простое воспроизводство параметров системы – таблица 2) можно говорить об относительной статической устойчивости предприятия, то в процессе развития должна сохраняться динамическая устойчивость, когда процессы разрушения и создания нового должны идти параллельно и взаимно уравновешиваться.

Согласно системному подходу, функциональные элементы, структурирующие управленческую деятельность по содержанию, не просто функционально вытекают друг из друга, а связаны, влияя друг на друга непосредственно или опосредованно. Поэтому управление инновационным развитием предприятия является своеобразным искусством согласования интересов участников инновационной и текущей производственной деятельности, потоков финансовых, материальных, информационных ресурсов, координации и регулирования операционной деятельности, нахождения компромисса между доходностью и ликвидностью, доходностью и риском потери финансовой устойчивости и т.д.

Реализация предприятием любой базовой стратегии предполагает разработку функциональных стратегий: производственной, финансовой, маркетинговой, кадровой, инвестиционной и пр. Предприятие должно разрабатывать столько функциональных стратегий, сколько функций менеджмента являются ведущими в реализации стратегических целей и задач. При осуществлении радикальных изменений (инновационное развитие через технологическое обновление) для такого уравновешивания чрезвычайно важна взаимосогласованная совокупность таких функциональных стратегий, как производственная, финансовая, маркетинговая, инвестиционная, стратегия управления персоналом. Каждая из этих функциональных стратегий решает свои задачи, но они взаимосвязаны и взаимообусловлены, благодаря чему можно качественно наращивать производственный и рыночный потенциалы предприятия.

В совокупности стратегических ресурсов машиностроительного предприятия, которые определяют его способность к инновационному развитию, следует прежде всего выделить интеллектуальный капитал. Определяющая роль интеллектуальных ресурсов в обеспечении эффективности деятельности предприятия и его развития сегодня не подлежит сомнению. Поэтому так важна обоснованная и подчиненная целям развития стратегия управления персоналом.

Исходя из особенностей организационных отношений, можно утверждать, что человеческая компонента играет ключевую роль не только как интеллектуальная составляющая инновационного развития, обеспечивающая генерирование инновационных идей. Ведущие специалисты предприятия в случае пренебрежения их экономическими и социальными интересами могут тормозить реализацию инновационных изменений, используя для этого свой статусный и интеллектуальный потенциал. Поэтому одной из ключевых задач кадровой стратегии в контексте инновационного развития предприятия является формирование мотивационной составляющей управления персоналом.

В то же время не меньшее влияние на динамику инновационного развития имеет и компетентностная составляющая управленческого персонала: в большинстве своем запоздалые и неэффективные организационные изменения обусловлены именно недостаточностью этих компетенций. Интеллектуальный потенциал изобретателей-инноваторов в значительной мере определяется организационным потенциалом менеджмента, благодаря чему становится возможным создание информационно насыщенной и эффективной коммуникативной среды инновационного процесса при рациональной организации информационных потоков в пространстве и времени, что ускоряет инновационный процесс и повышает его общую эффективность.

Производственная стратегия в условиях инновационного развития предприятия разрабатывается для организации производственного процесса в новом направлении деятельности и обеспечения его успешного функционирования. При формировании производственной стратегии в этих условиях необходимо не только учитывать имеющиеся ресурсы предприятия (материально-технические, трудовые, финансовые) и планируемые объемы производства продукции, но и требования потребителей к качеству продукции предприятия, требования к уровню квалификации персонала, а также возможности реформатирования потоков ресурсов в соответствии с изменениями технико-технологической составляющей производственного процесса.

Маркетинговая стратегия необходима для позиционирования новой или модифицированной продукции предприятия на рынке. Она определяет наиболее эффективный состав комплекса маркетинга (исследование рынка, определение товарной и ценовой политики, выбор или формирование каналов распределения, разработку методов стимулирования сбыта, методов информационной поддержки нового или модифицированного продукта). Хорошо продуманная маркетинговая стратегия уменьшает рыночный риск и риск внедрения инновационных продуктов до приемлемых уровней, создает возможность возникновения внутренней (ресурсной) либо внешней (рыночной) синергии при решении инновационных задач.

Финансовая стратегия охватывает комплекс действий в области управления финансами, реализация которых обеспечивает достижение стратегических инновационных целей предприятия наиболее эффективным способом при сохранении его финансовой устойчивости на всех этапах инновационных изменений. Важнейшей составляющей финансовой стратегии является принятие решений об оптимальной для инновационного развития предприятия структуре капитала. Прежде всего это касается соотношения между составляющими капитала: между основным и оборотным капиталом, собственным и привлеченным. Превышение объема задолженности выше определенного уровня может повысить риск реализации инновационных задач и, в свою очередь, повысит стоимость привлеченного капитала. Финансовая стратегия и является тем эффективным инструментом управления финансовой деятельностью предприятия, который подчинял бы эти процессы целям инновационного развития.

Инвестиционная стратегия в контексте инновационного развития предприятия находится в тесной связи с финансовой стратегией, поскольку обе они решают задачи формирования системы финансовых мер для достижения долгосрочных стратегических целей бизнеса через комбинирование неизменных параметров инвестиционного проекта по показателям повышенной приоритетности. Учет этих приоритетов важен для экономической безопасности предприятия, его финансовой устойчивости при осуществлении инновационных изменений.

Таким образом, управление инновационным развитием осуществляется с участием многих подсистем предприятия. В то же время представляется целесообразным утверждать, что решения о распределении ресурсов в разрезе функционального управления процессами инновационных изменений должны приниматься с учетом способности соответствующих функций увеличивать потребительскую ценность создаваемого с их помощью инновационного продукта (или бизнес-системы в целом). Это предполагает реализацию функционально-ценностного подхода к стратегическому управлению развитием предприятия.

Использование методологии функционально-ценностного подхода к стратегическому управлению инновационным развитием предприятия

Методические основы функционально-ценностного подхода в управлении развитием предприятия могут быть сформированы, исходя из концепции создания ценнос-

ти М. Портера. Согласно этой концепции, цепочка приращения ценности охватывает все виды деятельности, необходимые для создания продукта или услуги, начиная от выявления потребностей рынка и создания товара и заканчивая процессами послепродажного обслуживания технически сложной продукции (рисунок 2) [20, с.87].

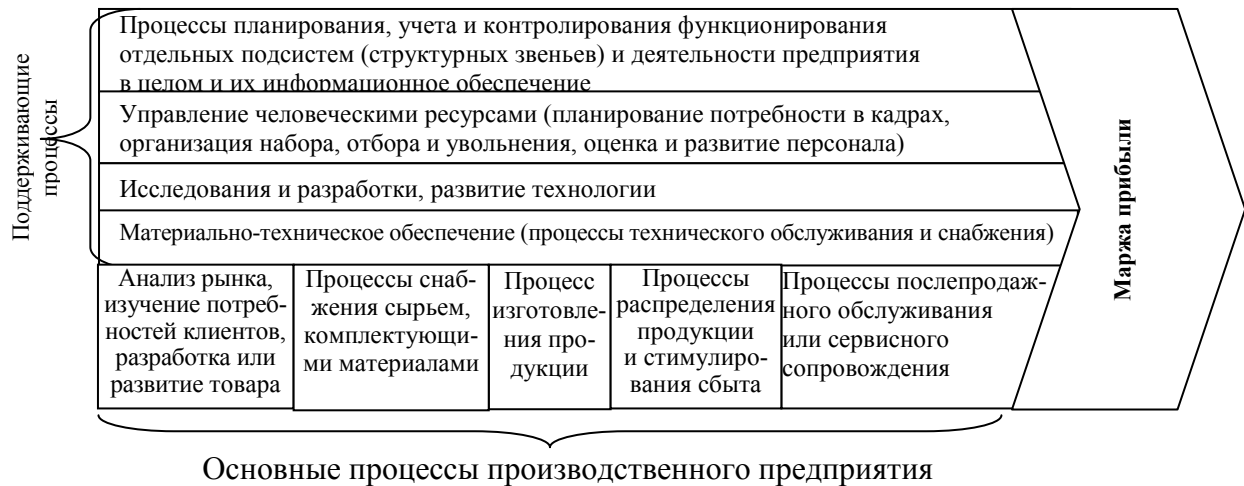


Рисунок 2 – Цепочка создания потребительской ценности

Цепочка приращения ценности является системой взаимосвязанных и взаимозависимых процессов; связь между ними имеется в том случае, когда способ выполнения одного вида деятельности влияет на расходы или эффективность других видов деятельности. И это создает альтернативы выполнения определенных процессов, которые нуждаются в оптимизации, что обуславливает необходимость принятия компромиссных решений. Например, более дорогая модификация продукта может снизить стоимость послепродажного обслуживания. Предприятие должно быть готово идти на такие компромиссы для обеспечения конкурентных преимуществ, определенных стратегией.

Если предположить, что инновационное развитие предприятия в стратегическом периоде должно привести к возрастанию его рыночной ценности, то такая цепочка может быть применима и к управлению этим процессом. Только в этом случае объектом управления будет рыночная стоимость предприятия [21; 27], которая должна определяться в конце стратегического периода, а приращение этой стоимости следует рассматривать в разрезе вклада каждой из функциональных служб предприятия, задействованных в реализации стратегии инновационного развития. Такой подход дает возможность использовать для оценки указанного вклада методику *функционально-стоимостного анализа (ФСА)*.

ФСА как метод повышения полезного эффекта объекта на единицу совокупных затрат за его жизненный цикл в настоящее время широко применяется в промышленно развитых странах. Однако основными областями применения *ФСА* являются оптимизация конструкции машин и оборудования, технологий, организационных структур фирм и их подразделений, методов организации производства [3]. Универсальность *ФСА* состоит в том, что для любого объекта, в процессе создания стоимости которого участвуют некоторые составляющие (функции), можно эту стоимость структурировать за функциями.

Развитием *ФСА*-метода стал метод *функционально-стоимостного управления (ФСУ)* [4]. Он разработан для управления издержками на основе применения более точного отнесения издержек на процессы (бизнес-процессы) и продукцию.

Бизнес-процесс – это ряд логически взаимосвязанных задач (цепочка работ, операций, функций), результатом выполнения которых является продукт или услуга, пред-

назначенные для коммерческой реализации. К этим процессам могут быть отнесены действия, осуществляемые в рамках функционального управления предприятия: процессы планирования, снабжения, сбыта, научно-исследовательские и конструкторские работы (R&D) и пр. В методологии ФСУ объектом исследования является система управления предприятия, результаты которой по созданию прибавочной стоимости сопоставляются с трудозатратами, связанными с выполнением бизнес-процессов.

В данном случае вместо традиционного структурирования объекта исследования с позиций тех функций, для выполнения которых он создается (что в процессе оптимизации дает возможность минимизировать затраты на выполнение малозначимых функций), используется инверсионный подход структурирования за функциями процесса создания прибавочной стоимости. Однако основным недостатком ФСУ является сложность определения стоимостных и временных затрат структурных подразделений по причине их непрозрачности. Это усложняет структурирование по функциям процесса создания прибавочной стоимости и достижения конечного результата деятельности предприятия – получения прибыли.

Вместе с тем сама идея ФСУ (структурирование за функциями процесса создания прибавочной стоимости) является довольно плодотворной и (в контексте управления инновационным развитием предприятия) позволяет выделить наиболее стратегически важные для роста его рыночной стоимости функциональные подсистемы менеджмента. И далее – конкретизировать участие этих подсистем в реализации стратегии развития предприятия через функциональные стратегии. Важным элементом такого структурирования является *метод экспертных оценок*, который позволяет определить значимость вклада отдельных функциональных служб предприятия в реализацию целей инновационного развития, определяемых его стратегией.

Решение этой задачи охватывает следующее:

- 1) формулирование всех функций менеджмента в контексте стратегических целей управления;
- 2) построение функциональной модели управления инновационным развитием предприятия;
- 3) ранжирование функциональных подсистем менеджмента относительно их значимости в достижении стратегических целей;
- 4) оценку связанных с осуществлением функций затрат;
- 5) построение функционально-стоимостной диаграммы, модели объекта с применением принципа иерархичности системного подхода;
- 6) определение противоречий между значимостью функций и их стоимостной оценкой;
- 7) формулирование задач совершенствования управления инновационным развитием предприятия в разрезе функциональных стратегий.

Заключение

Одним из перспективных путей экономического роста предприятий в рыночной экономике является их инновационное развитие. Инновационный тип развития (в отличие от экстенсивного или интенсивного) предполагает радикальные изменения прежде всего технико-технологического характера, благодаря чему предприятие становится способным создавать продукцию с новой и высокой потребительской ценностью, в том числе для новых целевых рынков. При этом осуществляются и взаимно согласованные изменения в других составляющих бизнес-системы, способствующие улучшению условий для создания и производства новых продуктов с высокой потребительской ценностью.

Стратегическое управление инновационным развитием осуществляется с участием многих подсистем предприятия. Это требует не только их взаимодействия,

но и взаимообусловленных изменений в структуре ресурсов и процессов. Решения о распределении ресурсов в разрезе функционального управления процессами инновационных изменений должны приниматься с учетом способности соответствующих функций увеличивать потребительскую ценность создаваемого с их помощью инновационного продукта (или бизнес-системы в целом). Это предполагает реализацию функционально-ценностного подхода к управлению развитием предприятия, в основе которого – цепочка приращения рыночной стоимости предприятия.

Приращение рыночной стоимости предприятия следует рассматривать в разрезе вклада каждой из функциональных служб предприятия, задействованных в реализации стратегии инновационного развития. Такой подход дает возможность использовать для оценки указанного вклада методику функционально-стоимостного анализа. Перспективами дальнейших исследований в этом направлении является совершенствование методического обеспечения оценки вклада функциональных стратегий предприятия в реализацию целей его инновационного развития и создания механизма управления процессом приращения его рыночной стоимости с учетом особенностей бизнес-процессов машиностроительных предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Афанасьев, Н.В. Управление развитием предприятия : монография / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.
2. Богданов, А.А. Тектология: всеобщая организационная наука : в 2 кн. / А.А. Богданов. – М. : Экономика, 1989.
3. Бухман, И.В. Функционально-стоимостный анализ – теория и практика проведения. Обзор / И.В. Бухман. – Рига : ЛатНИИНТИ, 1982. – 76 с.
4. Волчек, Р. Функционально-стоимостной анализ в управлении / Р. Волчек. – М. : Экономика, 1986. – 176 с.
5. Воронков, Д.К. Управління стратегічними змінами щодо інноваційного розвитку підприємства / Д.К. Воронков // Вісник Хмельн. нац. ун-ту. Економічні науки. – 2009. – № 6, т. 3. – С. 7–11.
6. Гриньов, А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В. Гриньов. – Харків : ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
7. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – Київ : Академія, 2002. – Т. 2. – 848 с.
8. Єфремов, О.С. Особливості стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств / О.С. Єфремов // Вісник Хмельн. нац. ун-ту. Економічні науки. – 2009. – № 4, т. 2. – С. 69–74.
9. Заглумина, Н.А. Формирование инструментария оценки уровня инновационного развития предприятия : автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Н.А. Заглумина. – Н. Новгород, 2011. – 26 с.
10. Ілляшенко, С.М. Управління інноваційним розвитком : навч. посібник / С.М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Універ. книга»; Київ : ВД «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.
11. Касс, М.Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / М.Е. Касс. – М., 2008. – 24 с.
12. Костюк, В.Н. Теория эволюции и социальноэкономические процессы / В.Н. Костюк. – М. : УРСС, 2009. – 125 с.
13. Ляшенко, В.І. Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути. – Донецьк : ДонНТУ, 2006. – 668 с.

14. Мельник, О.Г. Формування методологічних підходів у дослідженнях інновацій та інноваційного розвитку / О.Г. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10. – С. 18–24.
15. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М. : Азбуковник, 1998. – 944 с.
16. Основы стійкого розвитку / За заг. ред. док. екон. наук, проф. Л.Г. Мельника. – Суми : ВТД «Універ. книга», 2005. – 654 с.
17. Післявоз, Т.М. Інноваційний розвиток підприємства як важливий аспект розвитку економіки / Т.М. Післявоз // Інноваційна економіка . – 2012. – № 4. – С. 185–190.
18. Підкамінний, І.М. Системні фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства [Електронний ресурс] / І.М. Підкамінний, В.С. Ціпурина. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation>.
19. Погорелов, Ю.С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства : монографія / Ю.С. Погорелов. – Луганськ : Глобус, 2010. – 512 с.
20. Портер, М. Конкуренція / М. Портер. – М. : Вільямс, 2000. – 495с.
21. Рош, Дж. Стоимость компании: от желаемого к действительному / Дж. Рош. – Минск : Гревцов Паблшер, 2008. – 352 с.
22. Сай, Л.П. Інноваційний розвиток підприємства на стадії науково-технічної підготовки виробництва : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Л.П. Сай. – Львів, 2006. – 22 с.
23. Стадник, В.В. Системне забезпечення мотивації інноваційного розвитку підприємницьких структур : монографія / В.В. Стадник. – Хмельницький : ХНУ, 2009. – 271 с.
24. Федосеева, Т.А. Мониторинг инновационного развития экономических систем : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Т.А. Федосеева. – Н. Новгород : ГОУ ВПО «НГТУ», 2007. – 24 с.
25. Федулова, Л.І. Теоретичні положення щодо обґрунтування моделі інноваційного розвитку підприємства / Л.І. Федулова // Вісник Хмельн. нац. ун-ту. Економічні науки. – 2010. – № 4, т. 2. – С. 25–29.
26. Философский энциклопедический словарь / Гл. ред.: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. – М. : Сов. энцикл., 1989. – 1068 с.
27. Эшоурт, Г. Менеджмент, основанный на ценности: как обеспечить ценность для акционеров / Г. Эшоурт. – М. : Инфра-М, 2006. – 530 с.
28. Chandler, Alfred D. Strategy and Structure / Alfred D. Chandler. – Cambridge, Mass : MIT Press, 1962. – 280 p.
29. Lazonick, W. Evolution of the New Economy Business Model / W. Lazonick // Business and Economic History On-Line. – 2005. – № 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.h-net.org/~business/bhcweb/publications/BEHonline/2005/lazonick.pdf>.

Yokhna V.N. Functional Value Approach to the Management of Innovative Development of Industrial Enterprises

The approaches to definition of the essence of innovative development of an industrial enterprise, its difference from other types of development are highlighted in the article. The role of functional strategies in the achievement of innovative development goals is pointed out. The connection of innovative development with increasing of market value of an enterprise is described. On the basis of all above the hypothesis about expediency of usage of functional-valuable approach in management of enterprises' innovative development is formed.

Рукапіс паступіў у рэдкалегію 19.02.2013

УДК 339.9

*В.В. Мацукевич, А.В. Данилецкая***ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ-ЭКСПОРТЕРОВ И РАЙОНОВ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ**

В работе представлены основные проблемы и направления развития внешнеэкономической деятельности предприятий-экспортеров и районов Брестской области. Информационными источниками послужили официальные статистические материалы, данные райисполкомов проблемных районов Брестской области, комитета экономики Брестского облисполкома и администрации СЭЗ «Брест» за 2007–2011 гг. Представленные в работе направления развития внешнеэкономической деятельности позволят обеспечить рост экспортной составляющей Брестского региона и повысить эффективность развития экономики.

Введение

Республика Беларусь стремится закрепиться на международном рынке и активно реализует внешнеэкономическую деятельность (ВЭД). Основными стратегическими ориентирами, прописанными в Программе социально-экономического развития на 2011–2015 гг. являются: радикальная модернизация всех секторов экономики, создание новых наукоемких и высокотехнологических производств, рост экспорта товаров и услуг, сбалансированность и эффективность внешней торговли, развитие импортозамещающих производств, устойчивое развитие регионов [1].

Брестская область – «западные ворота» страны – расположена в центре Европы на юго-западе Беларуси. Площадь ее составляет 32,8 тыс. км². Брестская область состоит из 16 районов, 3 городов областного подчинения (Брест, Барановичи, Пинск), более двух тысяч сельских населенных пунктов; численность населения области – 1,5 млн человек [2].

Для исследования нами выбраны районы южного региона Брестской области: Брестский, Малоритский, Кобринский, Дрогичинский, Ивановский, Пинский, Лунинецкий, Столинский. Выбор этих районов обусловлен тем, что, согласно Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2020 г., эти районы отнесены к проблемным регионам, так как являются приграничными (Брестский район граничит с Польшей; Брестский, Кобринский, Дрогичинский, Ивановский, Пинский, Столинский – с Украиной) и часть из них расположены на территории, пострадавшей от аварии на ЧАЭС (Лунинецкий, Пинский, Столинский, частично Дрогичинский).

На основании статистических данных о результатах ВЭД районов Брестской области с помощью методов экономического анализа и синтеза, динамического и сравнительного анализа статистических данных, корреляционного анализа изучено состояние и проблемы внешнеэкономической деятельности районов южного региона области, а по результатам исследования внесены предложения по их совершенствованию.

Выполненный в процессе исследования анализ потенциала районов области для развития внешнеэкономической деятельности позволил установить наличие существенных региональных различий в сфере внешней торговли и определить рейтинги районов (таблица 1).

Таблица 1 – Эффективность ВЭД районов Брестской области (2011 г.)

№ п/п	Районы	Оборот, тыс. долл. США	Экспорт, тыс. долл. США	Импорт, тыс. долл. США	Сальдо	Место (рейтинг региона)
					тыс. долл. США	
1	Брестский	108 920,6	37 542,6	71 378,0	–33 835,4	16
2	Малоритский	10 947,1	3 775,5	7 171,6	–3 396,1	13
3	Кобринский	111 838,5	68 009,9	43 828,6	24 181,3	4
4	Дрогичинский	5 285,3	1 608,3	3 677,0	–2 068,7	11
5	Ивановский	60 023,0	40 616,6	19 406,4	21 210,2	6
6	Пинский	21 728,4	13 335,7	8 392,7	4 943,0	9
7	Лунинецкий	126 260,6	65 837,7	60 422,9	5 414,8	8
8	Столинский	6 495,7	2 037,9	4 457,8	–2 419,9	12
Итого по региону		451 499,2	232 764,2	218 735,0	14 029,2	
Удельный вес региона в области, %		35,8	33,0	39,5	9,2	
Другие районы Брестской области						
9	Барановичский	65 643,0	35 268,8	30 374,2	4 894,6	10
10	Березовский	269 309,8	162 019,7	107 290,1	54 729,6	1
11	Ганцевичский	10 205,6	7 888,5	2 317,1	5 571,4	7
12	Жабинковский	170 240,9	71 551,3	98 689,6	–27 138,3	15
13	Ивацевичский	71 612,4	26 138,8	45 473,6	–19 334,8	14
14	Каменецкий	46 940,1	38 616,1	8 324,0	30 292,1	3
15	Ляховичский	36 644,7	29 613,8	7 030,9	22 582,9	5
16	Пружанский	101 810,6	72 781,8	29 028,8	43 753,0	2
Итого по другим районам		809 051,8	473 492,6	335 559,2	137 933,4	
Удельный вес других районов в области, %		64,2	67,0	60,5	90,8	
Всего по области*		1 260 551,0	706 256,8	554 294,2	151 962,6	

Примечание: * без учета городов Брестской области.

По итогам анализа таблицы 1 можно сделать вывод, что удельный вес исследуемого региона в области по экспорту составляет всего 33%, по импорту – 39,5%, а по сальдо – только 9,2%. Таким образом, этот факт еще раз подтверждает проблемность исследуемого региона и необходимость изучения потенциала его внешнеэкономической деятельности. Если рассматривать непосредственно регион, то только два района вошли в первую половину областного рейтинга: Кобринский (4 место) и Ивановский (6 место). Другие районы исследуемого региона по результатам внешнеэкономической деятельности относятся к аутсайдерам.

Можно сделать вывод, что в проблемных районах южного региона Брестской области нужно активизировать развитие импортозамещающих производств, которое пред-

полагает защиту национального производства за счет ограничений импорта иностранного сырья и использования отечественной импортозамещающей продукции.

Для анализа эффективности внешнеэкономической деятельности и определения ее проблемных направлений рассмотрим внешнеторговый оборот исследуемых районов Брестской области (таблица 2).

Таблица 2 – Внешнеторговый оборот товаров по проблемным районам южного региона Брестской области (2011 г.)

№ п/п	Район	Показатели, тыс. долл. США				Рейтинг районов
		Оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо	
1	Брестский	108 920,6	37 542,6	71 378,0	–33 835,4	3
2	Малоритский	10 947,1	3 775,5	7 171,6	–3 396,1	6
3	Кобринский	111 838,5	68 009,9	43 828,6	24 181,3	2
4	Дрогичинский	5 285,3	1 608,3	3 677,0	–2 068,7	8
5	Ивановский	60 023,0	40 616,6	19 406,4	21 210,2	4
6	Пинский	21 728,4	13 335,7	8 392,7	4 943,0	5
7	Лунинецкий	126 260,6	65 837,7	60 422,9	5 414,8	1
8	Столинский	6 495,7	2 037,9	4 457,8	–2 419,9	7
Всего по региону		451 499,2	232 764,2	218 735,0	14 029,2	
Всего по районам Брестской области*		1 260 551,0	706 256,8	554 294,2		
Удельный вес региона, %		35,8	33,0	39,5		

Примечание: *без учета городов Брестской области.

Из анализа данных таблицы 2 сделан вывод, что если ранжировать районы по внешнеторговому обороту, то на первые места выходят Лунинецкий и Кобринский. В то же время по показателю «сальдо внешнеторгового оборота» Лунинецкий район занимает третью позицию среди проблемных районов. Поэтому нам представляется, что более адекватно оценивать ориентацию региона на экспорт позволяет рейтинг районов по сальдо внешнеторгового оборота: Он дает возможность учитывать импортную составляющую в деятельности районов, отрицательно влияющую на сальдо.

Проследим тенденцию развития экспорта товаров по проблемным районам южного региона Брестской области за 2009–2011 гг. (таблица 3).

Таблица 3 – Экспорт товаров по проблемным районам южного региона Брестской области (2009–2011 гг.)

№ п/п	Районы	Экспорт товаров, тыс. долл. США			Всего за 3 года
		2009 г.	2010 г.	2011 г.	
1	Брестский	15 702,9	25 586,4	37 542,6	78 831,9
2	Малоритский	981,3	2 241,1	3 775,5	6 997,9
3	Кобринский	89 112,2	112 513,7	68 009,9	269 635,8

Продолжение таблицы 3

4	Дрогичинский	2 767,6	1 052,2	1 608,3	5 428,1
5	Ивановский	5 543,8	27 382,4	40 616,6	73 542,8
6	Пинский	6 962,4	8 370,2	13 335,7	28 668,3
7	Лунинецкий	26 193,3	44 397,8	65 837,7	136 428,8
8	Столинский	1 529,6	4 208,3	2 037,9	7 775,8
Итого по региону		148 793,0	225 752,1	232 764,2	607 309,4
Всего по районам Брестской области*		434 710,6	637 799,2	706 256,8	
Удельный вес региона, %		33,2	35,4	33,0	

Примечание: * без учета городов Брестской области.

За три предыдущих года можно наблюдать тенденцию снижения экспорта по Дрогичинскому и Столинскому районам. Наибольшей же величины суммарного экспорта достигли Кобринский и Лунинецкий районы. Однако в Лунинецком районе велика доля импортной составляющей, поэтому в Лунинецком районе необходимо создавать новые импортозамещающие производства или использовать отечественное сырье для снижения импорта и увеличения экспортных поставок [3, с. 105–109].

Представляется интересным рассмотреть тенденцию развития импортных поставок по проблемным районам Брестской области (таблица 4). По импорту наибольший удельный вес имеют Брестский, Лунинецкий и Кобринский районы, однако следует отметить, что в Кобринском районе стремятся минимизировать импорт.

Таблица 4 – Импорт товаров по проблемным районам южного региона Брестской области (2009–2011 гг.)

№ п/п	Районы	Импорт товаров, тыс. долл. США			Всего за 3 года
		2009 г.	2010 г.	2011 г.	
1	Брестский	31 178,9	49 400,2	71 378,0	151 957,1
2	Малоритский	2 259,7	2 658,8	7 171,6	12 090,1
3	Кобринский	52 935,5	61 378,6	43 828,6	158 142,7
4	Дрогичинский	2 238,6	1 959,3	3 677,0	7 874,9
5	Ивановский	21 067,7	17 581,6	19 406,4	58 055,7
6	Пинский	8 098,7	8 680,3	8 392,7	25 171,7
7	Лунинецкий	23 151,8	39 368,5	60 422,9	122 943,2
8	Столинский	2 920,4	4 455,3	4 457,8	11 833,5
Итого по региону		143 851,3	185 482,6	218 735,0	548 068,9
Всего по районам Брестской области*		298 302,6	468 618,9	554 294,2	
Удельный вес региона, %		48,2	39,6	39,5	

Примечание: * без учета городов Брестской области.

На основе анализа развития внешнеэкономической деятельности на предприятиях проблемных районов южного региона Брестской области нами выделены основные характерные для этого региона проблемы.

1. Тенденция к снижению экспорта.

За 2011 г. экспорт товаров по Столинскому району составил 2 037,9 тыс. долл. США, или 90% (при задании 125%). По предприятиям местного подчинения в этом районе экспорт товаров составил 1 067,6 тыс. долл., или 84,4% (при задании 125%). Снижение экспорта в целом по району обусловлено отсутствием в 2011 г. поставок продукции СПК «Полесская нива» (в 2010 г. было экспортировано продукции на 264,5 тыс. долл. США), снижением экспорта ОАО «Горынский агрокомбинат» (20,6%). Недостаточны темпы роста промышленного производства по филиалу «Столинзаготпромторг»; требуются решения вопросы обеспечения необходимым количеством сырья, наращивания объемов промышленного производства, выхода на внешние рынки с учетом получения сертификата качества ИСО-9000. В целях обеспечения показателя по сальдо внешне-торговой деятельности проводится работа с предприятиями-импортерами по ограничению импорта и потреблению отечественной импортозамещающей продукции.

2. Низкие темпы снижения импорта.

Основную долю в импорте Столинского района (более 50%) занимает импорт, не распределенный по предприятиям; в основном импортируются семена овощных культур, которые затем реализуются населению. Это обусловлено спецификой занятости населения района, формирование доходов которого в значительной степени связано с выращиванием сельскохозяйственной продукции в промышленных масштабах, которая в свою очередь, предназначена для реализации на экспорт.

В Пинском районе весь объем внешней торговли товарами, кроме предприятий республиканского подчинения, осуществляется предприятиями без ведомственной подчиненности и индивидуальными предпринимателями, которым в соответствии с законодательством прогнозные задания не доводятся. Для производства продукции индивидуальные предприниматели заказывают сырье за рубежом. Поэтому должны быть найдены меры и стимулы, которые бы обеспечили переориентацию внешнеэкономической деятельности этих производителей на приобретение соответствующей по качеству и цене импортозамещающей продукции, производимой в Республике Беларусь.

В Ивановском районе основным негативным фактором формирования отрицательного сальдо внешней торговли товарами по организациям (без учета республиканских) являются экспортно-импортные операции с промежуточными товарами, импорт которых достиг 9,3 млн долл. США. Например, на долю ООО «ЛМЛ Ультра» в импорте промежуточных товаров приходится 59% (плита древесная). Анализ причин приобретения их за рубежом показал, что необходимый для производства продукции этого предприятия (мебель) материал в Беларуси (например, на ОАО «Ивацевич-древ») не производится.

Дрогичинский район имеет большую долю импортной составляющей; основные импортеры: ОАО «Экзон» (сырье), ЧУПТП «Мирон» (мясо), ГЛХУ «Дрогичинский лесхоз» (техника), ГУ «Племзавод Закозельский» (племенные телки), индивидуальные предприниматели (саженцы, запчасти к автомобилям).

Невыполнение задания по темпу снижения импорта товаров в Кобринском районе в 2011 г. объясняется тем, что СООО «ПП Полесье» приобрело по импорту сырье (полиэтилен низкого давления, полипропилен, пластик, красители и оборудование) на сумму 25,3 млн долл. США (темп роста в 2011 г. к 2010 г. 118,7%; удельный вес в общем объеме импорта – 37,6%). ОАО «Кобринагромаш» в связи с увеличением производства проводов увеличены закупки по импорту медной катанки, пластика (темп роста в 2011 г. к 2010 г. – 206,9%). ОАО «Кобринский мясокомбинат» закупил в Польше сырье на 827,8 тыс. долл. США (темп роста к 2010 г. – 148,5%). ОАО «Кобринский Химик» получил оборудование из Российской Федерации на 1 940,5 тыс. долл. США (темп роста – 538%) для реализации инвестиционных проектов «Организация произ-

водства строительных профилей для внутренней и наружной отделки гражданского и промышленного назначения» и «Организация производства упаковочной тары и несъемной опалубки из вспененного полистирола».

3. Создание новых импортозамещающих производств.

Проблемным вопросом для Столинского района является создание новых, в том числе импортозамещающих, производств. В районе практически отсутствуют заинтересованность малого бизнеса в создании новых промышленных производств. Субъекты малого бизнеса в своем большинстве не обладают достаточными техническими возможностями и потенциалом для реализации импортозамещающих проектов.

В Лунинецком районе отсутствуют импортозамещающие производства, а также инновационные проекты [4].

4. Острая нехватка инновационных проектов и притока инвестиций.

Привлечение иностранных инвестиций является проблемным в части выполнения прогнозных показателей в Столинском районе. Ведется поиск потенциальных инвесторов, направлены инвестиционные предложения района в адрес ряда посольских учреждений Республики Беларусь, крупным бизнесменам – уроженцам Столинского района, проживающим за пределами республики. В настоящее время предложений по реализации инвестиционных проектов не поступало.

В 2011 г. задание по привлечению прямых иностранных инвестиций в экономику Лунинецкого района не выполнено. Во-первых, это связано со сложившейся в начале и середине года ситуацией на внутреннем валютном рынке. Во-вторых, ситуация на мировых финансовых рынках заставляла инвесторов обращаться к наименее рискованным вложениям в активы развитых стран. К примеру, ЗАО «ЗомородКалашомаль» (Иран) не рискнуло инвестировать в организацию производства нерудных строительных материалов на Ситницком месторождении, хотя с инвестором проводились встречи и он был готов финансировать данный проект.

Инновационная продукция в Пинском районе в 2011 г. вообще не производилась.

Из этого можно сделать вывод, что на развитие внешнеэкономических отношений как Брестской области, так и Республики Беларусь влияет ситуация на валютно-финансовом рынке.

5. Влияние ценового фактора.

На ОАО «Лунинецкий молочный завод» существенно сократились ранее высокорентабельные поставки за рубеж. Свой прогнозный показатель (120%) в 2011 г. ОАО «Лунинецкий молочный завод» не выполнил (фактически 76,2%). Предприятие в январе 2012 г. не отгружало на экспорт животного масла, т.к. такие поставки были невыгодны из-за резкого снижения цен на продукцию на товарных биржах (с 4,5 до 3,1 долл. США за 1 кг). Предприятию необходимо искать новые рычаги в продвижении продукции на внешний рынок. Кроме того, хозяйства-поставщики сырья для завода в 2012 г. снизили производство молока, и спад производства молока продолжается.

В 2010 г. ОАО «Мекосан» в Ивановском районе налажено производство самоходных опрыскивателей; выпущено 27 единиц. Однако в 2011 г. в связи с резким ростом стоимости комплектующих для производства указанной марки опрыскивателей его цена увеличилась с 785 млн руб. за единицу до 1 500 млн руб. Из-за неконкурентоспособности данной продукции по цене ее выпуск прекращен. В 2011 г. произведено 91 прицепный опрыскиватель и 5 протравителей семян. Выполнены договорные обязательства с ГПО «Белагромаш» по изготовлению 50 опрыскивателей для поставок в Венесуэлу. На экспорт поставлено 5 опрыскивателей, в том числе 3 в Венесуэлу, 2 – в Российскую Федерацию. В рамках выигранного в начале 2011 г. тендера 10 опрыскивателей поставлено в Витебскую область. Остальные заказы носили разовый характер.

6. Проблема учета экспортной продукции.

Для Столинского района специфической и важной является проблема учета фактического экспорта продукции, произведенной населением на приусадебных участках. В текущем году по оценке райисполкома на оптово-закупочном рынке фермерского хозяйства «Ольшаны» населением района продано порядка 40 тыс. тонн огурцов для экспорта в Российскую Федерацию на сумму свыше 20 млн долл. США по рыночному курсу. Однако официальный статистический учет реализации таких больших объемов продукции на экспорт населением, согласно существующей методике статистики, не предусмотрен. Столинским райисполкомом данный вопрос инициировался перед Государственным таможенным комитетом Республики Беларусь и Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь, однако положительно вопрос пока не решен [5].

Таким образом, можно выделить проблемные направления развития ВЭД предприятий-экспортеров и районов южного региона Брестской области:

- 1) снижение экспорта;
- 2) низкие темпы снижения импорта;
- 3) создание новых импортозамещающих производств;
- 4) нехватка инновационных проектов и притока инвестиций;
- 5) ценовой фактор;
- 6) проблема учета экспортной продукции.

Заключение

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что перспективными направлениями развития торгово-экономического сотрудничества Брестской области при выходе на внешние рынки является:

- 1) разработка и внедрение комплекса системных законодательных и организационных мер, разработка целевых региональных проектов;
- 2) активизация инновационной составляющей внешнеэкономической деятельности региона;
- 3) расширение международного экономического сотрудничества в отношении обмена новыми технологиями.

Перспективными направлениями развития проблемных районов южного региона Брестской области, в частности, являются:

- 1) создание новых (в том числе импортозамещающих) производств с целью сокращения импорта и увеличения экспорта товаров и услуг (Столинский, Брестский, Лунинецкий, Малоритский, Кобринский районы);
- 2) разработка модернизированной методики учета экспортной продукции (Столинский район);
- 3) повышение инвестиционной привлекательности района и создание инновационной продукции (Столинский, Пинский, Лунинецкий районы);
- 4) определение оптимальных цен реализации экспортной продукции путем проведения маркетинговых исследований, поиска новых поставщиков сырья и рынка потребителей (Лунинецкий, Ивановский районы).

Вклад исследуемого региона в результаты внешнеэкономической деятельности Брестской области должен возрасти также в результате реализации комплекса мероприятий по повышению эффективности внешнеэкономической деятельности и решению проблемных вопросов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Danileckaya, A.V. Problems and prospects of realization of the import substitution policy in Brest region / A.V. Danileckaya // *Zrównoważony rozwój lokalny na obszarach wiejskich. Europa inwestująca w obszary wiejskie* : материалы Междунар. науч. конф. – Szczecin, 2012. – С. 105–109.
2. Об утверждении Программы социально-экономического развития на 2011–2015 гг. : Указ Президента Респ. Беларусь, 11 апр. 2011 г., № 136 [Электронный ресурс] // Нац. центр прав. инф. Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 18.09.2012.
3. Официальный сайт Брестского областного исполнительного комитета [Электронный ресурс] // Брестский областной исполнительный комитет. – Брест, 2011. – Режим доступа: <http://www.brest-region.by>. – Дата доступа: 17.10.2011.
4. Официальный сайт Лунинецкого районного исполнительного комитета [Электронный ресурс] // Лунинецкий районный исполнительный комитет. – Брест, 2012. – Режим доступа: <http://www.luninets.brest-region.by>. – Дата доступа: 17.10.2012.
5. Официальный сайт Столинского районного исполнительного комитета [Электронный ресурс] // Столинский районный исполнительный комитет. – Брест, 2012. – Режим доступа: <http://www.stolin.brest-region.by>. – Дата доступа: 17.10.2012.

Matsukevich V.V., Daniletskaya A.V. Major Problems and Development Directions of Foreign Economic Policy of Exporting Enterprises and Districts in Brest Region

In this article we represent major problems and directions of the foreign economic policy of exporting enterprises and districts in Brest region. As information sources we used official statistic data, problematic Brest district executive committees records, economy group of Brest region executive committee and free economic area «BREST» administration statistics of 2007–2011. The mentioned in this article directions of the foreign economic policy enable to provide Brest region economic growth and raise the effectiveness of the economy.

Рукапіс паступіў у рэдкалегію 11.12.2012

УДК 658.788.5

*Н.И. Зайцева, И.И. Шония***ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ GPS-МОНИТОРИНГА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАБОТЫ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье обоснована эффективность использования GPS-мониторинга в работе предприятия малого бизнеса, в частности, в работе транспортного предприятия. Эффективность транспортных фирм, оказывающих услуги по международным грузоперевозкам, напрямую зависит от эффективности использования грузовых автомобилей. Внедрение и использование GPS-мониторинга позволит не только решить проблему оперативного управления грузоперевозками на расстоянии, но и проблему высокой себестоимости транспортных услуг.

Введение

На рынке международных автомобильных перевозок грузов в новых условиях хозяйствования конкуренция приобретает качественно новые черты. С одной стороны, на фоне повышения затрат на перевозку и ужесточения требований к автотранспортным средствам повысились требования к качеству перевозочного процесса а, с другой – прослеживается тенденция снижения размера фрахта за перевозку. Это обусловлено сложившейся ситуацией на рынке международных автомобильных перевозок, а также экономическими и политическими причинами. В таких условиях снижение затратного механизма перевозок (а значит, и повышение их эффективности) является жизненно важной задачей. Грузоперевозки являются одной из важнейших и неотъемлемых составляющих современного мира; транспортные потоки можно назвать кровеносной системой любой экономики [1, с. 34].

Характерной особенностью развития транспортного комплекса Республики Беларусь является повышение удельного веса автомобильного транспорта как в грузообороте, так и в объемах перевозок. В настоящее время в автотранспортном бизнесе занято более 20 тыс. малых и средних предприятий, что говорит о высокой конкуренции на рынке. Основными преимуществами для развития рынка грузоперевозок в Республике Беларусь является наличие транзитного коридора, проходящего по всей территории страны.

Необходимо отметить, что в 2012 г. грузооборот организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих перевозки грузов автомобильным транспортом, составил 130,7 млрд тонно-километров, что на 2,6% меньше, чем в 2011 г.; объем перевозок грузов – 483,7 млн тонн, или на 1,9% меньше, чем в 2011 г. В свою очередь, грузооборот автомобильного транспорта в 2012 г. составил 19,5 млрд тонно-километров (на 7,5% больше, чем в 2011 г.). Перевозки грузов автомобильным транспортом специализированных организаций, занимающихся коммерческими перевозками, в 2012 г. составили 111,1 млн тонн (96,3% к уровню 2011 г.) [5]. Необходимо отметить, что большая часть организаций, занимающихся коммерческими перевозками в Республике Беларусь, – представители малого бизнеса.

Эффективность транспортных фирм, оказывающих услуги по международным грузоперевозкам, напрямую зависит от эффективности использования грузовых автомобилей, поэтому данному вопросу необходимо уделять значительное внимание. Руководители малых и средних транспортных предприятий должны ежедневно проводить различного рода мероприятия с целью повышения эффективности использования основных средств. Самым важным мероприятием, повышающим эффективность работы грузовых автомобилей, является постоянное отслеживание работы и местонахождения транспорта. Многие транспортные фирмы уже давно оценили преимущества систем мониторинга и успешно используют различные системы при перевозке грузов. Однако

всё больше и больше ощущается потребность не просто следить за перемещением транспорта, но и контролировать иные аспекты перевозки грузов [6].

Управление грузоперевозками – это комплекс мероприятий по планированию, расчету, подготовке, осуществлению и мониторингу грузоперевозок. В условиях высококонкурентного рынка предприятия, предлагающие услуги грузоперевозок (или управляющие собственными транспортными отделами), постоянно сталкиваются с целым рядом проблем:

- 1) острая конкуренция на рынке грузоперевозок: большое количество игроков от небольших экспедиторских до крупных национальных логистических компаний;
- 2) изношенность транспортных средств и трудности, связанные с их ремонтом и обновлением;
- 3) большая трудоемкость процесса планирования маршрутов;
- 4) необходимость организации системы постоянного мониторинга местонахождения и состояния транспортных средств;
- 5) сложности в планировании загрузки и, как результат, недогруз и вынужденные простои транспортных средств.

Цена ошибки при решении данных вопросов очень высока: это и излишний пробег (как следствие, дополнительный износ и амортизация транспортных средств, перерасход ГСМ, переплаты персоналу), и снижение рентабельности рейсов (недогруз – «перевоз воздуха», простои в ожидании попутного груза). В то же время практика показывает, что эффективное управление себестоимостью оказываемых услуг позволяет снизить издержки на 20–40%. Очевидно, что решение подобных задач ручными методами невозможно. И здесь на помощь приходят такие информационные технологии, как системы управления грузоперевозками, которым относят системы GPS-мониторинга [4].

GPS (англ. Global Positioning System – система глобального позиционирования) – спутниковая система навигации, обеспечивающая измерение расстояния, времени и определяющая местоположение. Она позволяет в любом месте Земли (за исключением приполярных областей) почти при любой погоде, а также в космическом пространстве вблизи планеты определить местоположение и скорость объектов [2].

Преимущества использования системы GPS-мониторинга

Экономический эффект от внедрения системы GPS-мониторинга достигается за счет следующих оптимизационных процессов:

1. Снижение пробега автотранспорта достигается за счет более эффективного оперативного управления перевозками, транспортной логистики. Диспетчер, владеющий полной информацией, где находятся автомобили, в каком состоянии исполнение выданных водителю заказов, имеет возможность отправить на задание ближайший автомобиль.
2. Снижение расхода топлива: во-первых, за счет уменьшения пробега; во-вторых, при подключении датчика уровня топлива в системе отражается вся информация: какое количество топлива было заправлено/слито с указанием места и времени заправки/слива. Это практически исключает возможность незамеченного слива топлива (и «накрутки» спидометра). В некоторых транспортных предприятиях именно этот фактор принес наиболее ощутимый экономический эффект.
3. Эффективное управление персоналом. На основании данных, накапливаемых в системе, многие предприятия имеют возможность более эффективно влиять на работу персонала. По итогам предприятий после установки системы GPS слежения и ее работы в течение месяца руководство автомобильного предприятия проводит серьезную профилактическую работу среди водительского состава, несколько человек могут быть уволены, остальным разъясняются дальнейшие условия работы. Этим достига-

ется оздоровление коллектива, а также обеспечивается длительная и эффективная работа системы GPS-мониторинга транспорта.

4. Более крупный экономический эффект после внедрения системы GPS-мониторинга транспорта можно получить от повышении качества обслуживания клиентов, снижения себестоимости услуг (и цен на них). Как результат – повышение конкурентоспособности на своем рынке и за счет этого выход на лидирующие позиции и рост оборотов и, соответственно, рост прибыли [7].

Другими словами, внедрение системы GPS-мониторинга автотранспорта позволяет повысить качество бизнеса. При внедрение данных систем возможно вести автоматический независимый контроль за автомобилями (как в режиме реального времени, так и за определенный период), расходом топлива, изменением различных параметров автомобиля (открывание дверей, подъем кузова и т.д.), выявлять несанкционированные перемещения транспорта. Благодаря этому можно получить снижение затрат на эксплуатацию автотранспорта, повышение дисциплины сотрудников и отсеив недобросовестных сотрудников, повышение эффективности использования транспорта, оптимизировать маршруты на основе собираемых данных [8].

Расчет эффективности внедрения системы GPS-мониторинга (на примере ЧТУП «БОГУТА»)

Эффективность внедрения системы GPS-мониторинга можно рассмотреть на примере ЧТУП «БОГУТА» (г. Брест). Оно является малым предприятием, осуществляющим межрегиональные и международные автомобильные грузоперевозки.

Основу экономической оценки транспортных услуг составляет расчет издержек на их производство. Методы определения затрат на производство транспортных услуг должны учитывать специфику международных перевозок. Специфика вида перевозок находит отражение в уровне и структуре затрат на производство соответствующих транспортных услуг. Знание уровня и структуры затрат на перевозки позволит оценить приемлемость предлагаемой фрахтовой ставки.

Все затраты будем приводить к среднегодовому пробегу грузового автомобиля. Будем считать, что среднегодовой пробег грузового автомобиля (L_{cp}) составляет 120 000 км. Рассмотрим более подробно виды расходов и их составляющие. Основными статьями расходов при выполнении международных автомобильных перевозок являются:

- 1) затраты на техническое обслуживание и ремонт;
- 2) затраты на восстановление изношенных шин;
- 3) затраты на топливо;
- 4) затраты на смазочные материалы;
- 5) «суточные» водителей;
- 6) дорожные сборы;
- 7) оплата платных магистралей, паромных переправ;
- 8) стоимость разрешения на проезд по иностранной территории;
- 9) затраты на приобретение таможенных документов;
- 10) затраты на приобретение накладной международного образца;
- 11) затраты на страхование;
- 12) затраты на амортизацию по восстановлению подвижного состава;
- 13) заработная плата водителей и др.;

Выделим затраты, не связанные с рейсом:

1. Общие затраты:
 - 1.1. Страхование гражданской ответственности в РБ.
 - 1.2. Страхование гражданской ответственности за пределами территории РБ.
 - 1.3. Медицинское страхование водителей и оформление виз.

1.4. Другие платежи (содержание гаража, складов, офиса, заработная плата сотрудников и т.д.) (таблица 1).

Таблица 1 – Сумма общих затрат, не связанных с осуществлением грузоперевозки

Вид статьи расхода на 1 год	Сумма, долл. США
Страхование гражданской ответственности на территории РБ	100
Страхование гражданской ответственности вне РБ (автопоезда)	230
Медицинское страхование, 2 чел.	100
Визы, 2 чел.	160
Другие платежи (в пересчете на один автопоезд)	3 000
Всего	3 590

Таким образом, общие затраты не связанные с рейсом ($C_{об}$) составляют:

$$C_{об} = 3\,590/120\,000 = 0,03 \text{ долл. США/км}, \quad (1)$$

Следовательно, общие затраты на 100 км, не связанные с рейсом, составят 3 долл. США. Однако корректнее данный вид затрат приводить не к пробегу, а к временному показателю – сутки. В этом случае $C_{об} = 3\,590/365 = 9,8$ долл. США/сут. Данный показатель определяет убытки в случае неиспользования грузового автомобиля.

2. Затраты на техническое обслуживание и ремонты.

Опыт эксплуатации автопоездов в составе седельных тягачей DAF XF 95 2004 г. выпуска с полуприцепом Shmitz, оборудованном холодильно-отопительными установками (ХОУ) типа Carrier Maxima Plus и Termo-King, показал, что затраты на техническое обслуживание и ремонт в среднем составляют 5 150 долл. США в год (таблица 2).

Таблица 2 – Затраты на техническое обслуживание и ремонт автопоезда

Статья	Расходы на ТО и ремонт в год, долл. США
DAF XF	3 150
Shmitz + ХОУ	2 000
Всего	5 150

Таким образом, затраты на ТО и ремонты ($C_{рем}$) составляют:

$$C_{рем} = 5\,150/120\,000 = 0,043 \text{ долл. США/км (на 100 км – 4,3 долл. США)} \quad (2)$$

3. Затраты на восстановление изношенных шин.

Средняя цена одной шины, устанавливаемой на автопоезд, равна 300 долл. США. Средняя эксплуатационная норма пробега составляет 200 000 км. На грузовой автомобиль установлено 12 шин. Если допустить, что износ всех шин равномерный, нормы затрат на восстановление шин ($C_{шин}$) в пересчете на 1 км составляют:

$$C_{шин} = (300/200\,000) \times 12 = 0,018 \text{ долл. США/км (на 100 км – 1,8 долл. США)} \quad (3)$$

Вывод: сумма расходов, не связанных с осуществлением грузоперевозки ($C_{п}$), составляет: $C_{п} = 3 + 4,3 + 1,8 = 9$ долл. США на каждые 100 км пробега.

Затраты, связанные с рейсом:

1. Расходы, связанные с покупкой топлива.

Данные эксплуатационных норм расхода автопоезда DAF XF 95 2004 г. выпуска с полуприцепом Shmitz, оборудованном ХОУ типа Carrier Maxima Plus и Termo-King, эксплуатируемого на ЧТУП «БОГУТА»: приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Эксплуатационные нормы расхода топлива на ЧТУП «БОГУТА», л

Марка а/м	Летний период	Зимний период	Коэффициент увеличения расхода на каждую тонну груза (круглый год)
DAF XF 95	28	29	0,5

Формула для расчета затрат на покупку топлива ($C_{\text{топл}}$) имеет вид:

$$C_{\text{топл}} = (A_o + K \times G_{\text{гр}}) \times L \times C_t, \quad (4)$$

где A_o – линейная норма расхода топлива на пробег автопоезда без груза, л/100 км; K – коэффициент увеличения расхода топлива на каждую тонну груза, л/1 т; $G_{\text{гр}}$ – масса перевозимого груза, т; L – пробег автопоезда, 100 км; C_t – стоимость 1 литра топлива.

2. Затраты на налоги.

Налоги определяются законодательством РБ и суммой фрахта. В настоящее время величина налогов составляет 5% от суммы фрахта ($C_{\text{ф}}$).

3. Командировочные расходы водителей.

Они определяются на каждом конкретном предприятии и составляют приблизительно 12% от стоимости фрахта.

4. Другие затраты, связанные с рейсом:

4.1. Покупка TIR Carnet

4.2. Покупка разрешений на транзит.

4.3. Стоянки в пути следования.

4.4. Услуги терминалов.

4.5. Проезд по платным дорогам.

4.6. Марки таможенного контроля.

4.7. Транзит и др. (в зависимости от условия совершения грузоперевозки).

Показатели эффективности рейса.

Наиболее общими показателями эффективности рейса являются:

1. Общая прибыль (Π):

$$\Pi = C_{\text{ф}} - (C_{\text{п}} + C_{\text{р}}), \quad (5)$$

где $C_{\text{ф}}$ – стоимость грузоперевозки; $C_{\text{п}}$ – расходы, не связанные с рейсом; $C_{\text{р}}$ – расходы, связанные с рейсом.

2. Суточная норма прибыли ($\Pi_{\text{с}}$):

$$\Pi_{\text{с}} = \Pi / N_{\text{сут}}, \quad (6)$$

где $N_{\text{сут}}$ – время совершения рейса, в сутках.

3. Норма прибыли на 1 км пробега ($\Pi_{\text{пр}}$):

$$\Pi_{\text{пр}} = \Pi / L, \quad (7)$$

где L – протяженность маршрута, тыс. км.

Одним из параметров, необходимых для расчета показателей эффективности, является время совершения рейса ($N_{\text{сут}}$). Найдем данный параметр. Исходными данными для расчета являются требования Европейского соглашения, касающиеся работы экипажей, производящих международные автомобильные перевозки (ЕСТР). К данному соглашению в 1993 г. присоединилась Республика Беларусь. В соответствии с этим соглашением для одного водителя принято, что ежедневная продолжительность управления транспортным средством не должна превышать 9 часов (два водителя – до 10 часов); продолжительность непрерывного управления автомобилем не должна превышать 4,5 часа. По истечении этого времени водитель должен сделать перерыв не менее чем на 45 минут, или он должен отдыхать каждый час движения не менее 10 минут. Таким

образом, максимальное время движения в течение суток составляет 10 час [5]. Исходя из практики работы водителей представляется возможным принять следующие нормы времени простоев при погрузке, выгрузке и пересечении границ.

Исходные данные для расчета эффективности международной автомобильной грузоперевозки по маршруту Брест – Варшава – Брест – Уфа – Брест.

1. Автопоезд: автомобиль DAF XF, полуприцеп Shmitz SKO24, ХОУ – «Termo King».

2. Нормы расхода топлива на 100 км пути: пустой – 29 л; коэффициент увеличения на тонну груза – 0,5 л/т.

3. Маршрут движения: г. Брест (РБ, место отправления) – г. Варшава (РП, место загрузки № 1) – г. Брест – г. Уфа (место разгрузки, место загрузки № 2) – г. Брест (РБ, место разгрузки, место прибытия).

4. Сумма фрахта составляет $C_{ф1} = 4\,900$ долл. США; вес перевозимого груза $P_{гр1} = 20$ т; температурный режим – $+4^{\circ}\text{C}$; перевозимый груз – яблоки.

5. Сумма фрахта заказа № 2 составляет $C_{ф2} = 1\,000$ долл. США; вес перевозимого груза $P_{гр2} = 20$ т; температурный режим – нет.

В таблице 4 представлен маршрут движения и расчет расхода топлива.

Таблица 4 – Маршрут движения и расчет расхода топлива

Дата	Маршрут	Страна	Вес груза, т	Расстояние, км	Норма расхода топлива на 100 км, л	Расход топлива по норме, л	Суммарный расход топлива, л
15.01.2013	Брест – Варшава	Польша	0	200	29	58	58
17.01.2013	Варшава – Брест	Беларусь	20	200	40	80	80
17.01.2013	Брест – Уфа	Россия	20	2 768	40	1 108	1 108
25.01.2013 – 02.02.2013	Уфа – Брест	Беларусь	20	2 768	39	1 080	1 080
Всего				5 936			2 326

Вывод: суммарный расход топлива составил 2 326 литров, пройденный путь составил 5 936 км. Стоимость топлива в странах движения (РБ – 0,93 долл. США, РП – 1,3 долл. США, Россия – 1 долл. США), следовательно, средневзвешенная цена топлива за рейс составила – 1,08 долл. США. Расходы на топливо за рейс составили: $2\,326 \times 1,08$ долл. США = 2 512 долл. США.

Расчет затрат, связанных с рейсом.

Расходы, непосредственно связанные с осуществлением грузоперевозки по данному маршруту, исходя из опыта ЧТУП «БОГУТА», составляют примерно 450 долл. США. Сюда входят стоимость телефонных разговоров, оплата дороги, стоянок, другие затраты.

Затраты на налоги (C_n):

$$C_n = 0,05 \times (4\,900 + 1\,000) = 295 \text{ долл. США.} \quad (8)$$

Командировочные расходы водителя (K_p):

$$K_p = 0,12 \times 5\,900 = 708 \text{ долл. США.} \quad (9)$$

Затраты на приобретение TIR Carnet для осуществления одной грузоперевозки составляют 60 долл. США.

Общие затраты, которые зависят от осуществляемой грузоперевозки, составляют 4 025 долл. США.

Расчет затрат не связанных с рейсом.

Учитывая, что сумма расходов, не связанных с рейсом, составляет 9 долл. США на каждые 100 км пробега, то при пробеге в 5 940 км сумма затрат составит:

$$C_{\pi} = 9 \times 59,4 = 535 \text{ долл. США.} \quad (10)$$

Расчет показателей эффективности.

Время совершения рейса составило 18 суток ($N_{\text{сут}} = 18$). Общая прибыль рассчитывается по формуле (5): $\Pi = (4\,900 + 1\,000) - (535 + 4\,025) = 1\,340$ долл. США. Суточная норма прибыли исчисляется по формуле (6): $\Pi_{\text{с}} = 1\,340/18 = 74,4$ долл. США, а норма прибыли на 1 км пробега – по формуле (7): $\Pi_{\text{пр}} = 1\,340/5\,936 = 0,22$ долл. США/км.

Исходя из полученных результатов можно сделать вывод, что рассмотренный рейс эффективен: рентабельность грузоперевозки составила 29%. Однако этот показатель можно повысить с помощью внедрения системы GPS-мониторинга. В таблице 5 представлены преимущества внедрения системы GPS-мониторинга.

Таблица 5 – Основные преимущества внедрения системы GPS-мониторинга

Затраты	Факторы, влияющие на затраты	Эффект от внедрения системы GPS-мониторинга
Топливо	1. Приписывание километража, «накрутка» показаний спидометра в отчетах о поездках. 2. Неэффективное планирование маршрута. 3. Воровство топлива (сливы из баков, махинации с чеками и др.). 4. Неконтролируемая дисциплина водителя в рейсе (нарушение скоростного режима, грубая и неэкономная манера вождения).	1. Возможность всегда знать точный пробег автомобиля (в сравнении со спидометром). 2. Пресечение попыток кражи ГСМ благодаря встроенным датчикам уровня топлива, а также путем сравнения фактического пробега с нормативным расходом ГСМ. 3. Возможность определять оптимальный маршрут, контролировать и корректировать рейс в режиме реального времени. 4. Знание фактического местоположения ТС, истории поездок, маршрутов, длительности стоянок, времени работы двигателя и ряда других параметров. 5. Экономия составляет 10–30%.
Сервисное обслуживание, ремонт и ТО	Снижение ресурса ТС и его ускоренный износ из-за повышенной нагрузки на двигатель, ходовую часть, другие системы вследствие быстрой и грубой езды, что влечет увеличение затрат на ТО и запчастей.	1. Контроль средней и максимальной скорости движения автопоезда во время всего рейса, а также оборотов двигателя, что позволяет пресекать нарушения, видеть халатность водителя при вождении, что позитивно сказывается на ресурсе ТС и затратах на ТО. 2. Контроль зоны передвижения ТС, маршрутов, что дает возможность избегать нежелательных дорожных участков (с разбитым покрытием), а также получать оперативную информацию о фактах отклонения от заданного маршрута или несвоевременного прибытия в заданную точку. 3. Контроль места и продолжительность проведения ремонтов ТС. 4. Контроль места заправок, выявление фактов слива топлива, замены на топ-

Продолжение таблицы 5		ливо более низкого качества.
Экспедирование и безопасность груза	1. Отклонение от запланированных норм погрузочно-разгрузочных работ. Несоблюдение графика отправки и прибытия ТС. 2. Нарушение температурного режима перевозки груза.	1. Возможность контроля времени прибытия ТС на погрузку/разгрузку, её продолжительности, а также корректировки временных затрат на этот вид работ. 2. Возможность контроля условий перевозки (в том числе температуры) путем установления дополнительных датчиков (открытия/закрытия дверей/люков, датчик температуры) на прицепное устройство или контейнер/рефрижератор.

При расчете эффективности внедрения системы GPS-мониторинга необходимо учитывать затраты на приобретение и использование данной системы, которые представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Затраты на внедрение системы GPS-мониторинга, долл. США

Статья расхода	Стоимость
Приобретение системы	150
Ежемесячное абонентское обслуживание	15

Срок эксплуатации системы 3 года, в год затраты составят 230 долл. США, а в месяц затраты на эксплуатацию данной системы составляют 19 долл. США. Так как грузовой автомобиль в месяц совершает две грузоперевозки по маршруту Брест – Варшава – Брест – Уфа – Брест, следовательно, затраты составят 9,5 долл. США.

Расчет эффективности использования системы GPS-мониторинга для автопоезда DAF XF 95 и полуприцепа Shmitz с учетом проведенных расчетов затрат по маршруту Брест – Варшава – Брест – Уфа – Брест представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Эффективность внедрения системы GPS-мониторинга

Затраты	Экономия, %	Затраты до внедрения системы, долл. США	Затраты после внедрения системы, долл. США	Экономия, долл. США
1. Топливо	5	2 512	2 386,4	125,6
2. Техническое обслуживание и ремонт	5	260	247	13
3. Общие затраты	10	450	405	45
Итого	20	3 222	3 038,4	183,6

Из таблицы 7 следует, что предприятие сможет сэкономить 183,6 долл. США. Однако с учетом затрат на установку и эксплуатацию системы GPS-мониторинга (9,5 долл. США) экономия составит 174,1 долл. США. Следовательно, в месяц (2 грузоперевозки) – 348 долл. США, а в год – 4 178 долл. США, что является значительной суммой в деятельности малого предприятия. Рентабельность увеличится на 5% и составит 34%.

Заключение

Как правило, в мониторинге автотранспорта заинтересована не только транспортно-экспедиционная компания, осуществляющая перевозку, но и сам заказчик. Для заказчиков вскоре появится вполне реальная возможность со своего рабочего места

видеть передвижение груза практически в режиме реального времени [3].

Сейчас с уверенностью можно говорить, что внедрение системы GPS-мониторинга и контроля движения автопоездов позволило уточнить норматив расхода топлива в сторону снижения. Речь идет о нескольких процентах, но для транспортного предприятия при пробеге только одной машины в среднем около 12 000 км в месяц такая экономия напрямую влияет на результативность деятельности.

Анализ эффективности внедрения показал, что единовременные затраты на приобретение системы GPS-мониторинга в г. Бресте составляют 150 долл. США, что является значительной суммой в деятельности малого предприятия. Также ежемесячно необходимо оплачивать абонентское обслуживание, которое включает в себя интернет-слежение, планирование и анализ работы грузового автомобиля. Данное абонентское обслуживание составляет около 15 долл. США. Автопарк анализируемого предприятия состоит из 6 грузовых автомобилей, следовательно, за установку оборудования предприятию необходимо будет заплатить 900 долл. США, а абонентское обслуживание составит 1 080 долл. США в год. Однако расчет эффективности внедрения данной системы показал, что экономия топлива составит около 5% (2 750 долл. США) в год, расходы на техническое обслуживание и ремонт в среднем снижаются также на 5%, следовательно, экономия составит 300 долл. США. Общие затраты, связанные с расходами на оплату стоянок, телефонных разговоров, платных дорог снизятся на 1 080 долл. США в год. Предприятие, внедрив данную систему, сможет сэкономить 4 200 долл. США только при оборудовании одного грузового автомобиля, а при установке системы GPS-мониторинга на все 6 автопоездов – около 25 000 долл. США. Такая сумма является значительной в деятельности любого предприятия, тем более малого. Ежегодная экономия позволит расширить автопарк анализируемого предприятия за счет собственных средств.

Таким образом, обоснована эффективность использования GPS-мониторинга в работе предприятия малого бизнеса на примере транспортного предприятия. Использование GPS-мониторинга может быть рассмотрено для всех транспортных предприятий Республики Беларусь. Выявлены новые методы управления на предприятиях, связанных с использованием GPS-мониторинга.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громаков, Ю.А. Технологии определения местоположения в GSM и UMTS : учеб. пособие / Ю.А. Громаков. – М. : Эко-Трендз, 2005. – 143 с.
2. GPS / сайт Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/GPS>. – Дата доступа: 12.01.2013.
3. Международные грузоперевозки / сайт Международные перевозки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://auto-cargo.com/article/37-normativnyedokumenty/66-mezhdunarodnye-gruzoperevozki.html>. – Дата доступа: 12.01.2013.
4. Мониторинг транспорта: эффективность внедрения / Сайт ООО «ГлобалСат» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gpshome.ru/monitoring_transporta_effect. – Дата доступа: 15.01.2013.
5. Оперативные данные социально-экономического положения Республики Беларусь в январе–декабре 2012 г. : Транспорт и связь Сайт Нац. стат. комитета Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2012_12/08.pdf. – Дата доступа: 02.02.2013.
6. Путевые решения / сайт Поиск логистических компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.transmap.ru/articles/65/>. – Дата доступа: 15.01.2013.

7. Серапинас, Б.Б. Глобальные системы позиционирования / Б.Б. Серапинас. – М. : ИКФ «Каталог», 2002. – 106 с.

8. Транспортная компания / сайт ООО «Микро Троник» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://microtronic.com.ua/hints/44-transportnaya-kompaniya.html>. – Дата доступа: 13.01.2013.

Zaitsava N.I., Shonia I.I. Introduction of System of GPS-monitoring as a Necessary Operating Condition of the Transportation Enterprise

In the article the efficiency of use of GPS-monitoring in small business work, in particular in work of transport enterprise is proved. Efficiency of the transport firms rendering services in the international cargo transportation directly depends on the efficiency of use of trucks. The Heads of such enterprises need to be on «pulse» of events, as the competition in this sphere of a bike. Introduction and use of GPS-monitoring not only will allow to solve a problem of operational management of a cargo transportation at distance, but also a problem of high cost of transport services.

Рукапіс паступіў у рэдкалегію 13.02.2013

УДК 343.237

О.В. Глухова

СОУЧАСТИЕ В ПРЕСТУПЛЕНИИ ПО УГОЛОВНОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ, РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И УКРАИНЫ

В статье проведен сравнительно-правовой анализ норм Уголовных кодексов Республики Беларусь, Российской Федерации и Украины, регламентирующих дефиниции «соучастие в преступлении»: понятие соучастия в преступлении, характеристика отдельных видов соучастников и форм соучастия, особенность ответственности за преступление, совершенное в соучастии. Выявлены общие черты и существенные отличия в правовом регулировании этого института уголовного права, обозначены проблемные моменты, которые отмечают комментаторы уголовных законов. Сопоставление уголовных законодательств трех государств Восточной Европы относительно понятия «соучастие в преступлении» позволило выделить преимущества и недостатки каждого из них и сформулировать ряд предложений по совершенствованию Уголовного кодекса Республики Беларусь, опираясь на зарубежный опыт.

Введение

Совершение преступления в соучастии, несомненно, представляет большую общественную опасность по сравнению с преступлением, являющимся деянием одного лица. Сложение усилий соучастников, единая направленность воли нескольких субъектов, согласованность их поведения способствуют повышению вероятности достижения поставленной преступной цели, причем в более короткие сроки и с большей степенью вредоносности. Ощущение помощи блокирует сдерживающие факторы, повышается готовность к совершению более тяжких преступлений, способы совершения деяния приобретают более изощренные формы. Оказывается также большее психологическое давление на потерпевшего. В связи с этим традиционным для уголовного законодательства стран Восточной Европы является установление дифференцированных мер ответственности за деяния, совершенные в соучастии.

Законодатели трех соседних государств в Уголовных кодексах (далее – УК) значительное внимание уделяют соучастию в преступлении. Детальный анализ соответствующих статей уголовных законов позволяет констатировать наличие как общих подходов к его правовой регламентации, так и существенных отличий.

Общие черты правового закрепления соучастия в преступлении в УК Республики Беларусь, РФ и Украины проявляются в следующем:

- 1) практически идентичными (за некоторыми особенностями в УК Украины) являются законодательные определения понятия «соучастие в преступлении», следовательно, одинаков круг тех объективных и субъективных признаков, которые ему присущи;
- 2) к видам соучастников во всех изучаемых актах отнесены исполнитель, организатор, подстрекатель и пособник;
- 3) формами соучастия в преступлении, указанными в уголовном законе, являются группа лиц, группа лиц по предварительному сговору, организованная группа и преступная организация (в УК РФ – преступное сообщество);
- 4) отдельные нормы посвящены вопросам ответственности соучастников, в том числе при неудавшемся соучастии, эксцессе исполнителя, в случаях сложного соучастия, совершения преступления в составе организованной группы или преступной организации;
- 5) в Особенных частях УК содержатся самостоятельные составы преступлений, связанных с созданием, руководством и участием в деятельности наиболее опасных

преступных групп. К примеру, во всех трех кодексах преступлениями против общественной безопасности являются бандитизм (ст. 286 УК Республики Беларусь, ст. 209 УК РФ, ст. 257 УК Украины), создание преступной организации и участие в ней (стст. 285, 210 и 255 соответственно), создание незаконных вооруженных формирований (стст. 287, 208 и 260 кодексов). По ст. 256 УК Украины, кроме того, наказывается содействие участникам преступных организаций и сокрытие их преступной деятельности, а по ст. 258³ – создание террористической группы или террористической организации. По основному объекту посягательства преступные сообщества запрещены и в других главах уголовных законов. В УК РФ, например, преступлениями против основ конституционного строя и безопасности государства признаются действия по организации экстремистского сообщества (ст. 282.1) и организации деятельности экстремистской организации (ст. 282.2), а в соответствии с ч. 1 ст. 357 УК Республики Беларусь на этот же объект направлен заговор с целью захвата или удержания государственной власти неконституционным путем. На основании ст. 109 УК Украины, заговор о совершении действий в целях насильственного изменения либо свержения конституционного строя или захвата государственной власти – это преступление против основ национальной безопасности Украины. Преступлением против правосудия на основании ст. 410 УК Республики Беларусь и ст. 392 УК Украины является создание организованной группы с целью терроризирования в исправительных учреждениях осужденных или нападения на представителей администрации. Особый вид преступного сообщества закреплен в ст. 193 УК Республики Беларусь – объединение, посягающее на личность, права и обязанности граждан;

б) в целях повышения эффективности борьбы с организованной преступностью, стимулирования участников преступных сообществ к содействию правосудию в их изобличении и пресечении деятельности в ряде норм уголовных законов предусмотрены специальные основания освобождения членов организованных групп и преступных организаций от уголовной ответственности (ст. 20, примечание к ст. 357 УК Республики Беларусь, примечание к ст. 210 УК РФ, ч. 2 ст. 255 УК Украины).

Если говорить о различиях, то, исходя из внутреннего строения кодексов, следует отметить, что соучастию в преступлении российский и украинский законодатели придают большую значимость. В УК РФ имеется отдельная глава 7 «Соучастие в преступлении» (стст. 32–36). Одноименный раздел 6 выделен и в Общей части УК Украины (стст. 26–31). В Общей части УК Республики Беларусь соучастие раскрывается в стст. 16–20. Как видно, количество статей практически такое же, как и в уголовных законах России и Украины, но они структурно не обособлены, включены в главу 3 под названием «Преступное деяние» наряду с нормами о понятии преступления, его категориях, стадиях совершения умышленного преступления. На наш взгляд, это является упущением белорусских правотворцев, которые тем самым умаляют практическую важность соответствующих норм УК.

Обращает на себя внимание и структурирование норм о соучастии по статьям внутри названных глав УК. Соответствует теории учения о соучастии и облегчает работу с текстом закона такая группировка норм, когда отдельные статьи закрепляют понятие и признаки соучастия в преступлении (ст. 26 УК Украины и ст. 32 УК РФ), виды соучастников (ст. 27 УК Украины и ст. 33 УК РФ), формы соучастия (ст. 28 УК Украины и ст. 35 УК РФ), особенности ответственности соучастников (стст. 29–31 УК Украины, стст. 34 и 36 УК РФ). К сожалению, в УК Республики Беларусь единого критерия формирования статей о соучастии в преступлении не наблюдается. Так, в ст. 16 УК Республики Беларусь даются определение соучастия (ч. 1), классификация соучастников (чч. 2–6), некоторые правила квалификации деяний и ответственности соучастников (чч. 7–9). В то же время формам соучастия отведены три отдельные статьи 17–19, которые также касаются и вопросов ответственности соучастников. Отдельная ст. 20

УК Республики Беларусь содержит основания освобождения от уголовной ответственности участника преступной организации или банды.

Согласно ч. 1 ст. 16 УК Республики Беларусь и ст. 32 УК РФ, соучастием в преступлении признается умышленное совместное участие двух или более лиц в совершении умышленного преступления. Такая формулировка заимствована из ст. 34 Модельного Уголовного кодекса для государств-участников Содружества Независимых Государств (далее – Модельный УК). В ст. 26 УК Украины данное понятие, сохраняя практически идентичное содержание, сформулировано более точно: соучастием в преступлении является умышленное совместное участие нескольких субъектов преступления в совершении умышленного преступления [1]. Удачным, по нашему мнению, является использование в приведенной дефиниции термина «субъект преступления», поскольку он более адекватно отражает и закрепляет на уровне УК такой обязательный признак соучастия в преступлении, как совершение деяния не любыми лицами, а являющимися, по определению В.М. Хомича, «надлежащими субъектами», то есть: а) достигшими соответствующего возраста; б) находящимися в состоянии вменяемости (уменьшенной вменяемости) во время совершения преступного деяния; в) способными в соответствии с законом нести уголовную ответственность за содеянное преступление [2, с. 38–39].

Во всех трех рассматриваемых нормативных правовых актах разграничивается непосредственное и опосредованное (посредственное) исполнительство. При этом лишь в УК Республики Беларусь к последнему относятся случаи использования для совершения преступления лиц, которые действуют по неосторожности. Данное положение оспаривается рядом правоведов, считающих невозможным признавать опосредованным исполнителем субъекта, действовавшего через лицо, обладающее свободной волей. А.П. Козлов приводит в обоснование следующие аргументы: 1) при неосторожном причинении вреда под влиянием другого лица имеется непосредственный исполнитель – неосторожно действующее лицо, второго исполнителя при одном действии и одном последствии, связанных причинно, быть не может, даже если другое лицо действовало умышленно; 2) именно этот исполнитель и отвечает за содеянное как автор преступления; 3) здесь не исключено неосторожное соучастие, где соответствующим образом распределяются роли [3, с. 97].

Поскольку в уголовном законодательстве всех рассматриваемых стран, как и в Модельном УК, однозначно закреплена возможность совершения в соучастии только умышленных преступлений, считаем необходимым распространять опосредованное исполнительство на случаи использования неосторожного поведения другого лица для совершения преступления. При этом лицо, фактически исполнившее объективную сторону состава преступления, отвечает самостоятельно за неосторожное преступление. Несмотря на множественность действующих лиц, соучастия не образуется в силу отсутствия двусторонней виновной связи и умышленной формы вины. По действующим редакциям соответствующих статей УК РФ и Украины, использование неосторожности другого лица невозможно отнести ни к соучастию в преступлении (организации или подстрекательству к совершению преступления по неосторожности), ни к опосредованному исполнению преступления. Получается, что лицо, имевшее и реализовавшее преступный умысел, не может быть наказано, что противоречит принципам законности, справедливости, неотвратимости уголовной ответственности.

Несмотря на отсутствие в законе прямого указания на данный вид опосредованного исполнения преступления, в учебной литературе и научных комментариях к УК РФ он приводится в качестве примера и называется среди «иных вариантов посредственного причинения» [4, с. 99; 5, с. 334]. Думается, что предлагаемая квалификация является единственно возможной и правильной в соответствии с устоявшейся доктриной соучастия как умышленной совместной деятельности нескольких лиц и требует официального закрепления в соответствующих статьях УК РФ и Украины.

В отличие от УК РФ и Украины, в ч. 4 ст. 16 УК Республики Беларусь обозначен как вид соучастника наряду с организатором еще и руководитель преступления. Считаем это преимуществом белорусского закона, поскольку при всей схожести и зачастую совпадении функций организатора и руководителя, выполнении их одним лицом имеется в ролях этих субъектов и своя специфика. Основным, что отличает руководителя преступления от организатора, является то, что организатор всегда выступает в качестве инициатора преступления. Организатору принадлежит «идея» совершения конкретного преступления, и все его последующие действия направлены на то, чтобы обеспечить претворение замысла в жизнь. Руководство исполнением преступления может осуществляться не только организатором, но и другим лицом во время совершения преступления (на стадии приготовления, покушения, оконченного преступления), и это лицо само нередко выполняет объективную сторону состава преступления, являясь и его соисполнителем. Функции руководства исполнением преступления включают такие действия, как расстановка соучастников на месте совершения преступления согласно распределенным ролям, детальная конкретизация действий каждого, корректировка действий соучастников в зависимости от изменившейся обстановки и т.п. Руководство организованной группой или преступной организацией характеризуется значительно более широким полем деятельности, а поэтому также обладает повышенной опасностью. Вследствие этого ответственность за оба варианта такой организаторской деятельности вполне оправданно получила специальную регламентацию в УК Республики Беларусь.

Роль подстрекателя практически одинаково определена в изучаемых актах: склонение к совершению преступления «другого лица» (ч. 5 ст. 16 УК Республики Беларусь, ч. 4 ст. 33 УК РФ) либо «другого соучастника» (ч. 4 ст. 27 УК Украины). В комментарии к названной норме УК Украины читаем: «Поскольку в ч. 4 ст. 27 речь идет про склонение «другого соучастника», то подстрекательством может быть признано только склонение к совершению преступления лица, которое может быть субъектом преступления. Склонение же к совершению преступления, например, невменяемого лица не является подстрекательством в уголовно-правовом смысле. В случае совершения последним преступления ответственность как исполнитель понесет лицо, которое склонило к нему» [6]. Таким образом, вновь констатируем более грамотное и адекватное применение уголовно-правовых категорий в украинском законе, позволяющее правильное толковать содержание правовых предписаний и избежать ошибок в квалификации.

В УК РФ и Украины предлагаются способы подстрекательства: уговор, подкуп, угроза, принуждение (только в ч. 4 ст. 27 УК Украины) или другие. Такой подход российского и украинского законодателя воспринимается неоднозначно. Традиционная позиция заключается в том, что способы подстрекательства слишком разнообразны, чтобы быть формализованными. Как говорит Ф.Г. Бурчак, в законе немислимо предусмотреть все средства, которыми подстрекатель может воспользоваться для создания мотивов, обуславливающих поведение подстрекаемого [7, с. 144]. Это тем более не рационально, поскольку сами предлагаемые перечни способов подстрекательства оставлены открытыми, предполагают наличие иных вариантов действий данного вида соучастников.

Что касается регламентации пособничества, то наблюдаем обратную ситуацию. Российский и украинский кодексы предлагают закрытые списки относящихся к нему деяний, а УК Республики Беларусь предусматривает возможность совершения пособничества также путем «оказания иной помощи». На наш взгляд, предпочтительнее формулировка ч. 6 ст. 16 УК Республики Беларусь, так как практике известны случаи оказания содействия в совершении преступления, не подпадающие ни под один из способов пособничества, перечисленных в ч. 5 ст. 33 УК РФ и ч. 5 ст. 27 УК Украины. Разные авторы к ним относят: укрывательство будущего преступника, средств или орудий будущего преступления; предоставление какого-либо помещения для непосредственно-