

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ  
ПРЕДПРИЯТИЙ И ФОРМИРОВАНИЕ  
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Научное издание

**Авдей** Ольга Васильевна  
**Быков** Алексей Александрович  
**Воробьева** Людмила Владимировна и др.

Под общей редакцией  
докторов экономических наук  
**А.А. Быкова** и **М.И. Ноздрина-Плотницкого**

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ  
ПРЕДПРИЯТИЙ И ФОРМИРОВАНИЕ  
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Редактор *А.К. Лапуста*  
Корректор *Н.А. Плотницкая*  
Компьютерная верстка *Т.В. Шестаковой*

Подписано в печать 2.06.2008 г.  
Формат 60/84×1/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.  
Гарнитура Ньютон. Усл. печ. л. 7,4. Уч.-изд. л. 8,2.  
Тираж 300. Заказ

ООО «Мисанта»  
220053, Минск, ул. Червякова, 23  
ЛИ 02330/0150133 от 05.11.2007 г.

Минск  
«Мисанта»  
2008

УДК 658  
ББК 65.290-2  
К84

Рекомендовано Советом ВШУБ  
УО «Белорусский государственный  
экономический университет»

**Р е ц е н з е н т ы:**

доктор экономических наук,  
зав. кафедрой бизнес-администрирования *С.В. Лукин*;  
доктор экономических наук, профессор,  
зав. кафедрой организации и управления *Н.П. Беляцкий*

**Конкурентоспособность** предприятий и формирование устойчивого развития национальной экономики / О.В. Авдей [и др.]; под общ. ред. А.А. Быкова и М.И. Ноздри-на-Плотницкого. — Минск : Мисанта, 2008. — 128 с.  
ISBN 978-985-6719-61-8.

Раскрываются вопросы теории конкуренции, проблемы конкурентоспособности предприятия, ее институциональные основы, влияние государственного предпринимательства, лизинга, управленческих кадров, циклических колебаний и общецивилизационных факторов. В качестве предпосылок конкурентоспособности рассмотрено формирование устойчивых бизнес-систем, оптимизация портфеля заказов, энергоэффективность, социальные факторы.

УДК 658  
ББК 65.290-2

ISBN 978-985-6719-61-8

© Коллектив авторов, 2008  
© Оформление. ООО «Мисанта», 2008

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	5
Глава 1. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ .....	7
1.1. Современная теория конкуренции и необходимость формирования антикризисной стратегии предприятий .....	7
1.2. Проблемы содержания и измерения конкурентоспособности предприятия .....	16
1.3. Конкурентоспособность экономики страны: сравнительный анализ концепций .....	26
1.4. Теоретические основы лизинга и развитие финансовых параметров конкурентоспособности .....	32
Глава 2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ .....	49
2.1. Институциональные преобразования и конкурентоспособность национальных предприятий .....	49
2.2. Государственное предпринимательство и повышение конкурентоспособности экономики .....	64
2.3. Общецивилизационные факторы конкурентоспособности на основе конкурентных преимуществ организационно-культурной среды предприятий .....	71
2.4. Критерии конкурентоспособности в индустриальном и пост-индустриальном обществе .....	79
2.5. Повышение эффективности деятельности акционерных предприятий .....	84
Глава 3. ПРЕДПОСЫЛКИ И ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ .....	89
3.1. Роль бизнес-систем в обеспечении устойчивого развития экономики .....	89

3.2. Подготовка управленческих кадров как фактор роста сравнительных преимуществ .....	93
3.3. Энергоэффективность как фактор повышения конкурентоспособности предприятий .....	103
3.4. Оптимизация портфеля заказов как предпосылка конкурентоспособности предприятия.....	109
3.5. Социальные факторы инновационного конкурентоспособного развития предприятий .....	114
ЛИТЕРАТУРА.....	124

## ВВЕДЕНИЕ

В текущем пятилетии (2006—2010 гг.) в Республике Беларусь главной задачей социально-экономического развития является существенное повышение качества и уровня жизни населения на основе повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятий национальной экономики. Основной стратегией является устойчивое развитие на основе использования инновационных факторов и преимуществ социально ориентированной экономики.

В предлагаемой монографии представлены результаты исследования кафедры экономики и управления за 2006—2007 гг. по теме «Разработка механизма инновационного устойчивого развития предприятий национальной экономики с учетом зарубежного опыта».

В центре исследования — методологические вопросы устойчивого инновационного развития предприятий, их конкурентоспособности. В частности, в главе первой даны сравнительный анализ концепций конкурентоспособности, рассмотрены современная теория конкуренции, проблемы измерения конкурентоспособности предприятий.

Вторая глава посвящена институциональным аспектам конкурентоспособности. Показано влияние институциональных преобразований и государственного регулирования на конкурентоспособность предприятий, изложены подходы к выбору критериев оценки конкурентоспособности на различных этапах развития общества, оценены возможности акционерных обществ в развитии конкурентных преимуществ.

Третья глава посвящена предпосылкам и факторам конкурентоспособности, оптимизации портфеля заказов предприятий и влиянию социальных факторов. Показана роль бизнес-систем в обеспечении устойчи-

вого развития, подготовке управленческих кадров, рассмотрены возможности и пути обеспечения энергоэффективности как фактора роста сравнительных преимуществ.

Авторы с благодарностью примут замечания и суждения по исследуемым проблемам.

Отдельные параграфы выполнили: А.А. Быков — 1.1, 3.1; Л.В. Воробьева — 1.2; Т.А. Костина — 1.3; Т.Г. Сачук — 1.4; Г.А. Примаченок — 2.1; В.М. Олиневич — 2.2; О.В. Авдей — 2.3; О.В. Домакур — 2.4; Л.А. Гиткович — 2.5; А.А. Илюкович, А.А. Неправский — 3.2; Н.А. Хаустович — 3.3; В.В. Макаревич — 3.4; М.И. Ноздрин-Плотницкий — 3.5.

## **Глава 1. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

### **1.1. СОВРЕМЕННАЯ ТЕОРИЯ КОНКУРЕНЦИИ И НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Под *антикризисной стратегией предприятия* (АСПр) понимается заблаговременно разработанный комплексный план достижения и поддержания на приемлемом уровне устойчивости и конкурентоспособности предприятия и введение в действие специальных антикризисных мер в тех случаях, когда фактический уровень негативного воздействия кризогенных факторов превышает порог устойчивости.

В качестве методологической основы исследования проблемы обеспечения устойчивости предприятий принят системный подход, широкому практическому использованию которого способствовало сходство свойств систем одинаковой структуры. Вследствие этого системный подход стал важнейшей отраслью общенаучного знания, методологией научных исследований как таковых.

Несмотря на то, что «...любой объект предстает как системный» [7, с. 123], «...жизнеспособными являются только системы. Несистемы обычно существуют относительно незначительное время и рассыпаются под влиянием притяжений со стороны могущественных систем» [8, с. 82]. Жизнеспособность систем обусловлена наличием в их структуре механизма поддержания устойчивости в нормальных условиях и обладанием системой развитием, обуславливающим возможность адаптации системы в случае изменения (ухудшения) условий функционирования. Наиболее важным для поддержания устойчивости системы является наличие свойства развития, подчиняющего себе все прочие свойства системы [9, с. 48]. Под развитием в широком смысле следует понимать качественное изменение системы [10, с. 226].

Свойство развития реализуется с помощью двух основных механизмов: обучения и адаптации. Под обучением понимается по-

вышение производительности системы при неизменных условиях внешней среды. Под адаптацией — сохранение (или даже рост) производительности системы при ухудшении условий внешней среды.

Основным механизмом адаптации в живых системах являются генетические изменения, накапливаемые в результате смены поколений. Они происходят медленно и соответственно эффективны при равном темпе изменения условий среды. Главным механизмом адаптации антропогенных систем являются инновации, массовое внедрение которых ведет к смене поколений антропогенных систем — технологических укладов.

Если быть последовательным, следует учесть весь арсенал механизмов поддержания устойчивости биологических систем. Так, в книге Г.А. Галковской в качестве основного механизма адаптации биологических объектов к резким неблагоприятным изменениям факторов среды рассматривается образование ассоциаций [11, с. 8]. В рамках иерархии биологических систем этот механизм реализуется на популяционном уровне, т.е. уровне, стоящем выше по отношению к единичному биологическому объекту (микросистеме). Ассоциации могут носить как постоянный, так и ситуационный (временный) характер.

Ассоциативные и симбиозные механизмы адаптации отличаются от генетических неизмеримо большей скоростью протекания, а также мобильностью формируемых ассоциаций и симбиозов. Следовательно, популяционные механизмы адаптации имеют огромные преимущества перед генетическими не только в быстром действии, но и в «стоимости», т.е. мере усилий отдельных особей (микросистем) для достижения цели — выживания в меняющейся среде.

Применительно к анализу экономических систем Г. Клейнер в одной из своих статей признает, что «... особое значение имеют концепции перспектив социально-экономического развития, опирающиеся на сочетание разноуровневых подходов к изучению экономических феноменов» [12, с. 65]. Следуя этой рекомендации, при формировании стратегии обеспечения устойчивости функционирования объектов микроэкономики (предприятий) нельзя ограничиваться исключительно собственными (внутренними) механизмами поддержания устойчивости. Необходимо искать дополнительные механизмы повышения устойчивости объектов микроэкономики за счет формирования их ассоциаций на вышестоящих иерархических уровнях — мезоуровне и выше.

Подобного мнения придерживаются и представители нового направления экономической теории, получившего название эво-

люционной экономики, или экономики развития — российские экономисты Д.С. Львов [8] и В.И. Маевский [13]. Предприятие следует рассматривать не как изолированный объект, а как элемент, составную часть иерархии экономических систем, взаимодействующих между собой в процессе функционирования и развития. За основу целеполагания предприятия как социально-экономической системы принимается не просто выпуск конкретной продукции или услуг, но и придание ему свойства саморазвития, позволяющего адаптироваться к изменениям окружающей среды без снижения производительности в течение всего жизненного цикла предприятия. Поскольку ресурсом, делающим возможной любую трансформацию и эволюцию экономических систем, является прибавочный продукт, феномен саморазвития напрямую связан с процессом производства прибавочной стоимости.

Условием существования систематического, устойчивого производства прибавочного продукта (прибавочной стоимости) в экономической системе является наличие стабильно функционирующего воспроизводственного процесса, который предполагает производство и реализацию продукции, а также воспроизводство ресурсов за счет постоянного внедрения инноваций. Именно нормальный воспроизводственный процесс обеспечивает предприятию конкурентные преимущества и является фактором обеспечения его финансовой устойчивости [12, с. 396].

Если принять определение термина «предприятие» как «... технической, социальной, экономической единицы, которая выполняет задачу удовлетворения спроса на основе самостоятельных решений и ответственности за риск» [14, с. 17], то очевидно, что не каждое предприятие способно самостоятельно обеспечивать стабильное функционирование воспроизводственного процесса, придающее ему свойство саморазвития и обеспечивающее способность адаптироваться к изменениям бизнес-среды.

Способностью к саморазвитию в полной мере обладают бизнес-системы, примерами которых являются транснациональные корпорации, создающие условия для стабильного функционирования и развития входящих в них предприятий. По мнению российского экономиста С. Губанова, «... капитал крупных корпораций полностью подчиняет себе частный, децентрализованный, причем во всемирном масштабе. Эра экономики индивидуальных, частнохозяйственных предприятий осталась позади. И если такая экономика формально еще доминирует в слаборазвитых странах, то над ней громадной глыбой высится экономика ТНК» [15]. Исходя из этого нельзя не согласиться с теоретическим положением М.В. Мясникова о том, что «...система более высокого ранга

обеспечивает повышение уровня безопасности функционирования входящих в него подсистем» [16].

В современный (постиндустриальный) период *бизнес-системой* называется формальное (юридически оформленное) или виртуальное объединение бизнес-единиц (предприятий), в совокупности позволяющее сформировать замкнутый технологический цикл по производству конечной продукции и реализовать полный воспроизводственный цикл, включая его инвестиционную и инновационную составляющие, способный обеспечить за счет реализации стратегических синергий обновление основных фондов с темпом, достаточным для поддержания конкурентоспособности конечной продукции бизнес-системы в течение всего ее жизненного цикла.

С точки зрения *синергетики как теории эволюции и самоорганизации* сложных систем формирование экономических систем, способных к саморазвитию, происходит эволюционным путем посредством самоорганизации. По нашему мнению, при создании бизнес-систем нельзя полагаться исключительно на эффект самоорганизации. Более предпочтительным представляется (с учетом законов самоорганизации) целенаправленное проектирование бизнес-систем, способных к саморазвитию.

Сопоставление потенциальных способностей к устойчивому функционированию и развитию отдельного предприятия и бизнес-системы позволяет заключить, что проблему обеспечения защищенности предприятия от кризисов полноценно можно решить лишь в том случае, если это предприятие является составной частью бизнес-системы. При таком взгляде на проблему антикризисной устойчивости предприятия его антикризисная стратегия представляется как глубоко эшелонированная (выражаясь термином военной стратегии) защита от кризисов.

*Первый эшелон* антикризисной стратегии включает «зонтичные», или стратегические, антикризисные меры, реализуемые на уровне бизнес-системы и нацеленные на обеспечение устойчивого развития входящих в ее структуру предприятий. В частности, бизнес-системы аккумулируют в своей структуре до 80—90 % всех работ, необходимых для выпуска конечной продукции [17]. Тем самым решаются проблемы обеспечения устойчивых связей между бизнес-единицами в процессе производства конечной продукции, минимизируются транзакционные издержки и риски в логистических схемах. Бизнес-система также аккумулирует в себе разработку и владение ключевыми компетенциями, наличие которых обеспечивает конкурентоспособность конечной продукции и антикризисную устойчивость бизнес-процесса ее производства.

В рамках бизнес-системы осуществляется централизованное обеспечение бизнес-процессов и их участников (предприятий) информацией о состоянии окружения и тенденциях его эволюции. Это позволяет выработать оптимальные превентивные меры адаптации всех подсистем к изменениям и тем самым избежать кризисных ситуаций. Перечисленные эффекты можно дополнить и целым рядом других.

*Второй эшелон* антикризисной стратегии включает оперативно-тактические меры противодействия кризисам, реализуемые на уровне отдельного предприятия. К ним относятся меры по обеспечению и восстановлению платежеспособности, росту прибыли и снижению затрат, повышению конкурентоспособности продукции. Именно предприятие планирует и реализует воспроизводственные циклы по конкретным видам выпускаемой продукции и/или услуг, осуществляет инвестиции, в том числе и в целях поддержания своей антикризисной устойчивости, и противодействует кризисным факторам (угрозам) доступными ему средствами и методами.

В том случае, если антикризисные меры, реализуемые в первых двух эшелонах антикризисной стратегии, не привели к успеху, и образовалась кризисная ситуация, вводятся в действие экстренные антикризисные меры. Несмотря на избирательный, направленный характер воздействия кризисных факторов на подсистемы предприятия, кризис в одной из его частей, если он не будет оперативно локализован либо не будут своевременно приняты меры к повышению антикризисной устойчивости всех подсистем, рано или поздно захватит всю систему [18, с. 27]. Разработка и реализация экстренных мер осуществляется антикризисной командой. При этом преследуются основные цели: не допустить распространения кризиса от одной подсистемы предприятия к другим (локализация кризиса); минимизировать возможный ущерб предприятию; оперативно восстановить устойчивое функционирование предприятия; скорректировать антикризисную стратегию предприятия с учетом новых реалий.

Важнейшим вопросом формирования антикризисной стратегии предприятия является выявление свойств, определяющих высокий уровень устойчивости предприятий и бизнес-систем. В частности, в русскоязычной научной литературе наблюдается интенсивный поиск причин и факторов, обуславливающих высокую устойчивость и конкурентоспособность транснациональных и межнациональных корпораций. Систематизация результатов исследований белорусских, российских и зарубежных специалистов позволила установить, что наивысшего уровня антикризисной

устойчивости достигают хозяйственные комплексы, организованные в форме сетевой структуры, и включающие совокупность предприятий, обладающих ключевыми компетенциями и реализующих замкнутый воспроизводственный цикл. В частности, установлено, что высокая антикризисная устойчивость бизнес-систем достигается посредством реализации совокупности синергий корпоративного взаимодействия, возникающих в результате объединения бизнес-единиц в бизнес-систему. Авторами проанализирован широкий спектр синергий, способствующих высокой антикризисной устойчивости бизнес-систем, в том числе: усиление влияния на рынок; концентрация капиталов; кооперация в области НИОКР; повышение степени доступности информации; формирование полного технологического и воспроизводственного циклов и др. В результате проведенного анализа установлено, что основополагающая синергия связана с формированием полного воспроизводственного цикла корпорации.

В рамках сложившейся системы международного разделения труда транснациональные корпорации (ТНК) реализуют полный воспроизводственный цикл путем перераспределения доходов филиалов, находящихся в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, в пользу головных компаний, расположенных в промышленно развитых странах, что способствует высокой инновационной активности в странах базирования ТНК, недостижимой для неконсолидированных конкурентов.

В процессе своей эволюции структура бизнес-систем претерпела существенные изменения: от жестко централизованных вертикально интегрированных структур до децентрализованных сетевых структур. Ядро последних составляют предприятия, обладающие ключевыми компетенциями — дефицитными и труднодоступными факторами производства, создаваемыми, как правило, в результате инновационной деятельности предприятий. Периферийными элементами сетевых структур являются мультилокальные компании, ведущие массовое производство по заимствованным технологиям в странах размещения филиалов ТНК.

Свойства высокой антикризисной устойчивости предприятий и бизнес-систем не ограничиваются перечисленными выше, поскольку процессы обнаружения стратегических синергий и в меньшей мере проектирования способов их реализации являются неформализуемыми и по своему содержанию относятся к числу креативных. В этой связи резко возрастают требования к нетривиальности, креативности мышления и действий высших менеджеров и части персонала, не связанных непосредственно с выполне-

нием рутинных повседневных управленческих операций. По мнению А. Маслоу, «...сегодня креативность и инновационность считаются одними из главных характеристик компании» [19, с. 305]. В оценке значимости креативности в успехах компании Р. Кох идет еще дальше. Он полагает, что «...именно индивидуалы, а не корпорации или капитал являются ключевым ингредиентом для производства нового богатства и роста экономики. Самые успешные корпорации теперь вращаются вокруг индивидуалов» [20, с. 262]. В работе [21, с. 174] Р.М. Кантер говорит о революции в менеджменте, итогом которой станет формирование новых видов организаций, одной из основных задач которых станет достижение синергизма.

Предпосылкой корректного формирования АСПр является предварительная разработка набора типовых антикризисных стратегий, каждая из которых представляет собой проект реализации специфических факторов повышения антикризисной устойчивости предприятия в специфических условиях. В соответствии с теорией стадий экономического роста, предложенной М. Портером [22], были выделены *четыре этапа эволюции макроэкономических систем*, на каждом из которых предприятия задействуют специфические механизмы обеспечения антикризисной устойчивости. Каждому этапу нами поставлены в соответствие четыре типовых состояния предприятия и четыре типовые антикризисные стратегии.

1. *Стратегия финансового оздоровления* предприятия нацелена на предотвращение банкротства и стабилизацию финансового состояния предприятия, находящегося в кризисном состоянии, реализуется за счет оптимального использования наличных факторов производства. В рамках данной стратегии решаются следующие взаимосвязанные задачи: восстановление платежеспособности предприятия и обеспечение его рентабельной деятельности; рост конкурентоспособности выпускаемой продукции.

2. *Корпоративная интеграционная стратегия* предполагает интеграцию предприятия в структуру бизнес-системы (корпорации), обладающей на первом этапе полным технологическим, а далее — полным воспроизводственным циклом. Интеграция предприятия в структуру бизнес-системы обеспечивает его антикризисную устойчивость в первом случае за счет стабилизации продаж и пополнения оборотных средств, а во втором — за счет доступа к инвестиционным ресурсам, необходимым для обновления оборудования и технологий.

3. *Корпоративная инновационная стратегия* позволяет повысить антикризисную устойчивость предприятия за счет роста кон-

курентоспособности при реализации технологических инноваций, гибкости и адаптивности предприятия. Она реализуется путем создания сетевых структур двух основных типов: кластеров — региональных сетевых структур, реализуемых при различном уровне развития рыночных институтов; межотраслевых сетевых структур, создаваемых на основе ключевых компетенций корпораций и реализуемых при достаточном развитии рыночных институтов.

4. *Стратегия минимизации рисков* базируется на предупреждении кризисов за счет специализированных мер, ориентированных на противодействие различным группам кризогенных факторов, имеющим вероятностный характер. Она предполагает использование системы мониторинга внешней среды и инструментария риск-менеджмента.

Реальная стратегия предприятия может содержать элементы всех представленных типовых стратегий, однако выбор доминирующей проводится в зависимости от текущего этапа эволюции экономики и соответствующего ему состояния предприятия, и описывает процесс развития его антикризисной стратегии во времени. В табл. 1.1 представлены рекомендации по выбору доминирующей АСПр некоего типового объекта (предприятия) в условиях циклического изменения внешних условий его функционирования и развития, в зависимости от текущей фазы макроэкономического цикла.

Таблица 1.1

**Выбор доминирующей АСПр в зависимости от фазы макроэкономического цикла**

Фаза макроэкономического цикла	Кризис	Оживление	Рост	Замедление роста и рецессия
Доминирующая АСПр для большинства предприятий	Стратегия финансового оздоровления	Корпоративная интеграционная стратегия	Корпоративная инновационная стратегия	Стратегия минимизации рисков

Применение принятой классификации к действующим на момент проведения исследований субъектам хозяйствования Республики Беларусь позволило идентифицировать реализуемые ими антикризисные стратегии.

На основании экспертной оценки, проведенной авторами, было установлено, что по структуре антикризисных стратегий предприятия Беларуси делятся на две основные группы. К первой относятся предприятия, сохранившие или создавшие в последние годы собственные ключевые компетенции. При относительно

скромных инвестициях на предприятиях этой группы высок удельный вес инноваций, источником которых часто служат средства государственного целевого финансирования. Высокая инновационная активность и наличие вполне современного оборудования позволяют данным предприятиям успешно реализовывать корпоративные инновационные стратегии. В частности, крупные белорусские предприятия, обладающие ключевыми компетенциями — РУП «Минский тракторный завод», ЗАО «Атлант» — экспортируют не только продукцию, но и технологии, открывая сборочные производства за рубежом. В частности, в г. Елабуге (Россия) действует сборочное производство Минского тракторного завода мощностью 12 тыс. тракторов в год [23]. Взаимодействие данных предприятий с поставщиками комплектующих и дилерами осуществляется на базе создания сетевых структур, в частности, вокруг данных предприятий образуются сети производителей компонентов конечной продукции.

Для второй группы предприятий, которые и по настоящее время остаются низкорентабельными, актуальна стратегия финансового оздоровления, в рамках которой реализуется комплекс мер по восстановлению платежеспособности и достижению рентабельности.

Рассуждая о перспективах формирования и развития АСПр белорусских предприятий, следует, прежде всего, учесть новые экономические реалии, связанные с удорожанием топливно-энергетических ресурсов и, вероятнее всего, ростом прочих статей материальных затрат предприятий реального сектора экономики. Белорусским промышленным предприятиям вряд ли стоит всерьез рассчитывать на лидерство в области затрат как на долгосрочное и устойчивое конкурентное преимущество. Существенная экономия материальных ресурсов возможна только в результате внедрения дорогостоящих технологических инноваций, имеющих длительный период окупаемости. Первоочередными мерами, обеспечивающими эффективность и устойчивость функционирования промышленного комплекса Республики Беларусь, на наш взгляд, должны стать организационные инновации, изменяющие структуру производства предприятиями стоимости. Речь идет о более интенсивном использовании аутсорсинга, постепенной замене экспорта товаров экспортом услуг, в том числе экспортом технологий.

Данное предложение актуально, прежде всего, для отмеченной выше первой группы предприятий — крупных экспортеров, обладающих ключевыми компетенциями. Антикризисная стратегия, реализуемая данными предприятиями, предполагает, с одной стороны, интенсификацию инновационной деятельности, ускорение



процессов проектирования и внедрения новых видов продукции, что требует взаимодействия с отечественными и зарубежными научными центрами, укрепления кооперационных связей с отечественными субподрядчиками. С другой стороны, приоритетами в экспортной политике должны стать действия, направленные сначала на расширение сборочных производств, а затем на создание предприятий с полным технологическим циклом за рубежом, обучение зарубежных специалистов, продвижение отечественных брендов на новые рынки, создание сетей сервисного обслуживания. С целью стимулирования покупок отечественной продукции в кредит требуется активизация сотрудничества предприятий с отечественными и зарубежными финансовыми институтами. Для белорусских предприятий АПК наиболее актуальна проблема организации полного цикла переработки сельскохозяйственной продукции, что требует модернизации предприятий пищевой промышленности и усиления кооперационных связей сельхозпредприятий с крупными торговыми организациями. Примером успешной стратегии в данной отрасли является, по мнению белорусского экономиста Л.Н. Нехорошевой, деятельность ОАО «Савушкин продукт».

Антикризисная политика управления теми предприятиями, которые не обладают ключевыми компетенциями, низкорентабельны и неплатежеспособны, должна базироваться в первую очередь на их интеграции с более успешными экономическими субъектами. Такие предприятия могут быть перепрофилированы под выпуск продукции или комплектующих для предприятий-лидеров, включены в региональные кластерные структуры, опирающиеся в своем развитии на высокоэффективные местные ресурсы. Примерами отмеченных действий являются передача активов неплатежеспособного ОАО «Мотовело» в управление ОАО «Амкор», производство продукции Минского автомобильного завода на мощностях Могилевского автомобильного завода.

## 1.2. ПРОБЛЕМЫ СОДЕРЖАНИЯ И ИЗМЕРЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Российский экономист А. Юданов в своих работах отмечает, что в отличие от биологии теория конкуренции в экономике относительно молодая отрасль знаний и у нее пока не сложилось общепринятой терминологии [24]. Каждый исследователь может акцентировать внимание на разных аспектах проблем конкуренции, что отражается и в многообразных определениях основных поня-

тий, терминов. Такое многообразие и неоднозначность могут вызывать определенные трудности в изучении и понимании процессов конкуренции в рыночной экономике. Избежать их полностью нельзя, поэтому при изучении отдельных вопросов следует уделять внимание контексту, в котором употребляется тот или иной термин, а также задачам, которые ставит тот или иной автор.

Основными терминами в экономической теории конкуренции являются субъекты и объекты конкуренции, конкурентные преимущества, конкурентные стратегии, виды конкуренции, уровни конкуренции, конкурентоспособность, функции конкуренции, факторы конкурентоспособности, конкурентная среда и др. Не все из них отражены в экономических энциклопедиях и словарях. Встречаются разночтения отдельных из них.

*Субъекты экономической конкуренции* в широком понимании — все участники рынка (продавцы и покупатели, поставщики, производители, посредники и др.); в узком понимании — производители (предприятия и организации, фирмы).

*Объекты экономической конкуренции* ресурсы и продукты, условия производства, продажи и потребления, доля рынка, доход и прибыль, все факторы, обладающие редкостью и влияющие на благосостояние

Конкуренция предполагает использование определенных экономических *инструментов соперничества* — изменение цены или объема выпуска, снижение издержек производства, использование новых ресурсов и технологий, выпуск новых товаров и расширение ассортимента, изменение условий продажи и послепродажного обслуживания и др. Вся совокупность инструментов противоборства принято называть средствами и методами конкуренции.

*Уровни конкуренции* — внутриотраслевые взаимодействия или соперничество на рынке конкретного товара (микроуровень), межотраслевые или региональные соперничества (мезоуровень), конкуренция в общенациональном масштабе (макроуровень) и международная конкуренция (интеруровень)

*Результаты конкуренции* можно рассматривать как на уровне удовлетворения запросов отдельных конкурентов, так и с точки зрения общества в целом. На уровне отдельных субъектов — это непредсказуемые и никем не гарантированные рыночные выгоды (убытки), которые получают участники конкуренции. На уровне общества в целом — это положительные функции, способствующие экономическому прогрессу и росту благосостояния. Однако данные функции могут быть обеспечены только при наличии ряда условий. Необходимость и возможность полноценной конкуренции проявляются в определенной институциональной среде.

*Экономическая конкуренция* — это, прежде всего, феномен рынка, соединяющего противоречивые цели экономических субъектов. В замкнутой сфере домохозяйства или другого субъекта традиционной доиндустриальной экономики, а также и в административно управляемом хозяйстве, и внутри любого отдельного предприятия конкуренции нет, так как все участники хозяйственных процессов объединены общими экономическими интересами и не могут открыто и свободно конкурировать в борьбе за распределение и перераспределение ресурсов, созданных благ и других условий благосостояния. В полной мере все необходимые для нее институты формируются только в условиях рыночной экономики. Именно рыночные связи предполагают свободу проявления индивидуальных экономических интересов физических и юридических лиц, относительное равенство участников, добровольно заключающих различные сделки ради извлечения экономической выгоды. На это же обстоятельство обращает внимание в своих работах Фр. фон Хайек. Он отмечает, что рыночную экономику нельзя рассматривать как отдельную фирму. Последняя имеет конкретные цели и средства их достижения. Рыночная система существует без какой-либо общей цели, она основана на соединении различных целей. Рыночный механизм соединяет эти конкурирующие цели, служит им всем, но не дает гарантий того, какие из этих целей будут достигнуты в первую очередь [25].

Категория «конкурентоспособность» является одной из наиболее часто употребляемых, но по-разному определяемых в теории конкуренции. Ее понимают, прежде всего, как способность конкурировать, удерживать позицию на рынке, как свойство субъектов и результатов конкурентных отношений. Эта способность (свойство) может относиться к предприятиям, отраслям, регионам, странам, товарам, хотя ясно, что отрасли, страны и товары не конкурируют сами по себе, за ними стоят рыночные субъекты с их экономическими интересами. Конкурентоспособность бывает разной степени (разного уровня); различают высокую и низкую конкурентоспособность. Уже сам факт продажи товара на рынке является признаком конкурентоспособности, хотя и не отражает ее высокий уровень или возможность протяженности во времени.

*Конкурентоспособность* — свойство субъекта или объекта конкуренции выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными субъектами или объектами. Это одно из многих определений. Одни авторы делают акцент на необходимость создания конкурентных преимуществ, другие — на относительность данного понятия, изменчивость во времени, третьи — на успешность сбытовой деятельности или производственных возможностях и др.

Относительность понятия конкурентоспособности отличают многие авторы, но при этом подразумевают разные аспекты. «Конкурентоспособность — понятие относительное, поскольку успешно конкурирующий на одних рынках товар будет совершенно неконкурентоспособным на других» — подчеркивают А.Н. Захаров и А.А. Зокин [26]. Другие авторы имеют в виду изменчивость во времени или позицию по отношению к конкретному конкуренту. Поэтому каждый раз, оценивая конкурентоспособность, необходимо учитывать, идет речь о текущей или потенциальной конкурентоспособности, а также по отношению к каким субъектам или объектам оценивается этот уровень.

Понятие конкурентоспособности близко к понятию эффективности, но не тождественно ему. Представляется, что это довольно важный аспект в анализе конкурентоспособности, так как в отечественной литературе и экономических дискуссиях часто наблюдается подмена этих понятий, одно выдается за другое. Несомненно, что эффективность производства является наиболее значимой основой высокой конкурентоспособности производителей, но сама по себе она не гарантирует конкурентоспособности. В практике конкуренции есть примеры того, как производители, выпускающие качественно более совершенный товар или имеющие более низкие издержки, не смогли удержаться на рынке или уступали конкурентам. В то же время низкорентабельные, неэффективные предприятия демонстрируют увеличение продаж, расширение рынков сбыта. Поэтому важно анализировать не только текущую позицию, но и угрозы потери конкурентоспособности, а также конкретные методы и факторы, которые позволяют поддерживать конкурентоспособность. В конечном счете в тандеме конкурентоспособность—эффективность именно первая становится проявлением и общественным признанием второй. Противоречие между ними возможно только в ограниченных условиях местных или региональных рынков, носит временный или случайный характер.

Проблемы конкуренции и конкурентоспособности сегодня изучают специалисты по маркетингу, управлению качеством, товароведению, менеджменту, микроэкономике, истории экономических учений и других наук. Экономическая теория конкуренции складывается на стыке этих наук, как синтез разных подходов.

Анализ конкурентоспособности любого субъекта (объекта) делится на качественный анализ и количественные оценки конкурентоспособности по отношению к конкретным соперникам, относительно которых оценивается уровень конкурентоспособности.

Экономический анализ предприятия в рыночных условиях предполагает знание и умение проводить анализ конкурентоспособности. Конкурентоспособность фирмы (предприятия) оценивается с помощью совокупности показателей. Единообразия и общих подходов к ним не существует. Для оценки конкурентоспособности товара и предприятия используются разные методики. Существующие методики часто оспариваются. Каждый показатель имеет определенные достоинства и слабые места, но он лишь определяет текущую позицию организации. Конкурентоспособность нельзя принимать за показатель, уровень которого можно вычислить для себя и для конкурента, а потом победить. Предложенные методики разных авторов, отличаясь друг от друга, охватывают различные стороны этого понятия, но не имеют законченной и комплексной структуры.

Для многих современных экономистов конкурентоспособность означает не столько важный для измерения показатель, сколько философию работы менеджмента, разнообразие стратегических и тактических приемов направленных на поиск преимуществ и их эффективное использование в конкурентной борьбе. Тем не менее игнорировать количественные оценки конкурентоспособности, несмотря на их слабые места, современная компания не может.

Важной для конкурентоспособности фирмы является конкурентоспособность ее товаров и сравнение ее с конкурентоспособностью конкурентов. Долгое время в оценке конкурентоспособности предприятия главную роль отводили оценке конкурентоспособности ее товаров, поэтому количественные показатели в этой области отработаны и унифицированы в большей мере.

Установление совокупности качественных параметров товара — исходный пункт оценки его конкурентоспособности (КС). Среди качественных показателей КС В.А. Мошнов выделяет две категории параметров: «жесткие» и «мягкие» [27]. «Жесткие» параметры описывают важнейшие функции товара. К ним относятся технические параметры (показатели назначения и показатели эргономичности), параметры соответствия международным и национальным стандартам, нормативам, законодательным актам и т.д. Если не все параметры производимого изделия соответствуют регламентированным требованиям покупателя, то это свидетельствует о его неконкурентоспособности.

«Мягкие» параметры характеризуют эстетические свойства товара (дизайн, цвет, упаковку и т.д.). В настоящее время, когда рынок заполнен разнообразными товарами, в том числе со схожими «жесткими» показателями, возрастает значение «мягких» парамет-

ров, придающих товарам особую привлекательность. Причем данная тенденция проявляется не только на рынках товаров массового спроса, но и для товаров производственного назначения.

Далее необходимо эти параметры количественно определить, что просто осуществить для «жестких» параметров, каждый из которых имеет определенные значения (или диапазон предельных величин), выраженные в тех или иных единицах измерения, например, технические параметры: точность, мощность, сила света и т.д.

Более сложной проблемой является количественное определение «мягких» параметров, которые не имеют, как правило, естественной физической меры, и поэтому трудно поддаются непосредственной количественной оценке. Эти параметры характеризуют некоторые особенности эргономичности изделия, а также все его эстетические достоинства.

Для решения данной проблемы возможна оценка на базе органолептических методов, построенных на субъективном восприятии человеком того или иного свойства объекта и выражении результатов восприятия в количественной (балльной) форме.

Другой способ решения проблемы основывается на использовании экспертных методов, ориентирующихся на опыт работы и (или) интуитивное понимание квалифицированными специалистами роли того или иного свойства в удовлетворении конкретной потребности. На основе обобщения высказанных экспертами мнений строится общая количественная оценка «мягкого» параметра.

В процессе исследования конкурентоспособности объектов на микроуровне наиболее полную информацию предоставляет не выявление реального соотношения качества сравниваемых товаров, а выявление устойчивых взаимосвязей между затратами (ценой) различных товаров и их качеством. При ее решении чаще всего используются параметрические методы исследования, позволяющие не только установить эти связи, но и количественно их определить. Оценка микроконкурентоспособности может охватывать как конкретные товары, так и товарные группы [28].

Количественную оценку конкурентоспособности однопараметрических объектов можно осуществлять по формуле [28]

$$K_{a.o} = (E_{a.o}/E_{л.o})k'_1xk'_2xk'_n,$$

где  $K_{a.o}$  — конкурентоспособность анализируемого образца товара на конкретном рынке, доли единицы;  $E_{a.o}$  — эффективность анализируемого образца товара на конкретном рынке;  $E_{л.o}$  — эффективность лучшего образца-конкурента, используемого на данном

рынке;  $k'_1 k'_2 k'_n$  — корректирующие коэффициенты, учитывающие конкурентные преимущества.

При применении метода оценки уровня конкурентоспособности предприятия в многономенклатурном производстве могут возникать сложности в оценке уровня конкурентоспособности каждого вида продукции: расчет потребует чрезмерных затрат труда и времени. Если оценить каждый вид продукции не представляется возможным, то следует использовать показатели только тех продуктов, которые имеют наибольший удельный вес в объемах производства и продаж или же провести оценку по группам продукции.

Для расчета конкурентоспособности товаров предприятия и его конкурентов исходные данные анализируются по следующим позициям (табл. 1.2):

Таблица 1.2

Качество продукции	Цена продукции
Имидж организации-изготовителя	Совокупные затраты за жизненный цикл единицы товара
Удельный вес данного товара в объеме продаж организации, доли единицы	Показатели, учитывающие конкурентные преимущества организации по сравнению с основным конкурентом, у которого этот показатель равен единице
Качество сервиса товара	Удельная цена товара
Качество информации о товаре	Затраты на стратегический маркетинг (на единицу конкретного товара)
Качество обслуживания торговой организации	Затраты на НИОКР (то же) Затраты на ОТПП (то же)
Качество упаковки товара	Затраты на производство
Качество доставки и установки (монтажа) товара	Затраты на сервис
Качество гарантийного обслуживания товара	Затраты на эксплуатацию (использование) и ремонт (утилизацию) за нормативный срок службы товара
Качество ремонта товара	Объем товарного рынка
Юридическая надежность организации	Показатели значимости рынков, на которых представлен товар
Финансовая надежность (устойчивость) организации	Параметры товарных рынков Показатели взаимозаменяемости товара
	Число субъектов и их доля на рынках Барьеры входа на рынки

*Конкурентоспособность товара* включает: параметры, созданные в производстве и являющиеся свойствами товара; параметры сбыта и сервиса товара, включая условия продажи, послепродажного обслуживания и ограничения потребителей; субъективное восприятие товара потребителем.

Специалисты по маркетингу отмечают следующую ошибку. Нередко анализ конкурентоспособности товара охватывает, в основном, показатели качества и тогда оценка конкурентоспособности подменяется сравнительной оценкой качества конкурирующих аналогов. Практика же мирового рынка наглядно доказывает неверность такого подхода. Исследования многих товарных рынков однозначно показывают, что конечное решение о покупке только на треть связано с показателями качества товара, другие две трети связаны со значительными и достаточно весомыми для потребителя условиями приобретения и будущего использования товара.

Конкурентоспособность товара (предприятия) можно анализировать по двум направлениям. Это зависит от того, какая задача важнее: определение параметров, по которым мы более всего отстаем от конкурентов, или общее представление о позиции нашего товара относительно товара-конкурента. Соответственно используется один из двух методов:

♦ *дифференциальный*, в результате оценки которого устанавливается: достигнут ли уровень параметров базового образца, по каким параметрам он не достигнут, какие из параметров наиболее сильно отличаются от базовых;

♦ *маркетинговый* (комплексный), основанный на применении групповых, интегральных, смешанных показателей или сопоставлении показателей удельных полезных эффектов разрабатываемой продукции и продукции аналога-конкурента с учетом весомости каждого параметра.

В настоящее время осознано, что количественные показатели конкурентоспособности предприятия не могут сводиться только к конкурентоспособности ее товаров. Например, предлагается привлечь еще две группы показателей. Показатели первой группы (доля компании на рынке, ее динамика, объем продаж и т.д.) в обобщенном виде отражают (хотя и косвенным образом) степень удовлетворения потребителей продукцией или услугами фирмы. Показатели второй группы (объем прибыли, норма прибыли, производительность труда и т.д.) отражают уровень эффективности производства данной фирмы. Особенно это важно при определении потенциальной конкурентоспособности.

*Конкурентоспособность предприятия* может оцениваться путем сопоставления конкретных позиций нескольких предприятий на

одном и том же рынке по таким параметрам, как способность к адаптации в изменяющихся условиях конкуренции, технология, разрешающая способность оборудования, знания и практический опыт персонала, система управления, маркетинговая политика, имидж и коммуникации. Речь идет о комплексе интеллектуальных, технико-технологических и организационно-экономических характеристик, определяющих успех предприятия на рынке. В разрезе хозяйствующих субъектов могут оцениваться как отдельные категории видов деятельности (конкурентоспособность маркетинговой деятельности, менеджмента и т.д.), так и составные элементы хозяйственного процесса (конкурентоспособность технологии производства, оборудования и т.д.) [29].

Для оценки конкурентной позиции фирмы количественно и качественно нужно оценить *конкурентоспособность персонала предприятия*. Теоретиками менеджмента сегодня часто подчеркивается, что уровень квалификации менеджмента играет наиболее важную роль в обеспечении конкурентоспособности предприятий. Данная проблема теоретически может быть решена двумя путями: первый — повышение квалификации существующих управляющих и второй — замена управляющих новыми, более квалифицированными. Замена управляющих, на первый взгляд, наиболее простой и эффективный путь. Однако в странах переходной экономики не просто найти на рынке труда квалифицированного менеджера, способного действовать в существующих условиях, тем более проводить изменения, требующие серьезных знаний и опыта управления в условиях рынка.

Более реальным способом решения проблемы квалификации менеджмента является переподготовка управляющих и создание механизмов естественной ротации кадров, несмотря на то, что это более затратный и длительный процесс. При этом руководитель высшего звена предприятия часто не имеет возможности оставить предприятие на длительный период времени. С другой стороны, базовый уровень образования руководителей предприятий высок и это определяет их способность быстро и легко осваивать новые знания и навыки. Учитывая сказанное, переподготовка действующих руководителей предприятий может осуществляться преимущественно двумя способами: во-первых, это интенсивные, практически ориентированные учебные курсы (тренинги), во-вторых, обучение в процессе реформирования предприятия при содействии профессиональных консультантов по управлению.

Способность производить продукцию высокого качества и с низкими затратами определяется уровнем развития технологии на предприятии. Ряд видов качественной продукции просто не может

быть произведен без применения новейших технологий. Не все предприятия в состоянии приобрести технологическое оборудование из собственных средств и поэтому нуждаются в дополнительных источниках долгосрочного финансирования. Существенное влияние на процессы технологического перевооружения может оказать развитие лизинга.

♦ А.Г. Бурда и В.В. Кочетов приводят следующую классификацию *современных количественных методов оценки конкурентоспособности*:

♦ метод сумм, когда, например, суммируются темпы прироста отобранных показателей;

♦ средняя арифметическая взвешенная, когда темпы прироста суммируются с учетом веса каждого показателя по какому-либо принципу;

♦ метод ранжирования или суммы мест, когда суммируются места, достигнутые предприятиями по отобранным показателям: наименьшая сумма мест означает первое место;

♦ метод балльной оценки, когда каждый показатель имеет свой весовой балл, и в них же оцениваются приращения показателей по определенной шкале;

♦ различные методы рейтинговой оценки [30].

Большинство исследований опираются на описательные характеристики или балловые оценки. Такой подход часто используется при изучении потребительских предпочтений. При интервьюировании потребители оценивают потребительские свойства товара и его конкурентов в определенном диапазоне баллов. Затем специалисты подсчитывают среднеарифметические показатели по каждому свойству и интегральные показатели конкурентоспособности. Экономисты отмечают важный недостаток такого подхода — высокий уровень субъективизма. В то же время нельзя не учитывать и важное достоинство этого показателя, ведь он в большей степени отражает реальные требования покупателей, спрос и нужды, относительную полезность. В соответствии с ними вносятся корректировки в ожидания менеджеров и планирование. Второй подход — использование экспертных оценок. Достоинством является то, что оценка дается специалистами и может более объективно отражать конкурентные преимущества. В то же время и при этом подходе критике подвергается субъективность. Третий подход сводится к оценке экономической эффективности как общей основы долгосрочной конкурентоспособности. Использование финансовой отчетности упрощает сбор информации о конкурентах, так как эти документы относятся к публичной отчетности и могут появляться в печатных или электронных изданиях. При

данном функциональном подходе рассчитывают систему финансово-хозяйственных показателей (рентабельность, ликвидность, оборачиваемость и т.д.), что позволяет расширить оценку конкурентоспособности предприятия, представить ее комплексно. И, наконец, в современных условиях для оценки конкурентоспособности отдельные исследователи начинают применять графические иллюстрации и другие математические методы и модели, что позволяет преодолеть некоторые недостатки других методов.

Исследователи количественных оценок конкурентоспособности и практики их применения отмечают, что в теоретическом плане разработка некой комплексной и применимой ко всем без исключения объектам методики представляется задачей очень трудоемкой и практически неосуществимой. Гораздо более значимые достижения могла бы иметь разработка наиболее общих положений по проведению данной оценки, которые легко адаптировались бы к особенностям разных объектов.

### 1.3. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КОНЦЕПЦИЙ

Тенденциями современного периода стали переход многих стран к стратегии открытости экономики и ориентированность на мировой рынок. Глобализация, непрерывно углубляясь и развиваясь, ведет к обострению конкурентной борьбы ведущих государств и предприятий за мировое лидерство. В настоящее время формируется новое направление исследований конкуренции, основным объектом которого становятся факторы конкурентоспособности, конкурентные преимущества на микро- и макроуровнях.

В условиях постиндустриальной (информационной) ступени развития возрастает скорость протекающих в экономике процессов, что, в свою очередь, требует немедленной управленческой реакции, поэтому страна уже в настоящее время должна присутствовать на быстроразвивающихся рынках. Конкурентоспособность предприятия на товарных рынках отражает прогресс в науке, технике, технологиях, организации производства и сбыта товаров и является основой экономической безопасности страны.

В условиях экономической трансформации проблема обеспечения конкурентоспособности предприятия является актуальной, а превращение страны в открытую экономическую систему, доступ иностранных конкурентов, попытки отечественных товаропроизводителей занять свое место на мировых рынках вызывают необходимость всестороннего научного анализа проблем, связан-

ных с процессами обеспечения конкурентоспособности предприятий, совершенствования методов регулирования воспроизводства на макро- и микроуровнях, трансформации роли государства. Политика открытости экономики должна быть дополнена элементами эффективного протекционизма, действенной поддержки отечественных товаропроизводителей, поскольку, открыв свои хозяйственные системы, многие развивающиеся страны попали под влияние международных финансовых групп. Роль государства в современных условиях состоит в предупреждении стихийности развития экономики, соблюдении равновесия взаимосвязи «монополия—конкуренция».

*Уровень конкурентоспособности* страны приобретает черты наиболее представительного индикатора ее вхождения в мировое хозяйство как равноправного в экономическом и научно-техническом отношении партнера. Попытка спонтанного (без стратегии) перехода от плановой системы управления экономикой страны к рыночной, без формирования экономико-правового механизма экономики в период трансформации невозможна. Экономика в период трансформации состоит из «невидимой руки» рынка, «видимой руки» научно обоснованного государственного регулирования и механизма глобальной мировой конкуренции. Следовательно, разработка государственной стратегии обеспечения конкурентоспособности предприятий, учитывающей эти три фактора, — одно из приоритетных направлений современного этапа развития экономики.

Многие авторы предлагали различные подходы к изучению и объяснению конкурентоспособности экономики страны. Дж.А. Харт выделяет шесть основных концепций (подходов), действующих в мировой экономике в 1980—1990-е гг., с помощью которых ученые пытаются объяснить те или иные изменения в мировой конкурентоспособности: макроэкономический, государственный, неокорпоративистский, культуралистский, коалиционный, социально-государственный и институциональный [31, с. 54].

Главным недостатком применения *макроэкономического подхода* к объяснению конкурентоспособности промышленно развитых стран по причине различия в стоимости производственных факторов является игнорирование важности технологии и образования, которые компенсируют дефицит ресурсов и других факторов производства, а также высокие трудовые издержки.

Критики *государственного подхода* указывают на ограниченную автономию государственного аппарата от общественных групп в распределении ресурсов по отраслям и в достижении успехов отдельными отраслями в повышении мировой конкурентоспособности.

Ограниченность *корпоратистского подхода* объясняется узким кругом чисто корпоративных государств — небольших индустриальных стран. Более крупные индустриальные страны не подпадают под анализ в данном контексте. Тем не менее корпоратистский подход может быть развит далее. Например, современная Япония пытается трансформировать государственный капитализм в демократический корпоратизм путем дерегулирования экономики (в терминах Каценштейна) [32, с. 117].

Дж. Харт критикует Дж. Лоджа и Э. Вогеля, отмечая, что рассмотрение *культуры и идеологии* в качестве независимых переменных, которые объясняют сдвиги в международной конкурентоспособности, выглядят исторически наивными. Тем не менее идеология является важным элементом в экономическом и политическом развитии страны. Дж. Харт критикует данный подход за игнорирование «социально-государственных связей» и самого государства как активного участника в национальном развитии.

Дж. Харт отмечает важность *социально-государственного подхода*. Автор утверждает, что отношения между обществом и государством (союз правительства, бизнеса и труда) влияют на способность страны создавать и распространять новые технологии, что является принципиальным фактором международной конкурентоспособности. Социально-государственное устройство определяется как «устройство того, как государство и гражданское общество организованы и как они объединены институционально» [33, с. 290].

По мнению Дж. Харта, государство состоит из системы институтов, которые включают «тройственные» (правительство — бизнес — труд) правления и комиссии, государственные предприятия и другие «парагосударственные» организации. Государство и гражданское общество работают в сотрудничестве и дополняют друг друга.

Дж. Харт указывает на то, что распределение власти между тремя социальными «деятелями» — правительством, бизнесом и трудом — является основой поддержки социально-государственного устройства и, следовательно, сотрудничество, взаимозависимость и координация действий между правительством, бизнесом и трудом необходимы для достижения международной конкурентоспособности страны. Подход, выработанный Хартом, можно проанализировать на примере Японии. Однако в конце 1990-х гг. подобная система взаимодействия начала давать сбои.

Социально-государственный подход рассматривается как часть институционального подхода, и выделяет важность двух факторов: социально-политические институты и «системность».

И. Накатани указывает на институциональные различия между США и Японией как причину асимметрии в конкурентоспособности стран. Автор утверждает, что основная идея, формирующая капитализм японского типа, состоит в системности связей, тогда как сущность капитализма западного типа отражается в концепции рынка [34, с. 48].

Наиболее *современный институциональный подход* сравнивает «национальные инновационные системы», определяемые как «система институтов в общественном и частном секторах, чья деятельность и взаимодействие направлены на инициирование, импортирование, модификацию и распространение новейших технологий» [35, с. 81]. Типичные элементы национальной инновационной системы включают:

- ◆ научно-исследовательские университеты и институты общественного сектора, финансируемые правительством и другими общественными фондами;
- ◆ промышленные лаборатории НИОКР, принадлежащие частным компаниям;
- ◆ общеобразовательные и технические институты;
- ◆ научные и политические институты.

Проблема, однако, состоит в том, что социально-политические институты имеют сложную внутреннюю структуру и их зачастую невозможно сравнивать с зарубежными странами, поскольку они имеют уникальные национальные черты. Их также трудно подвергнуть точному статистическому анализу, как другие экономические факторы, обычно используемые для определения конкурентоспособности.

Таким образом, не существует единого мнения о сущности конкурентоспособности экономики страны. Тем не менее концепция мировой конкурентоспособности страны важна и в политическом, и в экономическом смыслах. Конкурентоспособность страны является политико-экономической концепцией. И поскольку считается, что она влияет на военный, политический и научный потенциал страны, экономическая конкурентоспособность рассматривается как неотъемлемый фактор относительных позиций страны в международной политике.

Повышение требований к конкурентоспособности предприятия происходит по мере усиления и распространения международной конкуренции. Значение рыночной конкуренции многократно. Она оказывает революционное влияние на развитие производительных сил и производственных отношений. Развитие человеческого общества резко ускорилось с возникновением рыночной конкуренции, когда товарные связи стали на пути движения това-

ров, образовался единый национальный (в дальнейшем мировой) рынок — главный регулятор экономических отношений.

*Рыночная конкуренция выполняет функцию преобразования отношений собственности.* Частная собственность исторически была объективно необходимой и прогрессивной, так как обеспечивала повышение экономической эффективности. Негативные тенденции частной собственности проявляются в том, что она является основой рыночной экономики, функционирование которой сопровождается разорением, безработицей, экономическими кризисами. Частная собственность находит проявление в индивидуализме, в противопоставлении частного интереса общественному, что выражается в жесткой конкурентной борьбе за лучшие условия существования. Конкуренция выступает как социальная форма действия закона естественного отбора. Ограниченность частной собственности, конкуренции и рыночных отношений, нацеленных на прибыльность, обнаруживается по мере усиления общественного характера производства и перехода некоторых воспроизводственных функций в руки государства. Специфические общественные блага, а также необходимость аккумуляции гигантских финансовых средств и материальных ресурсов и направление на определенные цели труда в общественном масштабе обуславливают появление и развитие государственной формы собственности.

Однако история развития человечества свидетельствует о том, что чрезмерная централизация ресурсов и концентрация власти сопровождается жесткой регламентацией и дисциплиной, которые ограничивают развитие главной производительной силы — человека, тормозят повышение эффективности производства, формируют застойный характер экономики. Наиболее ярко это проявилось в советской экономике.

Любая форма собственности содержит в себе позитивные и негативные тенденции. Поскольку те или иные формы собственности обеспечивают прогрессивное развитие общества в случае их соответствия уровню развития факторов производства и характеру организационно-трудовых отношений, постольку общество вынуждено мириться с их неизбежными издержками. С переходом к информационному обществу возрастает возможность компенсировать издержки каждой формы собственности.

Сколь бы не была привлекательна в свете современных средств массовой информации концепция частной собственности, ее эволюция в современном информационном обществе происходит в направлении обобществления и социализации. Признак, характеризующий новое качественное состояние собственности инфор-

мационного общества, — это совместность присвоения, формирование общественной собственности через акционирование частных владельцев и государственной собственности.

Возникновение системы акционерных обществ вело к постепенному разделению собственности и управления, формировало новую конкурентную среду. Отношение к характеру действия предприятия в традиционном восприятии исходит из основной предпосылки — цель предприятия является простым продолжением цели законного собственника. Считается, что частные предприятия стремятся максимизировать прибыль, а государственные — производить определенные общенародные блага. Однако это касается ситуации, при которой законный собственник способен принимать все важные решения и имеет гарантии, что эти решения приняты исключительно в его интересах. В действительности большинство решений принимают управляющие предприятием, а не сам собственник. По отношению к государственным и частным предприятиям наблюдается возможность появления интересов, независимых от собственников и от ситуаций, при которых они не в состоянии контролировать деятельность своих предприятий. Это проявляется как закономерность, характерная для современных крупных государственных и частных предприятий, действующих в условиях высокоразвитой рыночной системы.

Развитие рыночной экономики доказывает, что возможность создания совершенной системы контроля и проверки не существует, и каждое крупное предприятие всегда обладает некоторой автономией по отношению к своему собственнику. Следовательно, возникает необходимость отличать цели собственника и цели предприятия. Это разделение позволяет констатировать, что существуют цели, которые можно поставить предприятию независимо от формы собственности. К ним относится стремление к эффективному использованию факторов производства, которое обуславливает стабильное развитие предприятия и обеспечение высокого уровня его конкурентоспособности.

Отдельная проблема — способ изыскания такой возможности в практической деятельности. Поведение крупных современных предприятий складывается под влиянием автономных целей. Их специфика состоит в том, что они не связаны с формой собственности и создаются на основе интересов, рождающихся внутри предприятия. Возможно, собственность начинает терять значение детерминанты цели крупных предприятий, так как обе формы собственности способны создать похожие автономные цели.

Функционирование современной рыночной экономики доказывает, что эту роль может выполнить только конкуренция. Центр



тяжести передвигается с собственности на условия конкурентной среды, создавая обстановку, в которой рынок вынуждает предприятия к избранию целей, связанных с извлечением экономического излишка.

Анализ зависимости между собственностью и конкурентоспособностью относительно современных крупных предприятий подтверждает довод относительно того, что государственные предприятия при определенных условиях не менее конкурентоспособны, чем сравниваемые с ними частные предприятия.

Признавалось логичным, что конкурентоспособность предприятия в конкурентной среде более высокая по сравнению с ситуацией слабой или отсутствующей внешней конкуренцией. Подобное утверждение считается приемлемым по отношению к частным предприятиям. По отношению же к государственным эффект конкуренции обычно не рассматривался ни в теоретических рассуждениях, ни в эмпирических исследованиях.

Таким образом, чтобы задействовать созидательный экономический потенциал конкуренции в целях развития экономики, достижения общественно значимых целей, необходимо сочетать ее с системой экономических регуляторов государства, позволяющих нейтрализовать ее разрушительные формы, поскольку современную конкуренцию нельзя назвать ни совершенной, ни эффективной. Часто мы имеем дело с монополистической конкуренцией (в лучшем случае с олигополистической), широко практикуется недобросовестная конкуренция, криминализация экономики порождает преступные формы конкурентной борьбы.

#### **1.4. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЛИЗИНГА И РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ПАРАМЕТРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

Появление лизинга как самостоятельного вида предпринимательства основано на возможности разделения компонентов собственности на две составляющие — пользование объектом (использование его в соответствии с назначением и целью извлечения дохода) и право абсолютной собственности лица.

В государственной программе Республики Беларусь по устойчивому развитию национальной экономики лизинг рассматривается как один из механизмов преодоления кризисных явлений в экономике и улучшения инвестиционного климата. Одновременно возрастает роль лизинга как механизма привлечения материальных ресурсов в экономику, увеличения объемов сбыта продукции. Связывая финансовые ресурсы на длительные сроки путем

обновления основных фондов, лизинг способствует снижению инфляционных процессов.

Основные экономические и правовые аспекты лизинга сформулированы в Конвенции о международном финансовом лизинге, принятой в 1988 г. в г. Оттаве (Канада) в рамках Международного института частного права, после чего лизинг был официально признан как самостоятельный финансовый институт. Целью конвенции являлось уточнение основной терминологии по финансовой аренде (лизингу), а также разработка норм, регулирующих правовые взаимоотношения всех сторон лизинговой сделки. Конвенция уточняет и ограничивает сделки, подпадающие под определение лизинговых. Она трактует классический лизинг как трехстороннюю сделку и не регулирует потребительские сделки, т.е. аренду для удовлетворения личных потребностей. Фактически распространяет юридические правила, действующие в рамках договора аренды, на трехсторонние соглашения, характерные для операций по аренде оборудования, с учетом некоторых особенностей, касающихся в основном прав и обязанностей сторон.

В настоящее время конвенция объединяет более 20 государств, среди которых США, Финляндия, Бельгия, Чехия, Словакия, Франция, Италия, Венгрия, Норвегия и др. В 1999 г. конвенцию ратифицировали Россия, Беларусь, Украина и Армения.

Многие исследователи родиной лизинга считают Америку. Однако Европейская федерация ассоциаций лизинговых компаний (LEASEU) утверждает, что впервые лизинг был использован в Великобритании в 70-х гг. XIX в., когда английская фирма British Railway Wagons подписала контракт с Британской железнодорожной компанией на долгосрочную аренду произведенных ею вагонов.

Рассматривая экономическую сущность лизинга, следует отметить, что до последнего времени не выработано единого мнения по этому вопросу.

Сложность отношений, складывающихся при лизинге, обусловливает существование нескольких точек зрения на его сущность и происхождение. Содержание и роль лизинга в теории и на практике трактуются по-разному. Одни рассматривают лизинг как своеобразный способ кредитования предпринимательской деятельности, другие полностью отождествляют его с долгосрочной арендой или с одной из ее форм, третьи считают лизинг завуалированным способом купли-продажи средств производства или правом пользования чужим имуществом, а четвертые интерпретируют лизинг как действия за чужой счет, т.е. управление чужим имуществом по поручению доверителя. Такое разнообразие в толковании лизинга вызвано как сложным, неоднозначным содержа-

нием лизинговой деятельности, так и различием в правовых системах, законодательстве, бухгалтерском учете, отчетности и налогообложении в разных странах.

В большинстве случаев под лизингом понимают долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств и сооружений производственного назначения. Представляется, что *лизинг имеет сложную тройственную основу* и содержит в себе одновременно элементы торговой сделки, инвестиционной и арендной форм деятельности, которые сочетаются и взаимодействуют друг с другом, образуя новую экономико-правовую *форму предпринимательской деятельности*.

Во-первых, для лизингодателя и лизингополучателя лизинг представляет вложение средств в основной капитал. Во-вторых, между лизингодателем и банком возникают кредитные отношения и проявляется сущность лизинга как традиционной кредитной сделки. В-третьих, отношение между лизингополучателем и лизингодателем рассматривается как передача имущества на условиях срочности, возвратности и платности. В этом срезе лизинг можно трактовать как товарный кредит в основные фонды.

Таким образом, по форме лизинг внешне схож с инвестициями. Исходя из финансовой стороны отношений, *лизинг можно рассматривать как одну из форм кредитования* на приобретение машин и оборудования, *альтернативную традиционной банковской ссуде*.

На наш взгляд, нельзя согласиться с авторами, считающими, что по своему содержанию лизинг соответствует кредитным отношениям и сохраняет сущность кредитной сделки. Прежде всего, это касается отношений собственности. При коммерческом кредитовании, передавая во временное пользование товары, одновременно передают и право собственности на объект сделки, т.е. на товар. При лизинге право пользования имуществом отделяется от права владения им. В некоторых случаях после окончания срока лизинга может быть предусмотрено право лизингополучателя на покупку объекта и право собственности на него.

Коммерческий кредит, как и лизинг, предполагает взаимосвязь торговой и кредитной сделок. В первом случае кредитная сделка обусловлена актом купли-продажи, т.е. она существует, поскольку существует торговая сделка. При лизинге нет такой тесной непосредственной взаимосвязи с куплей-продажей.

Коммерческий кредит имеет краткосрочный характер, в то время как лизинг подразумевает долгосрочную аренду, хотя не исключаются среднесрочные и краткосрочные сделки. Особенностью данного этапа развития лизинга в Республике Беларусь явля-

ется безусловное преобладание лизинговых сделок, заключаемых на непродолжительные сроки (2—4 года).

На наш взгляд, более точно экономический *смысл лизинга выражает его определение как комплекса имущественных отношений, складывающихся в связи с передачей имущества во временное или постоянное пользование* и являющихся определяющими, стержневыми в лизинге. Этот комплекс помимо собственно договора лизинга включает и другие договоры, в частности договор купли-продажи и договор займа.

Классическая *лизинговая сделка* осуществляется по следующей схеме. Потенциальный лизингополучатель, нуждающийся в каком-либо имуществе, для приобретения которого у него нет свободных финансовых ресурсов, выступает инициатором заключения лизинговой сделки. Согласно контракту, лизингополучатель выбирает поставщика, располагающего необходимым имуществом, а лизингодатель приобретает его в собственность и передает лизингополучателю во временное пользование за оговоренную в договоре лизинга плату. По истечении срока договора в зависимости от его условий имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя.

В зависимости от экономических условий количество участников сделки может расширяться или сокращаться. Как правило, *в каждой лизинговой сделке участвуют* следующие субъекты экономической деятельности:

- ♦ продавец оборудования (завод-производитель оборудования) — официальный дилер белорусского или зарубежного производителя оборудования;
- ♦ лизингополучатель — субъект хозяйствования, получающий объект лизинга во временное владение и пользование по договору лизинга (согласно законодательству Российской Федерации и других стран лизингополучателем может быть физическое лицо, тогда как по законодательству Республики Беларусь только юридические лица);
- ♦ лизингодатель — юридическое лицо, передающее по договору лизинга специально приобретенный для этого за счет собственных и (или) заемных средств объект лизинга;
- ♦ банк (или иной кредитор) — юридическое лицо, предоставляющее лизинговой компании финансовые ресурсы для приобретения оборудования;
- ♦ страховщик — страховая компания, которая производит страхование переданного в лизинг оборудования.

*Объект лизинга* — любое движимое и недвижимое имущество, относящееся по установленной классификации к основным фон-

дам, а также программные средства и рабочие инструменты, обеспечивающим функционирование переданных в лизинг основных фондов. Объект лизинга является собственностью лизингодателя в течение договора лизинга. Схема лизинговой сделки представлена на рис. 1.1.

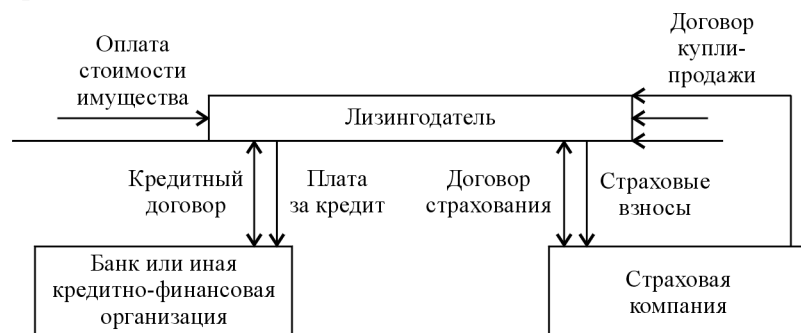


Рис. 1.1. Типовая схема лизинговой сделки:  
 ↔ — договорные отношения; → — движение финансовых потоков; ⇒ — движение объектов сделки

Для промышленных предприятий процедура лизинговой сделки выглядит следующим образом:

- ♦ поставщик и лизингодатель заключают договор купли-продажи (договор поставки) оборудования. Лизингополучатель, который, как правило, самостоятельно выбирает оборудование и поставщика, также часто является стороной договора купли-продажи и сопутствующих договоров;
- ♦ банк (кредитор) и лизингодатель заключают кредитный договор;
- ♦ лизингодатель и лизингополучатель заключают договор лизинга;
- ♦ лизингодатель и страховщик заключают договор страхования автомобиля.

Это может сделать и лизингополучатель, но обязательно в пользу лизингодателя.

Практическая реализация лизинговой сделки намного сложнее, чем ее теоретическое описание. Только совместная заинтересованность и согласованность действий всех сторон лизингового договора гарантируют экономическую выгоду каждому из них.

Если говорить о лизингополучателе, то преимущества лизинга для него сводятся к следующему:

1. Лизинг является альтернативой обычному банковскому кредитованию и обладает определенными преимуществами по срав-

нению с ним. Лизинг дает возможность не просто получить оборудование в полное пользование без его полной оплаты, но еще и на условиях (первоначальных) более выгодных, чем кредит. Лизинг предполагает стопроцентное кредитование поставки техники и не требует немедленного начала платежей. В то время как при использовании обычного кредита для покупки оборудования предприятие, как правило, должно до 15 % (и более) стоимости оплачивать за счет собственных средств.

2. При лизинге промышленному предприятию или частному предпринимателю заключить контракт по лизингу обычно проще, чем получить кредит (особенно финансовый).

3. Лизинг доступен малым и средним предприятиям, в то время как получение банковских кредитов на благоприятных для них условиях очень проблематично, так как они не являются «первоклассными» заемщиками.

4. Возможность опробовать транспортную технику до ее полной оплаты, т.е. до приобретения в собственность. Обычно приобретаемые по лизингу многие виды оборудования после завершения лизинговой сделки еще имеют большую производительность и по многим параметрам превосходят отечественное оборудование.

5. Закупка по лизингу оборудования по оптимальным рыночным ценам. Как правило, лизинговая компания лучше знает рынок и имеет больше возможностей для установления оптимальных контрактных цен, чем лизингополучатель.

6. Более гибкий порядок осуществления лизинговых платежей. Лизингополучатель сам принимает участие в процессе заключения сделки и совместно с лизинговой компанией определяет основные условия финансирования: срок лизинга и стоимость оборудования, объем дополнительных услуг, периодичность арендных платежей, фиксированную или плавающую процентную ставку, условия расчетов с лизингодателем и другие факторы.

7. Лизинг не «утяжеляет» активы предприятия и помогает поддерживать оптимальное соотношение собственного и заемного капитала

8. Международный валютный фонд не учитывает сумму лизинговых сделок в подсчете национальных задолженностей, т.е. предоставляется возможность превысить фактические лимиты кредитной задолженности, устанавливаемые МВФ для отдельных стран.

9. Выгоды для лизингополучателей, вытекающие из возможности выкупа оборудования по номинальной или остаточной стоимости по истечении срока договора лизинга

10. Налоговые выгоды, вытекающие, во-первых, из того, что лизинговые платежи, выплачиваемые лизингополучателем, цели-

ком относятся на себестоимость продукции и, соответственно, снижают облагаемую налогом прибыль, а значит и размер налога, взимаемого в бюджет. Во-вторых, налоговое законодательство республики предусматривает для лизинговых сделок систему ускоренной амортизации, т.е. дополнительных налоговых льгот.

11. Заключая договор лизинга, лизингополучатель может рассчитывать на получение от банка дополнительных информационных, консультационных и юридических услуг.

Для лизингодателя (лизинговой компании) лизинг — это основа бизнеса, который по форме и сути является одним из видов инвестиционной деятельности. За счет лизинга расширяется круг выполняемых операций, а лизингодатель получает доход в виде комиссионного вознаграждения и процентов по кредитам, привлекает новых клиентов, расширяя свою сферу влияния на рынке лизинговых услуг.

Выгоды для поставщика (производителя) техники сводятся к тому, что лизинг является важным средством расширения рынков сбыта. Отдельные западные фирмы реализуют посредством лизинга подавляющую часть своей продукции.

Нами классифицированы виды лизинга, поскольку существуют различные мнения как по его сути, так и по разграничению его отдельных форм. Данная задача осложняется тем, что элементы различных форм могут присутствовать в одном договоре лизинга. Такие комбинации обусловлены специфическими требованиями участников сделки и степенью риска.

Предварительно рассмотрим описанные в литературе *основные формы и типы лизинга*.

*Прямой лизинг* — классический случай передачи лизингодателем прав на имущество лизингополучателю.

Частным случаем прямого лизинга является *возвратный лизинг*. Он имеет место тогда, когда лизинговая фирма приобретает имущество у лизингополучателя и тут же предоставляет это имущество ему в аренду. Договор возвратного лизинга, по существу, представляет собой получение дополнительных финансовых ресурсов под залог собственных основных средств лизингополучателя. Это существенно сближает лизинг и кредитные операции. Договор возвратного лизинга распространяется на весь период полезной службы подвижного состава (оборудования) и предусматривает переход права собственности на имущество вновь к лизингополучателю. Таким образом, предприятие при возвратном лизинге получает финансовые средства, гарантией возврата которых является его собственный основной капитал, заложенный лизинговой ком-

пании. Эта форма лизинговых операций осуществляется на условиях «Sale-and-lease-back».

При финансировании сложных, крупномасштабных сделок, в том числе и подвижного состава, авиатехники, судов, железнодорожного оборудования, распространен *леверидж-лизинг*. Такой лизинг называется еще групповым, или акционерным лизингом с участием нескольких компаний поставщиков, лизингодателей и привлечением капитала ряда банков, а также согодателей и привлечением капитала ряда банков, а также со страхованием лизинговых объектов и частичным возвратом лизинговых платежей с помощью страховых пулов. В зарубежной практике такой лизинг считается наиболее сложным, с присущим ему многоканальным финансированием.

Получил большое распространение и *вендор-лизинг*. Операции такого рода означают, что производитель использует лизинг как форму сбыта своей продукции через контролируруемую им лизинговую компанию. Подобного рода схемы успешно реализуют Минский автомобильный завод, Минский тракторный завод и другие предприятия — производители техники и оборудования.

*Оперативный лизинг* с неполной окупаемостью используется тогда, когда в течение срока действия одного договора окупается только часть стоимости лизингового имущества. Срок лизинга короче, чем период возврата полной стоимости имущества, и составляет от нескольких месяцев до 5 лет, при этом предусматривается возможность прекращения действия договора в любой момент. Плата за оперативный лизинг включает в себя расходы на ремонт и техническое обслуживание техники. При оперативном лизинге на период обслуживания объекта лизинга предоставляется во временное пользование резервное быстрообновляемое оборудование. То, что оперативный лизинг не предполагает полного возмещения стоимости лизинговой техники и возлагает на лизингодателя всю ответственность за функционирование средств производства, является особенно привлекательным для лизингодателя. Ставка платы (относительный размер лизинговых платежей от стоимости лизингового имущества) учитывает физический и моральный износ оборудования, а также затраты на его обслуживание, прибыль лизингодателя и риск, связанный с возможностями его последующего использования. Она может существенно превысить амортизационные отчисления.

*Финансовый лизинг* с полной окупаемостью используется в тех случаях, когда в течение срока действия одного договора происходит полная выплата лизингодателю стоимости лизингового имущества, а также прибыли от лизинговой операции. Срок лизинга совпадает

со сроком полной амортизации имущества. Прямой финансовый лизинг предпочтителен, когда предприятие нуждается в переоснащении уже имеющегося технического потенциала. В этом случае по каналам лизинга могут приобретаться комплексное оборудование для какого-то цеха, законченные технологические линии, отдельные агрегаты, транспортные средства. Лизинговая компания при такой сделке обеспечивает 100 %-ное финансирование приобретаемого оборудования, рассчитываясь с поставщиком, заводом-изготовителем. Техника поступает непосредственно пользователю, который рассчитывается за нее с лизинговой фирмой в течение срока лизинга. Финансовый лизинг предусматривает обычно передачу имущества на продолжительное время (от 3—5 лет и более). Срок договора зачастую совпадает со сроком эксплуатации. В этом случае лизинговый контракт предусматривает полную выплату лизингополучателем стоимости техники по лизингу и переход к нему всех прав по владению имуществом. Объектом этого лизинга в форме кредита являются самые дорогостоящие виды машин, оборудования и транспорта. Ставка платы при финансовом лизинге ниже, чем при оперативном.

Дополнительная классификация лизинга производится по объему оказываемых услуг, сектору рынка, характеру платежей, методам финансирования и другим факторам. По первому параметру он делится:

- ◆ на *лизинг с полным набором услуг*, когда полное обслуживание имущества возлагается на лизингодателя (лизинг с обслуживанием). Он предусматривает дополнительные услуги лизингодателя лизингополучателю, однако, является дорогостоящим, так как лизингодатель осуществляет содержание оборудования, его ремонт, страхование, поставку комплектующих материалов и топлива. Обычно данный вид лизинга возможен лишь при условии привлечения крупных изготовителей оборудования. Он используется в отношении такого оборудования, как компьютеры, транспорт и т.д.;

- ◆ *лизинг с частичным набором услуг*, когда на лизингодателя возлагается только часть функций по обслуживанию имущества;

- ◆ *чистый лизинг*, когда все обслуживание лизингового имущества берет на себя лизингополучатель.

*Лизинг по сектору рынка*, в котором осуществляются лизинговые операции, включает две формы:

- ◆ *внутренний лизинг*, когда все его участники представляют одну страну;

- ◆ *международный лизинг*, когда хотя бы один из участников является представителем другой страны. При этом объектом догово-

ра обычно служит оборудование, импортируемое в страну лизингополучателя. Большинство лизинговых операций данного типа контролируются транснациональными банками и корпорациями. Согласно законодательству ряда развитых стран, для стимулирования международного лизинга таможенные пошлины взимаются с ввозимого в страну оборудования только после окончания действия лизингового соглашения и лишь с остаточной стоимости. В связи с этим международный лизинг имеет ряд преимуществ перед внутренним:

- ◆ расширяет финансовую базу экономики;
- ◆ повышает конкурентоспособность страны-импортера;
- ◆ улучшает экспортные возможности;
- ◆ позволяет гибко реагировать на изменения мировой конъюнктуры.

С другой стороны, данный вид лизинга достаточно уязвим. За рубежом лизинг очень чуток к налоговой и правовой ситуации предпринимательской деятельности, установленной государственными органами их стран. Существует также и различный уровень нормативной платы за аренду, отсутствует или несопоставимо юридическое законодательство и т.д. Лизинговые компании испытывают трудности при колебаниях курсов валют страны лизингополучателя. Поэтому в различных странах и отраслях международного лизинг развит в неодинаковых масштабах.

По форме лизинговых платежей можно выделить лизинг с денежным платежом, с компенсацией платежа товарами или услугами и со смешанным платежом.

По методам финансирования существует лизинг с фиксированным или открытым сроком договора. Последний часто называют возобновляемым лизингом. Он характеризуется тем, что срок действия договора устанавливается предварительно и может продлеваться по договоренности сторон.

В табл. 1.3 представлены формы лизинга по систематизированным нами классифицированным признакам.

В последнее время появилось новое направление в развитии лизинговых операций — *лизинг лицензий*. Суть его состоит в том, что лизинговая компания по просьбе лизингополучателя покупает у лицензиата исключительное право пользования патентом на договорной территории и передает это право по лизингу лизингополучателю за определенную плату. В таких сделках выгода лизингополучателя заключается в том, что ему не требуется уплачивать лицензиату первоначальную сумму за получение лицензии. Данные соглашения заключаются как самостоятельно, так и вместе с общим лизинговым соглашением на поставку техники.

Таблица 1.3

## Классификация форм лизинга

Классификационный признак	Содержание признака
По составу участников и форме организации	Прямой лизинг. Возвратный лизинг. Левверидж-лизинг
По типу арендуемого имущества	Лизинг движимого имущества. Лизинг недвижимости
По степени окупаемости	Лизинг с полной окупаемостью (финансовый). Лизинг с неполной окупаемостью (оперативный)
По условиям амортизации	Лизинг со стандартной амортизацией (финансовый). Лизинг с ускоренной амортизацией (оперативный)
По объему обслуживания	Чистый лизинг. Лизинг с полным набором услуг («мокрый») Лизинг с частичным набором услуг
По охвату рынка	Внутренний лизинг. Международный лизинг
По характеру лизинговых платежей	Лизинг с денежным платежом. Лизинг с компенсацией платежей товарами или услугами. Лизинг со смешанным платежом
По методу финансирования	Срочный лизинг. Возобновляемый лизинг

Исследуем *классификацию форм лизинга в Республике Беларусь*. Исследования показывают, что его можно разделить на два основных вида — финансовый и оперативный лизинг. При этом вид лизинга характеризуется сроком лизингового контракта, методом начисления амортизации, обязанностями сторон после окончания лизингового договора, методикой формирования лизинговых платежей. Все остальные особенности характеризуют лишь некоторые нюансы лизинговых сделок: например, количество участников сделки, ответственность за техническое обслуживание и ремонт транспорта, характер лизинговых платежей и др.

Согласно данной классификации и Положению о лизинге на территории Республики Беларусь, финансовым считается лизинг, при котором лизинговые платежи полностью возмещают лизингодателю не менее 75 % первоначальной стоимости техники. Обычно при этом происходит выкуп оборудования лизингополучателем по остаточной стоимости. Минимальный срок фи-

нансового лизинга — один год. При оперативном лизинге возмещается лишь часть стоимости оборудования и он возвращается лизингодателю, что позволяет сдавать его в лизинг многократно. По окончании договора оперативного лизинга лизингодатель имеет право реализовать лизингополучателю оборудование по заранее оговоренной цене (опцион на покупку), заключить договор лизинга с другим лизингополучателем, продать его другому субъекту хозяйствования.

В нашей республике в основном получил распространение финансовый лизинг. Это обусловлено рядом причин. Во-первых, вторичный рынок не дает возможности лизингодателю в короткие сроки реализовать использованное оборудование на западном рынке и, следовательно, оперативный лизинг является для лизингодателя операцией повышенного риска. По этой же причине банки предпочитают не кредитовать оперативный лизинг без предоставления дополнительных гарантий возврата кредита. Во-вторых, финансовый лизинг позволяет лизингополучателю выкупить технику в собственность, используя имеющиеся в стране налоговые льготы.

Как показывают исследования, из всех видов лизинга в Беларуси преобладает чистый лизинг, т.е. лизингодатель оказывает лизингополучателю финансовую услугу по приобретению объекта лизинга без дополнительного набора услуг. Сервисные услуги по гарантийному обслуживанию и ремонту оказывают, как правило, лизинговые компании, созданные при заводах-изготовителях (например, «МАЗ-контрактлизинг», «Беларустраторлизинг»). Однако потребность в полном лизинге испытывает большинство белорусских предприятий. Это касается таможенных, страховых, консультационных и других услуг. Следовательно, по мере развития лизингового рынка, лизинговые компании будут стремиться к оказанию как можно более полного спектра услуг для своих клиентов.

Принципиальное отличие данной классификации от существующих заключается в том, что, во-первых, лизинг рассматривается как вид инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме реализации договоров финансового или оперативного лизинга в зависимости от сектора рынка, на котором осуществляют свою деятельность участники договора лизинга. Во-вторых, государственный и региональный лизинг признаны как самостоятельные формы лизинга по отношению к собственнику и заказчику, так как, являясь собственником большинства производственных предприятий в Республике Беларусь, государство принимает участие не только в создании экономических условий проведения лизинговой операции и всевозможных методов ее регулирования, а

также выступает субъектом лизинговых отношений в роли лизингополучателя либо гаранта, предоставляя финансовые гарантии участникам лизинговых отношений.

В настоящее время требуют систематизации и классификации виды лизинговых платежей. На наш взгляд, они зависят от трех признаков: периодичности внесения, способа оплаты и метода начисления. Исходя из этого формируются и формы платежей, которые могут выступать, как отмечалось выше, в денежной форме, быть компенсационными (товарами, услугами) и смешанными (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Виды и формы лизинговых платежей на автотранспорте

Таким образом, учитывая современные процессы развития рыночной экономики, а также в связи со стремлением Беларуси к интеграции в мировую экономическую систему, эффективно функционированию лизинга в республике необходимо уделить очень серьезное внимание. Этому способствуют и явные преимущества лизингового механизма для предприятий. В конечном счете все это ведет к увеличению поступления валюты в бюджет страны.

Вместе с отмеченными достоинствами лизинга следует указать и на некоторые его *недостатки*:

♦ если оборудование взято в финансовый лизинг и с течением времени оно устарело до окончания действия лизингового догово-

ра, то лизингополучатель продолжает платить арендные платежи до конца контракта;

♦ при оперативном лизинге риск устаревшего оборудования ложится на арендодателя, который вынужден брать за это большую плату с лизингополучателя;

♦ в случае выхода оборудования из строя платежи производятся в установленные сроки независимо от состояния оборудования;

♦ если объектом лизингового договора является крупный и уникальный объект, то в связи с большим количеством субъектов арендной сделки подготовка договоров лизинга требует значительного времени и средств.

Далее будет рассмотрен зарубежный опыт лизинговой деятельности.

В экономически развитых странах (США, Великобритания, Германия, Япония и др.) лизинг является эффективным и гибким инструментом экономической политики государства. Подтверждением этому являются объемы лизинговых сделок в 2006 г. по континентам мира (рис. 1.3).

Общий объем лизинговых сделок составил почти 900 млрд дол. США.

Разработчики проекта «Концепция комплексного прогноза НТП Республики Беларусь на 2001—2020 гг.» констатировали, что только 4 % технологических процессов в промышленности Беларуси соответствуют мировому уровню, 79 % — это традиционный технологический уклад и 17 % — технологии реликтового уровня.

Для выхода из сложившейся негативной ситуации должны быть предприняты неотложные кардинальные меры прежде всего по выводу из хозяйственного оборота предприятий физически изношенного и морально устаревшего оборудования и ввода новых технологий, носителями которых являются современные основные средства. При высокой степени износа основных фондов ослабевает роль амортизационных отчислений как одного из основных источников инвестиций.

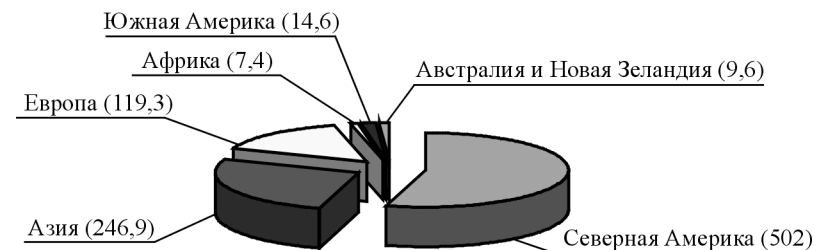


Рис. 1.3. Объемы лизинговых сделок в мире (млрд дол. США)

На основании анализа инвестиционного климата Республики Беларусь следует отметить, что за 2001—2006 гг. ситуация не изменилась в лучшую сторону. Таким образом, можно сделать вывод, что лизинг на сегодняшний день в отечественной экономике не получил должного распространения. Потенциал этого финансового механизма практически не используется.

Существует необходимость выявления причин такого положения вещей. В свете проведенного анализа попытаемся ответить на вопрос: нужен ли лизинг в принципе отечественной экономике.

В плановой экономике бывшего Советского Союза лизинг не был востребован по той причине, что субъекту хозяйствования не было необходимости находить рациональные схемы обновления средств производства. Переоснащение технического парка проводилось по разрядке плановых органов и отраслевых министерств. Централизованное снабжение не предусматривало поставку тех видов основных средств, которые были наиболее эффективны для конкретных проектов. В этих условиях существовала только одна форма финансирования инвестиций — регулируемая безвозмездная передача активов.

Основным критерием функционирования плановой экономики являлось удовлетворение возрастающих потребностей. В рыночной экономике таким критерием является достижение максимального экономического эффекта, выражающегося в конечном счете в максимизации прибыли. В этих условиях все субъекты хозяйствования, обновляя свои средства производства, пытаются найти схемы привлечения ресурсов, приводящие в конкретном случае к максимальному результату.

В многочисленных работах отечественных авторов, посвященных вопросам лизинга, делаются попытки уточнить значимость лизинга по сравнению с другими формами финансирования инвестиций. В качестве аргументов приводятся следующие *основные качественные преимущества лизинга*:

- ♦ налоговые льготы и другие инвестиционные стимулы, в частности, снижение риска морального износа активов за счет применения свободной амортизации объектов лизинга;
- ♦ лизинговые платежи не рассматриваются в качестве долга, а указываются в балансе как текущие расходы лизингополучателя, улучшая таким образом структуру баланса в части его ликвидности и повышая кредитоспособность лизингополучателя;
- ♦ обеспечивается полное финансирование привлечения активов (по сравнению с проектным кредитованием, когда средства можно привлечь лишь на 80—85 % требуемых инвестиций);

♦ гораздо проще получить активы на условиях лизинга, чем банковский кредит на приобретение основных средств, так как объект лизинга является собственностью лизингодателя;

♦ не требуется дополнительного обеспечения, так как объект лизинга является собственностью лизингодателя и обладает достаточной ликвидностью;

♦ лизинговые платежи производятся только после установки, наладки и пуска оборудования, следовательно платежи можно осуществлять из средств, поступающих от реализации проекта.

Руководители лизинговых компаний в качестве основных факторов, сдерживающих развитие лизинга в Республике Беларусь, называют низкую деловую активность и высокие процентные ставки на отечественном финансовом рынке. Для интенсификации развития лизинговых отношений в отечественной экономике некоторые специалисты предлагают внести изменения в действующую нормативную базу по вопросам лизинговых отношений для создания благоприятных условий развития рынка лизинговых услуг, в частности, искусственно снизить ставки по кредитам, выдаваемым лизинговыми компаниям для приобретения объектов лизинга.

Однако, как отмечают эксперты, за всю историю развития лизинговых отношений в Республике Беларусь создана одна из лучших нормативных баз по вопросам лизинговых отношений в странах СНГ. Так, существующие нормы свободной амортизации объекта лизинга и возможность полной амортизации за год являются практически беспрецедентными в мировой истории развития лизинговых отношений. Таким образом, искусственное повышение интереса к лизингу путем государственного вмешательства не приведет к положительному экономическому эффекту в рамках республики. Проблема лежит в несколько иной плоскости. Так, в условиях высокой инфляции и нестабильного обменного курса весьма проблематично, с одной стороны, накапливать и сохранять от обесценивания финансовые ресурсы (например, прибыль и амортизационные отчисления, кредитные ресурсы, сбережения домашних хозяйств, бюджетные средства), с другой стороны, просчитать эффективность самих инвестиционных проектов даже в краткосрочной перспективе.

Эффективность лизинга существенно снижается в условиях инфляции. Это происходит в результате формирования рыночных ставок за пользование заемными ресурсами как реальной ставки с корректировкой на среднегодовой уровень инфляции. При общем рассмотрении проблемы возврата лизинговых платежей не возникает никаких сложностей, так как при избавлении от инфляции



получаем реальную ставку, вполне покрываемую за счет дохода лизингополучателя при уровне рентабельности 10—15 %. Однако при просчете проектов возникают затруднения с покрытием первых лизинговых платежей. Так, при уплате первого лизингового платежа (срок уплаты которого наступает в пределах месяца с момента привлечения активов на условиях лизинга) влияние инфляции еще не успевает сказаться в достаточной степени. Поэтому реальная ставка за пользование ресурсами сравнима с номинальной и не может быть покрыта даже при уровне рентабельности в 30—35%. Таким образом, уплата первых лизинговых платежей сопряжена с дополнительными инвестициями для инициаторов инновационных проектов, что ограничивает применение лизинга при реализации последних.

Можно сделать вывод о том, что лизинговые отношения в Республике Беларусь имеют огромный потенциал для развития и могут выступить катализатором обновления технологической базы субъектов хозяйствования, о чем свидетельствует достаточно хорошо проработанная законодательная база в данной области.

В то же время реализовать этот потенциал в текущих экономических условиях не представляется возможным из-за узости сфер эффективного использования лизинга. Для того чтобы лизинг по примеру других стран стал инструментом экономического роста, необходимы положительные сдвиги в экономике в целом (стабилизация темпов инфляции, появление конкуренции на рынке капитала и т.д.).

Экономика Республики Беларусь стоит в настоящее время перед необходимостью широкомасштабного обновления основных фондов. Преобразование под воздействием научно-технического прогресса сферы производства и обращения, глубокие изменения экономических условий хозяйствования и финансовых источников развития вызывают необходимость использования лизинга для обновления материально-технической базы и модификации основных фондов различных форм собственности.

От скорейшего решения проблемы будет в значительной мере зависеть производство качественной, конкурентоспособной продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

## **Глава 2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ**

### **2.1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В национальной экономике, переживающей этап трансформации национальной модели в инновационную социально ориентированную, ведется интенсивный поиск сочетания рыночного механизма с новыми рычагами повышения эффективности и конкурентоспособности.

Некоторые ученые-экономисты предлагают создать новые комбинации на основе традиционного производственно-технологического подхода, учитывающего показатели технологической эффективности и качество создаваемой продукции. При этом для выявления степени координации типов продукции и типа рыночных условий происходило упрощение включаемых в анализ параметров для определения конкурентных преимуществ. Например, разработанная консалтинговой Бостонской группой схема на основе матрицы учитывает следующую закономерность: чем быстрее растет общий объем производства, тем ниже уровень средних издержек, и, как следствие, увеличиваются прибыль и рентабельность. Однако для реализации этой закономерности необходимо, чтобы предприятия завоевывали все большую часть рынка, только в этом случае будет обеспечено конкурентное преимущество. Но каждому участнику матрицы соответствуют различные стратегические ориентации. Наиболее перспективным является процесс движения от «дилемм» к «звездам». Другие направления развития являются менее перспективными или бесперспективными (движение процессов от «дилемм» к «мертвым точкам»).

Возможность векторной линейной разнонаправленности движения стратегии учитывает, во-первых, два главных аспекта деятельности предприятий — маркетинговые исследования и финансовое равновесие. Во-вторых, позволяет снизить издержки за счет внедрения технологических инноваций или модернизации.

В-третьих, обеспечивает конкурентоспособность не только за счет снижения издержек производства, но и за счет повышения качества услуг клиенту — все, что объединяется в современной трактовке свойств качества.

По мнению М. Портера, *рыночная доля компаний и рост отраслевого рынка является не единственным критерием* повышения конкурентоспособности. Ведь государство посредством регулирующих функций, выражающихся в направлениях государственной политики, может изменить правила конкуренции [36]. Поэтому все стратегии укладываются в три типовых варианта. Направления повышения конкурентоспособности сводятся либо к минимизации производственных затрат, либо к дифференциации продуктов, либо к концентрации деятельности предприятий на определенном сегменте рынка. *Минимизация издержек* и цен с помощью эффекта масштаба позволяет аккумулировать средства для реинвестирования, но не защищает от копирования таких приемов конкурентами. *Дифференциация продуктов* дает возможность сосредоточиться не на снижении затрат, а на удержании определенного круга покупателей. Однако уникальности продукта конкурент может противопоставить снижение цен на продукцию. *Концентрация на узком сегменте рынка* оставляет соперников за пределами сегмента, но способна вызвать две вышеназванные трудности.

В 1995 г. представители фирмы СФС М. Тресси и Ф. Вирсема предложили использовать методы, заключающиеся в возможности превращать собственную уникальную ценность предприятия в долгосрочную стратегию [37]. Развивая теорию предпринимательских экосистем, Дж. Мур предложил *сочетать конкуренцию и сотрудничество* различным предприятиям [38]. Он считал, что самое главное для предприятий — найти такую рыночную нишу, которая не тормозит рост компании и в то же время пространственно удалена от конкурентов. На стадии своего расширения такая экосистема будет укрепляться за счет создания благоприятного окружения поставщиков, потребителей и других участников бизнеса. При этом основой такой стратегии становятся более устойчивые производственные связи с партнерами, что способствует облегчению доступа организаций к экономическим ресурсам всех видов.

*Теория соконкуренции*, предложенная А. Бранденбургером и Б. Нейлбаффом, также направлена на решение дилеммы конкуренции и сотрудничества [39]. Эта модель является перспективной для социально ориентированной экономики, так как выигрыш от конкуренции получают все участники сделок.

Обобщенный в различных теориях подход к конкуренции как общеэффективному сотрудничеству дополняется в экономической теории представлением о том, что *выигрывать от конкуренции будут те, кто формирует рынки будущего и доминирует на них*. Этой точки зрения придерживаются экономисты лондонской школы бизнеса и Мичиганского университета. Так, существует множество фирм, отстающих от промышленных гигантов в традиционно экономическом представлении (по финансовым возможностям, качеству продукции, росту эффективности производства), но нацеленные на институциональные изменения и долгосрочное процветание, определяющие рынки сбыта будущего. В связи с этим в экономических науках появились термины «интеллектуальное лидерство», «стратегические намерения», «стратегическая архитектура». Важно не ограничивать стратегические цели имеющимися сегодня ресурсами, а как можно дальше отодвигать цели от ресурсов. К важнейшим условиям, способствующим развитию интеллектуального лидерства, относятся умение использовать базовые функциональные продукты и ключевые компетенции.

Если М. Портер считал, что конкурентоспособность заключается в решающем звене цепочки создания потребительских ценностей, то современный расширенный подход к социально-экономическим процессам включает в представление конкурентоспособности и сравнительных преимуществ *организационную структуру и предвидение изменений институциональной среды*, составляющих стратегическую архитектуру предприятий [40]. Развивая *идеи интеллектуального лидерства* для функционирующих предприятий национальной экономики, следует планировать использование инноваций не только в технологиях и продуктах (материально-вещественной форме), но и в структуре управления, организационной форме предприятий и в самой системе линейного эволюционного развития в непрерывных поэтапных изменениях в экономических отношениях. Другим фактором инновационно нацеленного предприятия является *расширение «электронной корпоративной культуры»*. Ее наличие усиливает преимущества предприятий, способствует автономизации рабочих мест, преобразованию корпоративной властной вертикали в горизонтальные отношения, повышает эластичность бизнеса, что особенно важно в условиях неопределенности рыночной среды.

Управление как способ воздействия на социально-экономические процессы должно соответствовать особенностям институциональной среды. Важность институциональных аспектов по сравнению с традиционно экономическими параметрами развития подтверждается «узостью» субъектов и связей, подчиненных рыночным законам.

Допущение о полном охвате экономики рыночными отношениями в современных условиях является научной абстракцией. В микроэкономике анализируются ситуации, которые характеризуют *отклонения от действия рыночного механизма* (олигополии, чистые монополии, естественные монополии, внешние эффекты и общественные блага, асимметричность рыночной информации и другие провалы рынка).

В экономической теории под внешними эффектами, или экстерналиями, понимают побочный эффект, влияющий на экономическое положение тех индивидов, которые не участвуют в сделке (другими словами, не являются ни продавцами, ни покупателями). Особенности проявления внешних эффектов состоят в том, что: они распределяются неравномерно между экономическими субъектами; они не учитываются системой цен; порождают проблемы, которые нередко усиливаются или накапливаются (проблемы использования человеческого капитала, экологические проблемы, социальные и др.).

Выделяют следующие виды внешних эффектов: потребительские, технологические и денежные. *Потребительский внешний эффект* возникает в том случае, когда невозможно отделить полезность потребляемого блага для одних индивидов, выражающуюся прямой функциональной зависимостью от индивидов, для которых эта полезность выражается обратной функциональной зависимостью. *Технологический внешний эффект* возникает на основе существования технологической зависимости между выпуском благ одного экономического агента от объема производства другого экономического агента. *Денежный внешний эффект* возникает вследствие влияния на величину дохода или издержек одного агента ценовой политики и других приемов конкуренции другого экономического агента.

Последствия проявления внешних эффектов отражаются на показателях конкурентоспособности: неравномерное распределение издержек и выгод между субъектами ведет к несовпадению общественных и частных издержек и выгод; неэффективное распределение ресурсов ведет к прямому росту издержек и снижению качества продукции; производство слишком малого или слишком большого (в соответствии с общественной потребностью) количества товаров сказывается на перспективах завоевания рынков сбыта.

Причинами возникновения внешних эффектов являются дефекты рыночного механизма (невозможность достижения равновесия, способствующего эффективному распределению ресурсов), а также функционирование достаточно развитого рынка одних

благ и отсутствие рынка других. Это значит, что в производстве или потреблении используется бесплатный ресурс. Таким внешним эффектом нередко выступает человеческий капитал, воспроизводство которого в значительной степени осуществляется вне рыночных отношений (семья, школа).

Возможные нарушения действия рыночного механизма приводят к необходимости государственного вмешательства. Различные варианты учета внешних эффектов преследуют общую цель — субъекты, производящие внешние эффекты, должны учитывать внешние затраты или получать компенсацию за внешние выгоды. Способы государственной регламентации включают корректирующий налог для тех предприятий, которые производят отрицательные внешние эффекты, и субсидии — для тех, кто производит положительный внешний эффект. Действие эффекта устраняется путем изменения цены благ. Существуют также способы интернализации внешних эффектов (превращение внешнего эффекта во внутренний), т.е. способы заставить лицо считаться с теми внешними эффектами, которые оно порождает своей деятельностью. Например, объединение субъектов, связанных внешним эффектом.

Объединение субъектов в рамках одной производственной единицы имеет ограничения. Такое объединение возможно на основе производства технологических внешних эффектов. Тогда производимый внешний эффект исчезает, так как затраты на него преобразуются во внутренние и включаются в частные издержки производства. Границы интеграции производства независимо от формы (вертикальная, горизонтальная, конгломератная) будут определяться условиями максимизации совместной прибыли.

Нарушения рыночного механизма приводят к *необходимости государственного вмешательства в экономику* с целью выравнивания или сглаживания институциональной среды. Вмешательство государства проявляется в следующих направлениях:

- ♦ устанавливает экономические «правила игры», закрепляя нормативные акты, регламентирующие поведение агентов во всех сферах хозяйственной жизни;
- ♦ косвенно воздействует на уровень экономической активности через налогообложение и государственные расходы;
- ♦ обеспечивает перераспределение национального дохода;
- ♦ косвенно или прямо контролирует цены и обменные курсы валют;
- ♦ реализует функции собственника на государственных предприятиях.

Конкретно деятельность государства в микроэкономике сводится к следующему. Кроме необходимости вмешиваться в дея-

тельность монополий в случаях, когда монополист сокращает объем производства с целью увеличения цены на свою продукцию, государство регулирует также и естественные монополии путем установления фиксированных цен на их продукцию и услуги. Также государство стимулирует рост эффективности производства и развитие технологии в случаях, когда предоставляет монопольные права отдельным экономическим субъектам в порядке защиты авторских прав. Государство, с одной стороны, ограничивает деятельность монополий, а с другой — искусственно создает их, юридически оформляя и защищая право собственности на изобретение.

Когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование ресурсов, говорят о неудачах (провалах) рынка. Мерами экономического воздействия государства на рыночное равновесие можно рассматривать налоги, дотации и установление фиксированных цен.

Проявление внешних эффектов также свидетельствует о провалах рынка. Процесс производства или потребления некоторых товаров и услуг сопровождается полезными или вредными эффектами, которые испытывают на себе субъекты непосредственно не участвующие в этих процессах. Участники рыночных сделок при определении объемов производства, потребления, продаж или покупок не принимают во внимание внешние эффекты и соответственно затраты на них.

Последствиями накопления внешних эффектов является перепроизводство товаров и услуг в случае возникновения отрицательных внешних эффектов или недопроизводство товаров и услуг при возникновении положительных внешних эффектов. Примерами производства товаров с отрицательными внешними эффектами может служить загрязнение окружающей среды (воздуха, почвы и водоемов), курение в общественном месте и т.д. Положительными внешними эффектами сопровождается развитие образования, благоустройство улиц и домов, прививки от инфекционных заболеваний и т.д. Меры воздействия государства на рыночное равновесие включают запрещение производства общественно вредного товара, установление предельно допустимых норм загрязнения окружающей среды вредными веществами, введение платы за выбросы, налоги и лицензирование деятельности. Если производство или потребление товара сопровождается положительными внешними эффектами, государство может установить дотации и субсидии, а также льготы при уплате налогов.

Несостоятельность рыночного механизма связана также с *производством общественных благ*. Основные свойства общественных

благ — отсутствие соперничества и неисключаемости в потреблении — способствуют их коллективному потреблению. Чем количественно больше группа потребителей общественных благ, тем выше удельный вес в этой группе «безбилетников» и больше эффект растрачивания благ (неэффективное потребление). Проблема «безбилетника» приводит к тому, что производство чисто общественных благ ниже эффективного. Кроме чисто общественных благ в рамках общественного сектора производятся и смешанные блага (услуги здравоохранения, образования и т.д.). Лишь для небольшого числа общественных благ применимы оба названных свойства. Во многих случаях вопрос об отнесении товара или услуги к чисто общественным благам остается вопросом о степени ответственности этим свойствам. Смешанные блага могут быть как общественным, так и частным товаром (например, дороги). Поэтому в современной рыночной экономике общественный сектор гораздо масштабнее размеров производства чисто общественных благ.

Следующая разновидность рыночной неудачи связана с *несовершенством информации* об экономических характеристиках благ и услуг, которая влияет на принятие рациональных решений индивидами. Другими словами, рынок представляет собой информационную систему, в которой цены и другие экономические характеристики являются параметрами необходимой информации. Однако только рынок совершенной конкуренции отличает симметричное распределение информации, полная информированность продавцов и покупателей об альтернативных издержках и выгодах на основе рыночных цен.

Потребители и производители в условиях рынка сталкиваются с неопределенностью и риском. Для снижения риска, более полного учета затрат и равномерного распределения односторонних преимуществ (выравнивание асимметричности информации) постепенно сформировался страховой рынок, а в рамках государственного сектора функционирует и развивается транзакционный сектор. Развитие сектора услуг, регулирующего защиту прав потребителей и производителей, способствует приближению рыночных цен к объективным экономическим параметрам товаров и услуг (качеству, полным издержкам и выгодам).

Кроме ковенного регулирования эффективного распределения ресурсов государство обеспечивает социальную справедливость. Распределение доходов, обусловленное действием рыночных сигналов, может не соответствовать представлениям общества о социальной справедливости. Поэтому в рамках социальной политики государство участвует в снижении дифференциации доходов на рынке труда. С целью предотвращения социально неприем-

лемой дифференциации доходов государство использует финансовые и ценовые инструменты.

Таким образом, в современных условиях государство представляет собой активно действующего экономического субъекта, осуществляющего государственное предпринимательство, а также экономические функции, призванные решать две взаимосвязанные проблемы. С одной стороны, обеспечивать эффективное функционирование рыночного механизма, а с другой — сглаживать социально-экономические проблемы и развивать конкурентные преимущества. Меры государственного вмешательства должны ограничиваться косвенными экономическими инструментами и не подменяться прямыми административными методами. Поэтому государственное вмешательство должно корректировать рыночный механизм, ослаблять или усиливать последствия взаимодействия рыночных субъектов, но прежде всего корректировать конкурентные преимущества национальной экономики за счет выравнивания институциональной среды и снижения оппортунистического поведения субъектов.

Нахождение оптимального сочетания масштабов общественного и частного сектора достигается путем разгосударствления экономики (поощрение конкуренции и либерализации вплоть до приватизации и денационализации государственной собственности).

Базовая макроэкономическая модель характеризует зависимость совокупного спроса и предложения и используется для того, чтобы показать, каким образом реальный объем производства, уровень цен и занятость подвергаются влиянию таких факторов, как налоги, денежная масса и изменения в технологии. В экономической политике эта модель выполняет важную роль для политических и институциональных решений. Нисходящий наклон кривой спроса на товары и услуги зависит от эффектов процентной ставки, богатства и импортных закупок. Совокупное предложение показывает объем продукции, произведенной в экономике при каждом возможном уровне цен.

Кривая совокупного предложения не линейна, она приближается к вертикальной линии по мере того, как экономика решает проблему полной занятости и роста квалификации человеческого капитала. Когда уровень производства значительно ниже потенциального уровня ВВП при полной занятости, кривая совокупного предложения достаточно полого. Когда объем производства приближается к уровню полной занятости (к потенциальному объему производства) и это развитие сопровождается ростом цен, кривая предложения принимает вертикальный вид.

Кроме цены на объем производства, описываемый кривой предложения, влияют производственно-экономические и институциональные неценовые факторы: изменение цен на ресурсы, производительность труда, размеры взимаемых налогов с предприятий (налоговое бремя) и размеры предоставляемых субсидий, которые дополняются рядом факторов, внешних для инвестирования бизнеса: международные факторы (колебания валютного курса, развитие внешней торговли), ожидания всех субъектов в экономике (домашних хозяйств, бизнеса, государства) и др. Когда в экономике наблюдается спад, рост совокупного спроса будет в первую очередь воздействовать на производство.

Экономический подъем в модели отражает кривая совокупного предложения, которая приобретает вид вертикальной прямой. В этих условиях изменения в совокупном спросе оказывают незначительное влияние на производство и значительное — на цены. *Макроэкономическое регулирование конкурентных преимуществ* нередко искажается *ростом административной ренты*, которая способствует неэффективному перераспределению производственных, организационных и интеллектуальных ресурсов. Возникновение административной ренты и отрицательных внешних эффектов от бюрократических сделок *основаны на социальном явлении коррупции* среди административных субъектов.

Исследование проблем социально-экономических истоков коррупции позволяет определить ее причины и условия, что будет способствовать уточнению направлений по устранению или ослаблению негативного влияния детерминант коррупции. Общеизвестно, что сложившаяся и функционирующая социально-экономическая система общества предопределяет (детерминирует) причины и условия преступности, в том числе и коррупции, а также пределы и возможности противодействия ей.

Современный экономический подход расширил границы экономических отношений за счет учета изменений институциональной структуры в процессе воспроизводства. Современный институционализм не рассматривает собственно правовые нормы, однако он служит одним из наиболее существенных интерпретаций возможных последствий от реализации норм и юридических институтов в конкретной экономике. Применение экономических моделей за пределами чисто экономической сферы (так называемый экономический империализм) может быть особенно продуктивным при анализе последствий применения тех правовых норм, которые влияют на распределение и перераспределение доходов. Исследование правоотношения по подобию экономической сдел-

ки позволяет выявить свойства субъектов, объект и предмет, не учитываемые правовым подходом. Следовательно, обогатить и расширить меры противодействия негативным тенденциям за счет дополнения правовых мер мерами государственного экономического регулирования той области отношений, которые могут трансформироваться в коррумпированные.

Основной причиной возникновения внезаконных отношений является трудность структурирования реализации норм на основе принципа равномерности (когда действующие нормы являются не только всеобщими, но и, с точки зрения социального поведения, унифицированными) и неконкурентности (когда может возникнуть неоднозначность в исполнении норм и правил). Особенно это актуально для транзитивной экономики, характеризующейся массивом старых и вновь принятых норм. Сфера должным образом неурегулированных отношений способствует формированию лагун (правовых ниш или ценностно-нормативного вакуума) в законе, которые модернизируют поведение экономических субъектов, рождая институциональные ловушки. Под институциональными ловушками в экономике понимают неожиданные результаты и негативные последствия макроэкономических решений как последствия игнорирования институциональных ограничений. Институциональные ловушки благоприятствуют развитию внезаконной и криминальной экономики, устойчивости воспроизводства которой способствует коррупция.

Характерными негативными макроэкономическими чертами коррупции, влияющими на результативность деятельности предприятий, являются:

♦ тенденция к локализации отношений по принципу сетевых. Под внезаконной сетью понимается совокупность устойчивых контактов с сознательным ограничением круга агентов для перераспределения доходов с образованием административной ренты на основе привилегированности и нарушения универсальности и всеобщности правовых норм;

♦ ограничение числа участников предприятия, усиление тенденции к локализации и игнорирование интересов других экономических субъектов означает, что коррупционные сделки, как правило, сопровождаются отрицательными внешними эффектами. Они возникают как на основе роста издержек для «третьих лиц», так и на основе необоснованного и незаконного перераспределения доходов;

♦ воспроизводство отношений коррупции рождает неуважение и нигилизм к институциональным рамкам правовых норм, что ведет к росту в экономике такого вида трансакционных издержек,

как издержки оппортунистического поведения, и увеличивают асимметричность информации;

♦ факт коррупционной сделки означает, что правоотношение по исполнению норм закона трансформируется в рыночную сделку, а следовательно, рыночные институты начинают проникать в те сферы, которые характеризуют не горизонтальный гражданский срез экономической системы, а иерархический вертикальный, так как неотъемлемым субъектом коррупционной сделки выступает бюрократ — носитель государственных властных полномочий. Последствием роста коррупции для экономики является нарушение баланса между социальными государственными и рыночными институтами.

Локализация отношений субъектов коррупционной сети дает основание трактовать данный вид внезаконного или криминального обмена как устойчивый сегмент экономики, что означает превращение одновременных актов нарушения норм с целью извлечения выгоды в организованную управляемую структуру, которая составляет содержание институциональной среды коррупции. Обособленный характер такого вида институциональной среды означает переориентацию ценностных установок участников сделки (полезности, морали, принуждения), а также занижение влияния формальных норм и усиление неформальных отношений.

Последствиями коррупционной сделки является трансформация части доходов экономических субъектов (физических и юридических лиц) в административную ренту, которую получает бюрократ за выполнение служебных обязанностей или, наоборот, за невыполнение таковых либо при создании дополнительных привилегий и льгот. Кроме того, использование властного служебного положения в корыстных целях дискредитирует государство в глазах граждан, так как бюрократ выступает элементом макроэкономического субъекта — государства. Расширенное воспроизводство коррупционных сделок может способствовать формированию экономической угрозы национальной безопасности в случае развития институциональной среды коррупции, которая мультиплицирует внезаконную экономическую деятельность и насилие.

Трудность выявления фактов коррупции связана с рядом причин. Не поддается точному исчислению размер ущерба индивидуальных субъектов, юридических лиц и государства. Статистическому учету поддается лишь явный материальный ущерб. Часть ущерба увеличивает размер трансакционных издержек (издержек защиты прав собственности), которые до настоящего времени не имеют экономического способа исчисления. Кроме экономической формы затрат в экономике коррупция способствует возник-

новению социального эффекта от сужения сферы экономических отношений за счет локализации сегмента отношений с последующей трансформацией во внезаконные и криминальные отношения. Субъекты этих отношений не заинтересованы в обнаружении факта коррупции. При этом четко прослеживается обратная зависимость между выявлением фактов коррупции и глубиной криминальности фактической сделки. Легче и чаще выявляются единичные коррупционные сделки. Ведь притязания бюрократов не ограничиваются получением взяток, а нередко участием бюрократа в числе учредителей крупных акционерных предприятий.

Таким образом, в коррупционной сети происходит сращивание субъектов, осуществляющих легальную деятельность, внезаконную и субъектов — полномочных представителей государства. Возникновение сегмента коррупционных отношений означает локальное неформальное внезаконное перераспределение доходов на основе снижения рисков обнаружения и выявления коррупционной сделки. Сращивание субъектов-участников сети усложняет выявление факта коррупции и аналогично выявлению сговора в случае поведения олигополий.

От того, какова будет иерархическая субординация, степень взаимодействия, партнерства и сосуществования в рамках объективно необходимого централизованного управления и рыночного саморегулирования в переходной экономике, зависят масштабы расширения или ограничения коррупции и масштабы X-неэффективности производства. Особенно благоприятную почву для коррупции в период реформирования экономики создает перераспределение первоначально зафиксированных институтом собственности прав, которые реализовываются неравномерно различными субъектами экономики (не развился в достаточной мере в соответствии с действующими рыночными институтами горизонтальный уровень системы этих прав). В связи с этим следует согласиться с мнением В. Полтеровича, который утверждает, что «любые реформы, вообще говоря, создают дополнительные возможности для присвоения ренты и тем самым потенциально таят в себе опасность роста коррупции, а не ее снижения» [41]. При этом следует учитывать, что в сферах управления производством, распределением и перераспределением государственным служащим (чиновникам) предоставлены широкие полномочия.

Бюрократизм присущ государственному аппарату любого общества. Однако в переходной экономике бюрократия имеет объективные предпосылки для своего развития и укрепления в условиях отмены ряда старых институтов и введения формальных рыночных, что повышает в обществе влияние неформальных ин-

ститутов, которые устойчиво развиваются на основе экономического интереса и сохранения статуса служебного или должностного лица. Коррупция представляет собой специфическую форму обмена прав, льгот, преимуществ, имеющихся в арсенале полномочий служебного лица, на материальные блага или услуги, находящиеся в собственности, управлении, распоряжении физического или юридического лица.

Предоставляемые взяткодателя права или освобождение его от исполнения обязанностей в ценовом эквиваленте, как свидетельствует судебная практика, оцениваются значительно дороже, чем материальные блага, услуги, приобретенные взяткополучателем.

Обмен прав (преимуществ, льгот, освобождение от обязанностей, сокращение ресурса времени) на материальные блага или услуги, производимых при даче/получении взятки, характеризуется не только противоправностью, но и неэквивалентностью. Неэквивалентность обмена при этом тем не менее позволяет получать обеим сторонам (взяткодателя и взяткополучателя) экономическую выгоду в материальной и нематериальной форме за счет упущенной выгоды «третьих лиц» (так в экономике определяются субъекты, не участвующие в сделке, но на которых распространяется эффект от заключенной сделки). При этом обмен осуществляется как по инициативе взяткодателя, так и взяткополучателя при взаимном согласии. Исключение составляют случаи вымогательства взятки, когда физическое или юридическое лицо ставится в такие условия, что вынуждено предоставить в виде взятки меньший объем благ, чтобы не потерять значительно больший. В случаях вымогательства взятки взяткодатель ставится в условия крайней необходимости — потери менее значимых благ, ценностей для предотвращения угрозы более значимых потерь. Поэтому он, кстати, и освобождается от ответственности.

Обмену прав, которые находятся в распоряжении служебного лица, на материальные ценности и услуги, имеющие материальную ценность, способствует сложившаяся в социально-экономической практике разрешительная система. Разрешительная система предполагает усмотрение (субъективное мнение) должностного (служебного) лица о целесообразности представления тому или иному физическому либо юридическому лицу конкретных прав (правомочий) либо освобождение его от обязанностей. При этом (служебное) лицо должно представлять конкретному субъекту определенные права или освобождать его от обязанностей, как правило, от имени государства или определенного государственного органа безвозмездно либо за определенную плату (пошлину)

в доход государства или государственной организации. При взяточничестве же с субъекта взыскивается определенная оплата в пользу служебного лица за права, которые должны представляться субъекту безвозмездно или за более низкую стоимость (пошлину).

Следовательно, коррупция паразитирует на присвоении экономических ценностей государства (общественных благ и услуг) посредством их обмена на материальные ценности или услуги физических или юридических лиц. Условием же, способствующим коррупции, выступает сложившаяся разрешительная система, презумирующая усмотрение служебного (должностного лица) и выступающая как властный ресурс. Поэтому коррупцию можно рассматривать как процесс обмена властного ресурса на материальные ценности или услуги имущественного характера.

В связи с тем, что права, как и любое экономическое благо, подлежат обмену, т.е. имеют качества товара, они могут рассматриваться в качестве предмета взятки. Несмотря на то, что в судебной практике вопрос о признании предметов взяточничества отдельными видами интеллектуальной собственности является спорным, авторы исходят из социально-экономической практики обмена материальных объектов собственности на определенные виды интеллектуальной собственности. По этой причине интеллектуальная собственность (например, право на авторство, льгота по налогообложению, право на получение более высокой пенсии) может рассматриваться в качестве предмета взятки (естественно, с учетом конкретных обстоятельств дела).

Таким образом, получение взятки, т.е. принятие должностным лицом материальных ценностей либо выгод неимущественного характера, предоставляемых исключительно в связи с занимаемым этим лицом должностным положением за покровительство или попустительство по службе; благоприятное решение вопросов, входящих в его компетенцию, за выполнение или невыполнение в интересах дающего взятку какого-либо действия, которое это лицо должно было или могло совершить с использованием своих служебных полномочий, с экономико-правовой точки зрения представляет собою неправомерный (преступный) обмен прав (интеллектуальной собственности) на материальные блага.

В Законе Республики Беларусь от 20.07.2006 г. «О борьбе с коррупцией» дано следующее определение коррупции. Коррупция — это умышленное использование государственным должностным или приравненным к нему лицом либо иностранным должностным лицом своего служебного положения и связанных с ним возможностей, сопряженное с противоправным получением имущества или другой выгоды в виде услуг, покровительства, обещания

преимуществ для себя или для третьих лиц, а также подкуп государственного должностного или приравненного к нему лица либо иностранного должностного лица путем предоставления им имущества или другой выгоды в виде услуги, покровительства, обещания преимуществ для них или для третьих лиц с тем, чтобы это государственное, должностное или приравненное к нему лицо либо иностранное должностное лицо совершили действия или воздержались от их совершения при исполнении своих служебных (трудовых) обязанностей.

Коррупция как социально-правовое явление объединяет комплекс общественно опасных деяний, характеризующихся подкупом и продажностью государственных и иных служебных лиц, корыстно использующих официальные служебные полномочия в целях удовлетворения личных, узкогрупповых или корпоративных интересов. Нарушая нормальное функционирование экономики, управления и контроля, коррупция создает экономические угрозы и способствует возникновению отрицательных внешних и социальных эффектов. За последние 5 лет статистические показатели преступности, связанной с коррупцией в Беларуси, составляют 5,7 % в общей структуре преступности. Следует отметить, что тенденция преступлений с признаками коррупции характеризуется хотя и незначительным, но постоянным ростом. По данным исследований, в России преступность, связанная с коррупцией, сокращается, хотя уровень ее высокий. Так, М. Королева пишет, что обращает на себя внимание тот факт, что на фоне общего сокращения количества лиц, совершивших преступления с использованием своего служебного положения за 2003—2005 гг. (35,9 %), число сотрудников правоохранительных органов, совершивших такие преступления, возросло за тот же период на 63,4 % [42, с. 107].

В Республике Беларусь, как отметил В. Сукало, больше чем в 2 раза увеличились нарушения сроков по таким очень актуальным категориям дел, как дела по жалобам на действия государственных органов и их должностных лиц, ущемляющих права граждан, в то время как средний показатель по всем делам, которые находились в производстве свыше двух лет и до 6 месяцев возросло на 17 %, а от 6 месяцев до 1 года — на 40 % [43, с. 107]. Приведенные данные, если прямо не свидетельствуют о коррупции, то их можно рассматривать как вероятное проявление корпоративности и нарушение Директивы Президента Республики Беларусь от 27.12.2006 г. № 2 «О мерах по дальнейшей де бюрократизации государственного аппарата».

Согласно перечню, утвержденному Прокуратурой МВД и КГБ Республики Беларусь 05.04.2007 г., к коррупционным преступле-



ниям относятся: хищение путем злоупотребления служебными полномочиями (ст. 210 УК), контрабанда, совершенная должностным лицом с использованием своих служебных полномочий (ч. 3 ст. 228 УК), легализация («отмывание») материальных ценностей, приобретенных преступным путем (ч. 2 и 3 ст. 235 УК), финансирование террористической деятельности должностным лицом с использованием своих служебных полномочий (ч. 2 ст. 290-1 УК), злоупотребление властью или служебными полномочиями (ч. 2 и 3 ст. 424 УК), бездействие должностного лица из корыстной или иной личной заинтересованности (ч. 2 и 3 ст. 425 УК), превышение власти или служебных полномочий (ч. 2 и 3 ст. 426 УК), служебный подлог (ст. 427 УК), незаконное участие в предпринимательской деятельности (ст. 429 УК), получение взятки (ст. 430 УК), дача взятки (ст. 431 УК), посредничество во взяточничестве (ст. 432 УК), принятие незаконного вознаграждения (ст. 433 УК), злоупотребление властью, превышение власти (ст. 455 УК) [43, с. 5]. Типология преступлений и правонарушений, объединяемая содержанием коррупционной сделки, свидетельствует о постоянном росте трансакционных издержек и неэффективном перераспределении доходов экономических субъектов.

Таким образом, рост издержек спецификации прав собственности и размер административной ренты являются теми негативными явлениями, которые ведут к росту отрицательных внешних эффектов денежного, технологического и производственного вида, росту издержек перераспределения, что влияет на среднеотраслевые затраты производства, качество и количество выпускаемой продукции, т.е. в конечном счете на конкурентные преимущества экономики.

## **2.2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ**

Рассматривая экономическую роль государства в повышении конкурентоспособности национальной экономики, необходимо принять во внимание специфические особенности страны, ее традиции, но, прежде всего, должны быть учтены общие тенденции современного мирового развития, становления постиндустриального общества, в ходе которого меняется роль государства, требуется переосмысление традиционных представлений этой проблемы.

Реформирование государственной собственности требует особого внимания к теоретическому обоснованию необходимости

этого процесса, развитию на этой основе государственного и частного предпринимательства. Промышленно развитые страны широко используют государственные предприятия как инструмент повышения конкурентоспособности национальной экономики, модернизации производства и развития отраслей, определяющих научно-технический прогресс, для преодоления диспропорций в экономике и поддержания занятости населения. Это явление необходимо учитывать при разработке стратегии и тактики преобразований государственной собственности в условиях трансформации экономики.

Неоклассическая экономическая доктрина, оказывающая большое влияние на экономическую политику во многих западных странах, исходит из необходимости освободить государство от несвойственных ему функций, одной из которых и считается предпринимательство. Но есть и сторонники государственного предпринимательства, которые полагают, что данная деятельность для государства вполне органична.

Значение государственного сектора в экономике оценивается, как правило, по следующим параметрам: доля в общей численности занятых в экономике; валовые капитальные вложения в основные фонды; доля в чистой или условно чистой продукции. Оценка по данным параметрам может осуществляться как на уровне отраслей, так и в рамках предпринимательского сектора и всего национального хозяйства в целом.

Существуют общие закономерности в развитии предпринимательства, но в различных странах они проявляются по-разному. Рассмотрим роль государственных предприятий в экономике промышленно развитых стран.

В основе социально-экономической структуры США лежит принцип индивидуализма и личной свободы, предприимчивости и опоры на собственные силы. Эти принципы складывались исторически в течение нескольких столетий. Еще Ф. Энгельс подчеркивал, что США основаны мелкими буржуа и крестьянами, безавшими от европейского феодализма с целью учредить чисто буржуазное общество. С понятием свободы у американцев связано отношение к собственности. Вот почему американцы очень настороженно относятся к национализации и созданию государственной собственности в производственной сфере. В представлении американцев лучшее правительство то, которое правит меньше, лучшая собственность — частная.

Американское правительство на протяжении всей истории создавало предпринимательский климат и помогало в создании производственной инфраструктуры. Через концессии, гранты спе-

циальных привилегий, капитальные вложения правительство содействовало созданию колониальных доков, соляных рудников, мельниц, лесопилок, в XIX в. — больших дорог, каналов и железных дорог. В XX в. тарифы, квоты, сбытовая регламентация, ценовая поддержка, федеральные займы и заемные гарантии, субсидированное страхование и особые налоговые ограничения — все это в совокупности и порознь продолжало американскую традицию общественного содействия частным предпринимателям. США, практически, не шли путем создания государственных предприятий, хотя отступление от данной политики имело место во времена президента Ф. Рузвельта в 30—40-е гг. XX в., а в 60—70 гг. XX в. начался процесс дерегулирования и сокращения регулирующих органов. Если в начале XX в. в США их было меньше десятка, то в 80-х гг. XX в. — почти меньше 100. В Соединенных Штатах Америки государство стимулирует развитие инновационной инфраструктуры, обеспечивающей высокую степень реализации новаций, создаваемых в научной сфере. Особенностью функционирования такой структуры является всемерное содействие развитию венчурных фирм, специфика которых состоит в высоком риске, но и высокой прибыльности в случае успеха. Норма прибыли может достигать до 1000 %. В США использование венчурного капитала в секторе высоких технологий гораздо выше, чем в странах Западной Европы и Японии.

Исходя из важности и значимости отраслей инфраструктуры, требующей значительных затрат при медленной оборачиваемости капитала, государство и сегодня берет на себя основную долю расходов по ее поддержанию и развитию. На сегодняшний день государственный предпринимательский сектор в США был и остается наименьшим из ведущих промышленно развитых стран.

В Германии доминируют предприятия регионального (земельного) масштаба. Государственные предприятия в Германии вместо максимально возможной прибыли (цели частных предприятий) преследуют другие цели:

- ♦ обеспечение населения в достаточном объеме социальными и культурными учреждениями, убытки от деятельности которых покрываются из бюджета. Сюда относятся театры, библиотеки, больницы, коммунальный транспорт;
- ♦ обеспечение достаточного объема жизненных продуктов и услуг по ценам, лишь покрывающим издержки, например, газом, водой;
- ♦ уничтожение частной монополии на предложение определенной продукции или услуг путем организации собственного альтернативного предложения этой продукции или услуг при

ограниченных целях получения прибыли. Например, ликвидация монополии на телефонную связь.

Это традиционные цели создания государственных предприятий в Германии. Однако в условиях обострения международной конкуренции, высокой безработицы, низких темпов экономического роста, ухудшения состояния окружающей среды функции государственных предприятий расширяются. По словам немецкого ученого-экономиста Р. Айхорна, государственные предприятия становятся проводниками технического прогресса и поставщиками новейших видов продукции. Государственный сектор ФРГ на федеральном, земельном и местном уровнях выполняет разные задачи. На местном и земельном уровнях выполняются функции уборки мусора, организации работы здравоохранения, образования и жилищного хозяйства, газо- и электроснабжения, транспортного обеспечения, дорожного строительства и др. На федеральном уровне госсектор удовлетворяет комплекс социальных, экономических требований и служит важным средством для достижения специфических целей и задач в области инфраструктуры, социальной и промышленной политики. На начало 1990-х гг. общий вклад государственного сектора в экономику ФРГ составил 11,1 %, что на 2,9 пункта ниже, чем в начале 1980-х гг. [45].

В качестве отличительной черты развития государственного сектора в 1980—1990 гг. во Франции можно выделить высокий уровень международной деятельности, участия в конкурентной борьбе на внешних рынках, что в 1970-х гг. было характерно только для фирмы «Рено». Тенденция к интернационализму крупных групп государственных предприятий стала источником приобретения долей участия, зачастую весьма значительных, в зарубежных промышленных и финансовых компаниях. Вследствие интернационализации объединения государственных предприятий располагают многочисленными зарубежными дочерними компаниями. В начале 1990-х гг. 1/3 занятых в государственном секторе промышленности работало за границей. И эти цифры растут.

Наряду с международной экспансией госсектор развивает деятельность и во внутренней экономике путем стимулирования капитальных вложений, осуществляя структурную перестройку и модернизацию производства на базе высоких технологий, поощрения развития наукоемких, высокотехнологичных отраслей, определяющих научно-технический прогресс, а также не в последнюю очередь поддержания занятости. В состав государственного сектора Франции входят такие мощные многоотраслевые группы, как «Юзинор—Сасилор» (черная металлургия), «Пешине» (химическая промышленность), «СЕА—Индустри» (атомная энергети-

ка), «Дассо» (авиастроение и космическая промышленность), «Рено» (автомобилестроение) и «Бюль» (электротехника) [46].

Основой государственного сектора Франции, остаются, как и в 1960—1970-х гг., крупные национальные предприятия инфраструктуры: «Электристити де Франс», «Газ де Франс», Национальное общество железных дорог, Автономное управление парижским транспортом, «Эр-Франс» и «Эр-Интер» в авиасообщении, почта и «Франс-телеком». Доля государственной собственности и в отраслях инфраструктуры составляла 75 % и более.

Италия входит в группу стран, где хозяйственная роль государственного сектора наиболее существенна (19,3 %). Функционирование государственных предприятий подчинено общенациональным целям: осуществление капитальных вложений в ключевые отрасли промышленности; создание промышленных предприятий на юге Италии, страдающей от избытка рабочей силы и недостаточности рабочих мест; поощрение экспансии национальной промышленности на внешнем рынке.

В современных условиях меняются цели и приоритеты в государственном предпринимательстве. В условиях интернационализации хозяйственной жизни центр тяжести в государственном предпринимательстве Италии смещается на вывод предприятий на мировой рынок и их поддержку, т.е. в последние годы имеет место поощрение экспансии отечественной промышленности на внешних рынках с помощью государства.

Сегодня задачи государственных предприятий усложнились. Являясь по своей сути инструментами обеспечения эффективности экономики, но будучи низко рентабельными или нерентабельными вовсе, они превратились в сектор, неэффективность которого сказывается на экономике в целом. В связи с этим правительство Италии пытается улучшить положение госсектора за счет структурной перестройки. С целью стимулирования экономического роста, сохранения и создания рабочих мест поощряется привлечение транснациональных корпораций в итальянскую экономику.

По уровню хозяйственной значимости государственного сектора Великобритании входит в группу с минимальным вкладом государственного сектора в экономику (4,5 %). В Великобритании государственные предприятия концентрируются прежде всего в секторах инфраструктуры, в ключевых сферах производства [47].

Различают два вида государственных предприятий в Великобритании: государственные предприятия в виде корпораций; смешанные предприятия с участием частного капитала. Костяк государственного сектора составляют корпорации. На их долю в конце 1980-х гг. приходилось 20 % капитальных вложений, 10 % занятого населения в стране. Смешанные предприятия подчиняются нор-

мам частного права, а не публичного, как государственные корпорации. Деятельность смешанных предприятий регламентируется Законом о компаниях 1948 г., который изменялся и дополнялся в 1962 г. и 1980 г.

В настоящее время правительство передало основные государственные корпорации под контроль министерства промышленности. Государственного органа, руководящего деятельностью государственного предпринимательского сектора, в Великобритании нет.

В Японии первые государственные предприятия начали создаваться в период правления Токугава (1603—1667). В период Мэйдзи (80-е гг. XIX в.) начался новый этап в развитии государственного предпринимательства. В соответствии с Законом 1880 г. о продаже государственных предприятий во всех сферах за исключением военных предприятий было произведено форсированное обуржуазивание японской аристократии и самурайского сословия за счет приватизации государственных предприятий.

Японская экономика XX в. характеризовалась серией новых акций, способствующих развитию государственного предпринимательства.

Со второй половины 1950-х гг. усиливается деятельность государственных предприятий в направлении развития рыночной инфраструктуры, стимулирования экспорта и освоения зарубежных рынков, налаживания экономического и технического сотрудничества с зарубежными странами в реализации программ социальной политики и расширения социальной инфраструктуры в области регионального развития, научных исследований, разработки и освоения новой техники и технологии, имеющих стратегическое значение для экономического роста и конкурентоспособности японской промышленности.

По подсчетам японского экономиста М. Уэкусы, число занятых на госпредприятиях в середине 1970-х гг. составляло 5 %, а его доля в совокупном капитале равнялась 20 %. Тем не менее с начала 1980-х гг. в Японии началась реорганизация госпредприятий в рамках административно-финансовой реформы (АФР). Последняя была вызвана тем, что с середины 1970-х гг. в Японии обострился кризис государственных финансов. В начале 1980-х гг. государственный долг в 2,6 раза превышал суммарный объем налоговых поступлений.

Главные направления АФР были следующие: изменение финансовой политики государства в целях оздоровления государственных финансов, сводящееся к ограничению государственных расходов и реорганизации системы государственных субсидий; рационализация и сокращение государственного аппарата; отмена

или смягчение системы административного контроля; реорганизация системы государственного предпринимательства. Основными принципами реорганизации системы государственных корпораций Японии были отказ от монополии; разукрупнение; приватизация.

Для обозначения тех мер, которые у нас трактуются однозначно как «приватизация», в Японии используются три различных термина: «минтьэйка», «минкан итаку» и «минкан ходзинка», несущие совершенно разную смысловую нагрузку. «Минтьэйка» дословно означает «перевод в частное управление». Это перевод государственных корпораций в рамки категории общественных предприятий — особых юридических лиц одного типа и конкретного вида в другой: из государственной корпорации в специальную компанию, причем со 100 % государственным акционерным капиталом.

«Минкан итаку» или дословно «трастирование деятельности частному сектору». В данном случае имеется в виду не трансформация форм собственности, а применение формулы «государственная собственность — частное управление». Это разновидность контрактной системы отношений между государственным и частным сектором. Подобная система широко распространена в США в области научно-исследовательских и конструкторских разработок. Она позволяет использовать человеческий потенциал частных фирм и учреждений в государственных целях. Другими словами, речь в данном случае идет не о приватизации вообще.

Термин «минкан ходзинка» означает переводение из разряда общественных юридических лиц «ко ходзин», функционирующих на основе публичного права, в частное юридическое лицо «минкан ходзин», действующее в рамках частного права.

Примеры государственного предпринимательства в промышленно развитых странах позволяют сделать следующие выводы. Во-первых, функционирование государственных предприятий стало неэффективным не только в странах с переходной экономикой, но и в промышленно развитых странах. Во-вторых, процесс реформирования государственной собственности, как правило, напрямую связывается с подъемом эффективности, ибо частная инициатива может в кратчайшие сроки в условиях либерализации начать приносить прибыль и внести существенный вклад в повышение конкурентоспособности, экономического роста.

Опыт промышленно развитых стран позволяет проследить две противоположные тенденции. С одной стороны, расширяется роль государственного предпринимательства, с другой стороны, подвергаются критике основные положения господствующего ранее кейнсианства. Одним из направлений такого пересмотра является провозглашение свертывания вмешательства государства в

экономику и в первую очередь его прямого участия в экономическом процессе через государственно-предпринимательский сектор. Несмотря на смену концепций, наблюдается объективная тенденция к обобществлению производства в форме развития государственного предпринимательства. Государственные предприятия находятся в полной или частичной собственности государства. Большей частью государственные предприятия функционируют на основе принципов рыночной экономики. Государственное предпринимательство используется государством для повышения конкурентоспособности национальной экономики, модернизации производства и развития отраслей, определяющих научно-технический прогресс, для преодоления диспропорций в экономике и поддержания занятости.

Создание мощного потенциала конкурентоспособности требует создания институциональной среды, благоприятной для повышения конкурентоспособности и структурных преобразований. Она характеризуется снижением доли отраслей и производств, продукция которых перестала быть востребованной рынком; освобождением от заведомо убыточных и бесперспективных; точным характером реализации инвестиционных проектов по поддержанию жизненно важных, экспортоориентированных и импортозамещающих; накоплением средств для глубоких структурных сдвигов с созданием новых отраслей и производств.

Использование государственного предпринимательства в качестве инструмента экономической политики, повышение конкурентоспособности частного сектора за счет государственного, с одной стороны, и необходимость обеспечения рентабельности — с другой, есть то противоречие, которое будет сопровождать государственное предпринимательство и разработку концепций приватизации и разгосударствления. Идут поиски путей преодоления этого противоречия в разработке оптимальной модели государственного предпринимательства.

### **2.3. ОБЩЕЦИВИЛИЗАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ОСНОВЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОРГАНИЗАЦИОННО-КУЛЬТУРНОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Современная Беларусь находится в состоянии формирования параметров собственной модели экономического развития. Практический выбор того или иного варианта экономического регулирования из огромного спектра потенциально возможных решений определяется, в первую очередь, экономической культурой дан-

ной страны, ее национальной экономической ментальностью. Представляется очевидным, что уровень экономической культуры современного белорусского общества, во многом определяет возможности и своеобразие экономической трансформации.

Преобразования, происходящие в странах с переходной экономикой, свидетельствуют, что реальный процесс исторических изменений займет определенный и различный период времени для разных стран.

Определение взаимосвязи экономической системы в целом и ее «человеческой» составляющей особенно актуально для стран с переходной экономикой. Экономические процессы происходят в реальной исторической среде. В основе различных цивилизационных типов лежит вполне определенная система ценностей, в том числе и экономических. Как показывает опыт, цивилизационный тип отличается устойчивостью, изменения в нем крайне медленны.

Базовые экономические ценности населения формируют стереотипы экономического поведения. Интеллектуальная история формирования системной парадигмы «экономического человека» начинается с классической школы. Рациональным в данной теории считается такое поведение индивида, которое максимизирует его выгоду. Именно оно должно способствовать росту богатства и благосостояния всего общества. В «основном течении» экономической теории доминирующим явилось представление о человеке как рациональном субъекте, обладающем полнотой информации и мгновенно приспосабливаемом к изменениям рыночных условий.

Традиционная критика «экономического человека» относится ко всем параметрам данной модели. А. Маршалл пытался приблизить абстрактного человека к свойствам реального агента производства, анализируя поведение человека в ситуации частичного равновесия. С целью компенсации ограниченности неоклассической модели институционалисты предложили учитывать при анализе факторы неполноты информации, ожиданий и влияния коллективных действий и институтов. В целом институционалисты смогли сделать практически общепризнанным тот факт, что без учета социально-психологических факторов экономического поведения экономическая теория не сможет выполнять свою прогностическую функцию. Современная теория «эволюционной экономики» исходит из предположения, что хозяйствующий субъект в рыночной экономике не обладает полной информацией о конъюнктуре рынка и технологических возможностях. Фирмы ориентируются не на оптимальный, а на приемлемый выбор варианта своего поведения, т.е. учитывают факторы «экономического бихевиоризма». Современные подходы к пониманию поведения

индивида, как правило, включают рассмотрение психологических характеристик процессов принятия решений. Формирование так называемой поведенческой экономики, как результата междисциплинарных исследований (во многом благодаря исследованиям Вернона Смита и Дэниела Канемана), расширяют методологию понимания природы человеческой рациональности.

Культурные взгляды, традиционные моральные представления и унаследованные ценностные установки образуют в каждом обществе тот фундамент, на котором основываются различные общественные институты. В отличие от институциональной теории, которая рассматривает правила игры с точки зрения порождаемых ими экономических издержек, теория экономической культуры исследует процесс накопления и наследования самих этих стереотипов (правил).

Знания, навыки и ценности являются основными составляющими стереотипов экономического поведения людей. Невозможно создание и долгосрочное существование общественных институтов, которые действовали бы вопреки общепризнанным ценностям данной культурной общности или противоречили бы воле их носителей. В противном случае пришлось либо изменить сами культурные ценности, приспособив их к новым институтам, либо указанные институты подверглись бойкоту и оказались бы нежизнеспособны.

Выделение экономической культуры в ее общей структуре в рамках общеэкономического подхода — явление достаточно позднее, однако можно отметить устойчивый интерес к этой проблеме в исследованиях последних лет. Это объясняется тем, что экономическая культура выступает важным фактором социально-экономического прогресса, ибо ее непосредственная функция — повышение экономической и социальной эффективности общественного производства.

*Экономическая культура* как совокупность социальных ценностей и норм, являющихся регуляторами экономического поведения и выполняющих роль социальной памяти экономического развития, является одной из важнейших предпосылок экономического поведения. Она отбирает экономические ценности и нормы, необходимые для выживания и дальнейшего развития экономики, накапливает эталоны соответствующего экономического поведения, транслирует из прошлого в современность ценности и нормы, лежащие в основе труда, потребления, распределительных и других экономических отношений [48, с. 426].

Ряд исследователей отмечают, что ядром экономической культуры общества является развитое общественное экономическое

сознание, где формируются ценностные, нормативные основы экономического бытия, тем самым развитое общественное экономическое сознание является идейным источником созидательной деятельности в экономической сфере. Рассмотрение сущности экономической культуры общества позволяет осознать ее тесную взаимосвязь с типом мышления, менталитетом и традициями народа. Именно эти факторы определяют ценности и идеалы, находящие выражение и закрепление в экономической системе общества. Экономическая культура при взаимодействии с менталитетом нации формирует экономическое мышление индивидов, в результате определяется программа индивидуального экономического поведения и происходит собственно экономическое действие. Формируясь исторически, веками, менталитет определяет национальную модель экономического и социального поведения — культуру потребления, производства и соответствующие мотивации [49, с. 30].

В основе белорусского экономического мышления лежит государственное экономическое мышление, имеющее такие черты, как включенность индивидуального сознания в структуру сознания общественного, иерархичность, нетерпимость к отклонениям от принятых норм экономического поведения.

Очевидно, что одной из главных характеристик экономико-культурной вариативности является *дихотомия «коллективизм — индивидуализм»* (соотношение роли индивида в противовес роли группы/коллектива).

Показатель «индивидуализм — коллективизм», определенный в работах Г. Хофстеда, используется также в материалах проекта GLOBE. Качественная интерпретация данного показателя дает представление о крайних, критических уровнях использованной шкалы, которые являются «идеальными типами» (табл. 2.1). Поскольку Республика Беларусь сильно тяготеет, как можно считать доказанным, к коллективистским ценностям, для ее экономической культуры будут характерны именно те признаки, что перечислены в третьей колонке данной таблицы.

Другой важный показатель различия между культурами — *дистанция по отношению к власти*. В культурах с большой дистанцией по отношению к власти сама власть рассматривается как наиболее важная часть жизни. Для культур с низкой дистанцией по отношению к власти характерно мнение, что только легитимная власть подлинна. Основная определяющая самой власти — это ее компетентность, следовательно, и отношения между членами сообщества строятся на уважении к личности и равенстве.

Таблица 2.1

**Характеристики культуры в зависимости от соотношения индивидуализма и коллективизма (по Г. Хофстеду)**

Показатель	Индивидуализм	Коллективизм
Самоидентификация	Осознание себя как «Я»	Осознание себя как «Мы»
Цели	Защита частных интересов	Поддержание отношений, норм
Субъекты деятельности	Обязанности возлагаются на отдельных индивидов	Обязанности возлагаются на группу в целом
Моральные ограничители	Страх потери самоуважения, чувство вины	Страх потери «лица», чувство стыда

Источник [50].

Компонентами, определяющими тяготение страны в ту или иную крайность, могут быть географические условия, наличие среднего класса, уровень образования и степень технологического развития. Учитывая совокупность этих факторов, можно предположить, что Республика Беларусь тяготеет к культурам с высоким типом дистанции по отношению к власти.

Еще одно важное измерение экономической культуры связано с тем, насколько люди допускают в своей жизни *наличие неопределенности* или, по другому говоря, отдают предпочтение структурированным ситуациям (наличие ясных и четких правил поведения, которые могут быть формализованными, а могут поддерживаться традициями) в противоположность неструктурированным. Так как чувство неопределенности не является исключительно личной характеристикой человека, а разделяется в той или иной мере членами данного сообщества, то это и позволяет делить культуры по степени нетерпимости к неопределенности. Представители культур с высоким уровнем нетерпимости к неопределенности ориентируются на четкие правила или инструкции, отличаются потребностью к формализованным указаниям и нормам поведения, склонностью к внутригрупповому согласию, а также низкой толерантностью к людям или группам с отличающимися идеями или поведением. Эти культуры больше сопротивляются любым изменениям и не склонны к риску, в какой бы то ни было форме.

Представляется достаточно очевидным, что для Республики Беларусь, действительно, типичны именно те признаки, которые перечислены в последней колонке табл. 2.1.

Изучение взаимовлияния экономики и культурных традиций, как известно, начинается в работах М. Вебера, исследовавшего в

начале XX в. влияние изменений в религиозном мировоззрении на генезис капиталистического предпринимательства. Именно на основе работ М. Вебера сформировалась традиция анализировать экономическую культуру сквозь призму национально-религиозных традиций. Соответственно, основные типы региональных экономических культур считаются совпадающими с главными религиозными конфессиями. Общепризнанно, что экономические культуры, формирующие национальные типы экономической ментальности, оказывают очень разное влияние на процессы рыночной модернизации.

Экономическая культура общества оказывает прямое воздействие на *экономическую культуру личности*, так как индивидуальное экономическое сознание включает три основных компонента: знания (представления, взгляды), чувства и волю субъекта. Это отражает совокупность явлений общества как позитивных, так и негативных. Побудительными факторами к позитивному, волевому действию являются установки личности.

Сторонникам либеральной идеологии хорошо известно понятие «антикапиталистическая ментальность», предложенное Людвигом фон Мизесом в полемике с «левыми» критиками капитализма. Предложенное им понятие кажется весьма удачным для понимания причин антирыночной ментальности, которую можно рассматривать как архетип национальной экономической культуры.

При становлении экономической культуры чрезвычайно важно учитывать преемственность как составляющую духовной культуры.

Учитывая взаимосвязь понятий «экономическая культура» и «эффективность в сфере экономической деятельности», процесс формирования экономической культуры может быть рассмотрен с точки зрения факторов культуры труда, культуры производства и культуры управления как основных параметров, составляющих экономическую эффективность.

Формирование экономической культуры начинается с процесса развития личности, что во многом определяется успешностью процесса социализации, понимаемого как совокупность всех социальных и психологических процессов, посредством которых индивид усваивает систему знаний и норм, позволяющих ему функционировать в качестве полноправного члена общества.

Переход Республики Беларусь к рыночной экономике обусловил необходимость переориентации ее на новую философию хозяйствования. Совокупность причин предшествующего периода обуславливала поиск скорее должного (справедливого, оптимального), чем возможного в конкретных хозяйственных обстоятель-

ствах. На этапе расцвета советской экономики мотивация к труду основывалась в основном на системе воспитания и идеологических ценностях социализма. Попытки сочетать идеологические и экономические методы мотивации труда объективно обуславливали негативный результат, так как такое сочетание в принципе невозможно. Нельзя оценивать советскую систему хозяйствования исходя из экономических критериев.

Следует также отметить, что негативные (с экономических позиций) моменты, которые были заложены при ее создании, привели к массовому распространению так называемого «люмпенизированного работника».

В основе различий европейских стандартов экономического поведения лежит разное отношение к личности, что и обуславливает сложность адаптации к прагматическому поведению. Индивидуализм, понимаемый как ключевая характеристика рыночного поведения, определяет условия функционирования экономических систем. Индивидуализм в том смысле, что на целевую функцию индивида не могут влиять воздействия других лиц и институтов. Ограниченность данной характеристики белорусского гражданина, в свою очередь, является и следствием, и причиной ряда других характеристик.

Высокая зависимость от различных государственных институтов приводит в стране к самоинициируемому патернализму.

В большинстве своем белорусы демонстрируют взаимосвязь трудолюбия с фундаментальными моральными качествами. Иными словами, высокая оценка труда как процесса одновременно отражает неукорененность идеи результатов труда с экономическим выражением (прибыльностью), что в конечном счете приводит к бедности и ограниченности жизненных возможностей. Такое качество, как терпение, превращается в равнодушие к обустройству жизни, к сведению потребностей до физиологического минимума, соответственно дозируется и трудовая активность.

Распространена точка зрения, согласно которой *коллективизм белорусской цивилизации* более соответствует параметрам постиндустриального общества, чем западный индивидуализм. При всей внешней привлекательности данной позиции очевидным представляется то, что без «эгоистического мышления», без уважения рыночных норм поведения вряд ли возможен стабильный экономический рост.

В 80-х гг. XX в. при участии ряда нобелевских лауреатов по экономике была разработана методика индексов экономической свободы. По существу, в основе данных методик лежит гипотеза «свободный не может быть бедным». Данные индексы используются как

ЕБРР, МВФ, так и рядом крупнейших консалтинговых компаний. Степень экономической свободы является и средством реализации цели увеличения благосостояния, как главной жизненной ценности, и необходимым условием, делающим возможным максимальный рост благосостояния. Результаты анализа развития стран за продолжительный период времени, как правило, свидетельствуют о том, что если страна обеспечивает высокую степень экономической свободы, то благосостояние ее граждан растет.

Большинство индексов экономической свободы (индексы экономической либерализации, контроля коррупции и демократизации Freedom House; индекс верховенства закона Всемирного банка; индекс конституционного либерализма ЕБРР и ряд других) позволяют разделить все страны с переходной экономикой на три группы по степени трансформации экономики. Уровень рейтинговой оценки экономической среды страны показывает, что страны с всеобъемлющими рыночными реформами относительно статичных стран и стран с частичными реформами, как правило, имеют значительно более высокие показатели, характеризующие уровень жизни (например, размер средней заработной платы и средней пенсии по возрасту). В таких странах выше уровень пособия по безработице и меньшее количество людей, получающих доходы ниже прожиточного минимума.

Страны, проводившие системные реформы, являются лидерами по привлечению прямых иностранных инвестиций на душу населения и, в свою очередь, зависимость между объемом иностранных инвестиций и экономическим ростом представляется достаточно очевидной.

Беларусь, как и большинство постсоветских стран, выбрала путь постепенных реформ. Высокий рост ВВП, если рассматривать ВВП как экономический показатель, измеряющий благосостояние, должен иметь следствием рост уровня жизни. Поэтому представляется существенным разграничение понятий «экономический рост» и «экономическое развитие». Экономический рост, не сопровождающийся улучшением положения большинства населения, по существу не является экономическим развитием. Развитие следует понимать как повышение степени удовлетворения основных потребностей всех членов общества.

С учетом всех предшествующих обоснований, вероятно, следует происходящие процессы в белорусской экономике рассматривать не только как процесс реформирования экономики, но и как процесс трансформации экономической культуры. Следует также отметить, что эффективность данного процесса во многом определяется его концептуальной заданностью. И суть возможных транс-

формаций должна, как представляется, состоять в «культивировании» норм экономического поведения, адекватных современной эпохе.

Любое экономическое образование как на макро-, так и микроуровне, функционирует по определенной экономической модели. В основе этой модели, наряду с другими определяющими факторами, лежит экономическая культура. Лишь при условии учета данного фактора можно создать эффективную экономическую модель, и наоборот, неприемлемая экономическая модель с позиции экономической культуры не только не будет способствовать прогрессивному развитию экономической системы, но даже будет оказывать негативное воздействие, приводящее к ее разрушению. Таким образом, объективная реальность свидетельствует о том, что в основе концепции формирования экономической модели производственно-хозяйственных систем на любом уровне и в любом структурном звене должен лежать нетиповой подход, базирующийся на экономической культуре системы.

#### **2.4. КРИТЕРИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ИНДУСТРИАЛЬНОМ И ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ**

Период длительного, относительно устойчивого, самоподдерживающегося экономического роста стран Запада связан с успешным переходом от инструментальной к машинной стадии производства, т.е. с промышленным переворотом (конец XVIII — XX в.). Становление индустриального общества исследователи связывают с достаточно длительным периодом промышленной революции, в результате которой произошла смена мануфактурного производства машинной индустрией.

Благоприятному началу и завершению промышленной революции способствовали определенные условия. В XVII в. произошла аграрная революция, заключавшаяся в появлении новых форм использования почв (повторные вспашки, ротация культур, удобрения и т.д.), которая вместе с потеплением климата в Западной и Северо-Западной Европе с 1700 г. привела к росту производительности и объемов сельскохозяйственного производства. Более совершенные технологии сельскохозяйственного производства, а также обезземеливание крестьян создали большой резерв рабочей силы, которая с успехом была поглощена развивающейся промышленностью.

Революция в средствах коммуникации (железные дороги, паровые суда и др.), их совершенствование и снижение стоимости



услуг способствовали активному распространению научных открытий, производственных новшеств, усилению международного разделения труда и внутривозрастной интеграции экономик, повышению мобильности труда, капитала, интенсификации производства и доставки готовых продуктов.

Промышленную революцию также сопровождали торговая революция (темпы роста торговли значительно обгоняли темпы роста производства, чему способствовали развитые средства сообщения, открытость экономики, наличие огромных рынков сбыта колоний) и финансовая революция (совершенствование технологий использования денег позволило быстрее направлять финансовые потоки в более прибыльные сферы деятельности).

Важными факторами экономического развития в эпоху индустриализации, а первенство здесь принадлежало Англии, были институциональная зрелость страны (создание национального государства, меньшая степень феодальной раздробленности, развитый рыночный механизм, основанный на законах конкуренции, а не средневековых регламентах), активная протекционистская роль государства в становлении индустриальной структуры (ограничение ввоза готовых изделий и стимулирование их вывоза, запрет экспорта новейших технологий, регулирование уровня оплаты труда, цен и условий работы).

Совокупность всех перечисленных факторов создали благоприятные условия для технического прогресса и повышения уровня капиталовложений, являющиеся главными критериями деления эволюции общества на доиндустриальное (аграрное) и индустриальное общество. Главным признаком индустриального общества является переход от мануфактурного к машинному способу производства. Научные достижения и технические открытия способствовали революционным преобразованиям в аграрной, торговой, финансовой, коммуникационной и промышленной сферах. Целью экономического развития стал экстенсивный рост материального благосостояния, который успешно достигался развитием «массового производства» товаров и услуг. Роль институтов оказалась достаточно велика: единое национальное государство на политической арене, экономическая независимость предпринимателей способствовали накоплению богатства, для эффективного перераспределения которого был институционализирован механизм накоплений и кредитования. Результатом институциональных преобразований индустриального общества, таким образом, является возникновение, активное развитие и дифференциация кредитно-денежной сферы (банки, фонды, финансовые и страховые компании и т.д.), а также появление новых организаци-

онно-правовых форм предприятий (товарищества, общества, корпорации, концерны, холдинги и т.д.). Механизм перехода от доиндустриального к индустриальному обществу заключается в том, что накопление знаний в ходе наблюдений и открытий, а также зрелость государственности и рыночных отношений как институциональной среды способствовали в определенный момент качественным изменениям технологий, структуры экономики и занятости, институционализации механизма накопления капитала.

*В период зрелости индустриального общества* главными критериями конкурентоспособности экономики являются более низкие цены на производимую продукцию, высокая степень стандартизации, низкая ресурсоемкость. Конкурентоспособным считается предприятие, способное завоевать наибольшую долю рынка, наращивать объем экспорта, особенно в развитые страны. Конкурентоспособной считается экономика страны, в которой наибольшую долю ВВП создают конкурентоспособные предприятия и отрасли.

С середины 50-х гг. XX в. в развитых странах экономический рост, базировавшийся на развитии технологии производства товаров и услуг, все больше стал зависеть от возрастающего потока научных знаний, теорий и идей. Возникает устойчивая система «наука — техника — производство»: наука приобретает роль постоянного генератора идей, указывающего пути дальнейшего развития производства, она становится непосредственной производительной силой, более важным элементом богатства становится научный, интеллектуальный потенциал. Формируется инновационный механизм, предполагающий непрерывный процесс поиска и создания новых продуктов и ресурсов, методов их производства, новых технологий управления.

Такая тесная связь науки и производства, а также революционные преобразования в технологиях названы исследователями научно-технической революцией, которая стала причиной формирования постиндустриального общества. Экономический рост с середины 50-х гг. XX в. связан не просто с расширением механизации массового производства, а с введением элементов контроля, суждения и точного измерения с огромной скоростью выполнения этих операций с помощью ЭВМ. Рабочий становится контролером, наладчиком автоматически действующей машины, освобождается от монотонного, нетворческого труда. Однако автоматизация производства шла неравномерно: до 70-х гг. XX в. доля автоматизированных производств в развитых странах была еще невелика. Революционные преобразования происходили также и в самой науке: возникает ряд фундаментальных наук и теорий, услож-

няется структура этой сферы деятельности, ее результаты [52, с. 259—263].

Циклические и структурные кризисы 1970-х — начала 1980-х гг. стали поводом к более активному поиску путей снижения возросших в связи с повышением цен на энергоносители издержек. Главным направлением научных исследований становится разработка и внедрение ресурсосберегающих технологий, снижение материало- и энергоемкости производства.

Появление интегральных схем дало толчок процессу электронизации производственного процесса. Полупроводниковая промышленность, обеспечивающая все остальные отрасли экономики электронными компонентами, заняла к 90-м гг. XX в. такое же место, как машиностроение в эпоху индустриализации. Электронизация способствовала энергосбережению, автоматизации и роботизации производства, переходу от крупносерийного к мелкосерийному производству. Развитие электроники способствовало тому, что появилась возможность сохранять, обрабатывать, использовать и передавать огромные объемы информации, которая становится важнейшим ресурсом на каждом этапе воспроизводственного процесса.

Не менее значимым для совершенствования производства, но не столь ярким оказалось появление биотехнологии, зарождение которой началось после Второй мировой войны. Наиболее активное развитие этой отрасли науки и производства началось также с 70-х гг. XX в., однако ее резервы не исчерпаны и сегодня она является стратегическим направлением научно-технического развития. Достижения биотехнологии используются в легкой и тяжелой промышленности, фармацевтической и пищевкусовой промышленности, в сельском хозяйстве, способствует ускорению производственного процесса, снижению его капиталоемкости и энергоемкости, позволяют создавать новые виды продукции [51, с. 339—342].

Таким образом, можно выделить *первый этап становления постиндустриального общества*, в процессе которого появилась полупроводниковая промышленность как ядро структурных изменений экономики и формирования информационного общества. На втором этапе структура экономики постиндустриального общества должна меняться под влиянием биотехнологии. На сегодняшний день можно с уверенностью говорить о первом этапе, в который многие развитые страны вступили и начинают переходить ко второму. Ход дальнейшего развития науки и социально-экономической сферы пока только можно предполагать, но однозначно указать на конкретную отрасль или вид деятельности не представляется возможным. Современное технологическое и

социально-экономическое развитие все сильнее зависит от развития науки, при этом темпы развития и жизни ускоряются, горизонты научного поиска расширяются.

С конца 70-х гг. XX в. наука органично объединяется с образованием, дифференциация и интеграция наук привели к небывалому росту потоков информации и росту знания. Появление и развитие технологии управления этими огромными потоками информации и знаний называют информационной революцией, сопровождающей становление постиндустриального общества, как финансовая революция сопровождала и способствовала индустриализации. Можно отметить, что произошла коммуникационная революция, так как появляются новые средства и методы коммуникации (компьютер, сеть Интернет, сотовая связь и др.), а также революция в сфере обслуживания — наряду с развитием методов и форм торговли (электронная торговля, индивидуальные заказы и др.), все больше развиваются сферы, способствующие совершенствованию производства (юридические, управленческие, страховые, консалтинговые услуги) и человека как работника и личность (отдых, развлечения, медицина, образование и т.д.).

Не менее важными благоприятными факторами научно-технической революции конца XX в. является изменение институциональной среды (поддержка баланса между законом конкуренции и принципом планирования, обеспечение установленных прав, свобода от политической власти), активная государственная поддержка (повышение государственных расходов на финансирование науки, образования, стимулирование инновационных основ развития).

Таким образом, *становление постиндустриального общества связано с процессом институционализации инновационного механизма*. Главным признаком перехода к постиндустриальному обществу является переход от механического к автоматическому способу производства, критерием становления постиндустриального общества является степень наукоемкости продукции, производства, ВВП. Главным институтом постиндустриального общества является инновационная деятельность. Целью экономического развития стал интенсивный рост уровня и качества жизни, который обеспечивается автоматизированным мелкосерийным производством товаров и оказанием индивидуализированных услуг. Институциональные преобразования постиндустриального общества проявляются в дифференциации науки (научные отделы, исследовательские центры, венчурные и инновационные фирмы, технопарки, технополисы, научно-технологические парки, научно-производственные центры), образования (увеличение количества сту-

дентов, появление новых специальностей, новых форм и методов образования) и здравоохранения (научные исследования и разработки в смежных областях, новые материалы, лекарственные препараты и методы лечения).

Механизм перехода от доиндустриального к индустриальному обществу заключается в том, что накопление знаний в ходе фундаментальных и прикладных исследований (а не наблюдений и открытий), а также зрелость институциональной среды (развитая конкурентная среда, разнообразие источников финансирования, высокий уровень доходов (платежеспособный спрос), государственная инновационная политика) способствовали в определенный момент качественным изменениям технологий (автоматизация и информатизация), структуры экономики и занятости (рост доли сферы услуг), институциональной среды (повышение значимости научных организаций).

Таким образом, можно отметить, что *в постиндустриальном обществе главными критериями конкурентоспособности продукции становятся новизна, высокое качество, разнообразие, степень наукоемкости*. Конкурентоспособным может оставаться только предприятие, постоянно ведущее научные исследования и внедряющее инновации. Главным критерием конкурентоспособности предприятия становится большая доля новых продуктов в общем объеме производства, реализации, экспорта. Конкурентоспособной будет страна, в которой высока доля инновационных предприятий, вносящих большую долю ВВП.

## 2.5. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Построение социально ориентированной рыночной экономики предполагает формирование субъектов рыночных отношений, частью которых является многообразие форм собственности.

В типичной стране с рыночной экономикой только 10—15 % средств производства находятся в частной собственности, 60—70 % — в акционерной, 15—20 % — в государственной [53].

Государственная экономика не служит помехой для расцвета экономики. Например, в Швейцарии 65 % предприятий принадлежит государству, а по уровню благосостояния она занимает одно из ведущих мест в мире.

Процесс становления и развития разнообразных форм собственности в экономике Республики Беларусь связан с устранением не самой государственной собственности, а ее монопольного по-

ложения, т.е. кардинальным изменением структуры собственности.

Акционирование явилось наиболее распространенным способом разгосударствления и приватизации.

Процесс образования акционерных предприятий в экономике Республики Беларусь происходит как путем преобразования государственных предприятий, так и за счет образования новых в контексте разгосударствления и приватизации.

На 01.01.2007 г. в собственности государства находилось 69 % общего количества эмитированных акций [54].

Первоначальная структура собственности, сложившаяся в процессе разгосударствления и приватизации национальной экономики, с точки зрения интересов предприятия была нерациональной. Первоначальная структура была не столько результатом действия рыночных механизмов, сколько результатом методов приватизации, поэтому существует объективная необходимость ее совершенствования.

Наиболее актуальные изменения первоначальной структуры капитала — сохранение или продажа государственных пакетов акций. Задача заключается не в том, чтобы продать как можно больше акций, а в том, чтобы более эффективно управлять государственной собственностью. Пакеты акций, остающиеся в собственности государства, должны стать своеобразным «твердым ядром» акционированных предприятий. Речь идет о крупных пакетах. Небольшие (5—10 %) пакеты, за редким исключением, не влияют на управление предприятием и не приносят заметного дохода. От таких пакетов государству целесообразно избавляться.

Таким образом, совершенствование управления государственными пакетами акций идет параллельно с процессом сокращения доли государства в структуре акционерного капитала.

Не менее важным направлением трансакций является постоянное увеличение доли внешних инвесторов (аутсайдеров) в структуре акционерного капитала. Их доля крайне низка.

Увеличение доли аутсайдеров в составе акционерного капитала происходит главным образом за счет скупки акций у работников предприятия. Агрессивной скупке акций мешает мораторий на отчуждение акций. Возможностью прямого давления на работников, владеющих акциями, обладает администрация. Что касается администрации, ее пакет акций если претерпевает изменения, то в сторону увеличения.

В ряде зарубежных стран стимулируется приобретение акций менеджерами для того, чтобы создать у них дополнительные мотивы заинтересованности в успехах предприятия. Поэтому сам по

себе факт концентрации акций у администрации предприятия не должен вызывать негативного отношения, но только при отсутствии злоупотреблений.

С одной стороны, это, безусловно, модель «инсайдеров», с другой стороны, большая часть акционерного капитала принадлежит непосредственно трудовому коллективу, который одновременно является и собственником рабочей силы. Интересы трудового коллектива как собственника сосредоточены на получении дивидендов и, одновременно, на увеличении заработной платы как наемных работников. Противоречивость этих установок делает сложившуюся структуру собственности с точки зрения эффективности управления неперспективной.

Вместе с тем система «инсайдеров» предполагает существование одного базового инвестора, являющегося владельцем крупного пакета акций. Если главной задачей является реструктуризация предприятий, то прямое участие крупного инвестора оказывается предпочтительным и, следовательно, в условиях трансформации экономики система «инсайдеров» может быть результативной. Но основной акционер — трудовой коллектив — не является инвестором и не в состоянии финансировать реструктурирование и развитие своего предприятия. Это в полной мере относится к другим крупным инвесторам — администрации предприятия и государству. В данной ситуации единственным источником развития становятся кредитные ресурсы.

Принимая во внимание, что развитие фондового рынка до степени, обеспечивающей эффективный внешний контроль за деятельностью менеджмента требует еще значительного периода времени, модель «аутсайдеров» в отношении экономики Республики Беларусь может не рассматриваться в принципе.

Там, где финансовый рынок не развился до необходимого уровня как механизм контроля действенной является система «инсайдеров», эффективность которой достигается перекрестным владением акционерного капитала и взаимным контролем собственников, исключая «неправильное» экономическое поведение.

В экономике Республике Беларусь одним из направлений повышения эффективности работы акционерных предприятий является необходимость модификации сложившейся на данный момент структуры собственности.

По мнению автора, наиболее рациональным было бы создание института доверительного управления. Управлять акционерным капиталом мог бы инвестиционный (или иной) фонд (американская модель) либо коммерческие банка (немецкая модель), а госу-

дарство гарантировало бы сохранение права собственности владельцев акций.

Модификация структуры акционерного капитала возможна также через предоставление государством выгодных кредитов акционерным предприятиям под залог крупного пакета акций, что могло бы способствовать:

- ♦ мотивации управления на эффективную деятельность (невозврат кредита ведет к потере контроля над предприятием);
- ♦ увеличению финансового ресурса в реальном секторе экономики.

Целью и результатом хозяйственной деятельности акционерного предприятия, как и любого другого, является получение прибыли. Прибыль характеризует эффективность деятельности. В любой хозяйственной деятельности необходимо достигать максимальной отдачи от всех применяемых ресурсов, которые в обществе ограничены.

Эффективность — категория оценочная и то же время социально-экономическая. Эффективной считается деятельность, обеспечивающая достижение желаемого результата при наименьших затратах. Оценка эффективности выводится на основе определения степени достижения требуемого результата. Если же он достигается в полной мере, тогда его сопоставляют с затратами и более эффективным считается тот вариант, которых потребовал меньших затрат. Наибольшая эффективность, на взгляд автора, достигается в условиях свободного предпринимательства, что предопределяет два условия деятельности предприятия:

- ♦ наличие эффективного собственника на факторы производства;
- ♦ самостоятельность производителя, выражающаяся в полной независимости в принятии решений о том, какую продукцию и в каком количестве производить, какие ресурсы использовать, по каким ценам продавать.

На взгляд автора, организация акционерного предприятия предполагает наличие и реализацию этих условий в полной мере.

При наличии названных условий деятельность акционерных обществ должна осуществляться при обязательном соблюдении ряда принципов, нарушение которых означает огромную опасность для его существования. Таким принципами, по мнению автора, являются:

- ♦ прибыльность;
- ♦ соблюдение законодательства и предпринимательской этики, безусловное выполнение принятых обязательств, в том числе по расчетам с кредиторами и наемными работниками.

Принцип прибыльности отражает базисную цель предпринимательской деятельности. Из этого принципа логично вытекает правило экономности, которое предполагает каждый раз осуществление одного из двух подходов: достижение определенного результата при наименьших затратах; достижение наибольших результатов при заданном объеме затрат.

Принцип прибыльности отражает, прежде всего, заинтересованность собственника предприятия, раскрывает его коммерческие цели.

Второй принцип отражает моральные требования к хозяйствованию. Экономика — среда социальная, все экономические действия должны быть законными и нравственными. Безнравственно создавать законы, демонстрирующие формальную лояльность бюджету при ущемлении интересов предприятий настолько, что они не могут быть выполнены. Безнравственно сокрытие или несвоевременная уплата налогов при наличии такой возможности. Формирование в обществе налоговой культуры тоже должно быть неотъемлемым элементом реформирования экономики.

## **Глава 3. ПРЕДПОСЫЛКИ И ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ**

### **3.1. РОЛЬ БИЗНЕС-СИСТЕМ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

Принятое в гл. 1 (с. 8) определение термина «бизнес-система» справедливо лишь при определенных условиях функционирования экономики, на данном этапе своего развития называемой постиндустриальной. В соответствии с методологией исторического релятивизма, позиций которого придерживается К. Поппер [10, с. 381], содержание понятия «бизнес-система» исторически обусловлено. Оно эволюционирует в зависимости от изменения структуры основных системообразующих факторов, совокупное действие которых обуславливает устойчивое функционирование воспроизводственного процесса как целеполагающей функции бизнес-системы. Рассмотрим далее, какие именно системообразующие факторы доминировали на разных исторических этапах эволюции бизнес-систем.

1. Стадия раннекапиталистического производства, доминировавшая до кризиса 1929 г., характеризуется слабым воздействием компаний на рыночный спрос, низким развитием мировой торговли и отсутствием долгосрочных кооперационных связей между предприятиями. В этот период основным регулирующим фактором, в том числе и для продукции промежуточного потребления, является рынок. Воспроизводственный процесс, включая необходимые инвестиции и инновации, ограничен рамками одного предприятия. Главный системообразующий фактор — технологический, т.е. набор необходимых средств, предметов труда и рабочей силы для производства любой продукции, пользующейся спросом, в том числе товаров промежуточного потребления. Бизнес-система здесь — само предприятие.

2. Стадия индустриального (позднекапиталистического) производства ориентировочно охватывает период с середины 30-х гг. до середины 70-х гг. XX в. Вследствие усиления конкуренции и

неопределенности в принятии решений, роста цен на сырье и энергоносители, отдельным предприятиям, в совокупности составляющим технологическую цепочку по выпуску конечной (а не любой, в том числе промежуточной, как в раннекапиталистическом производстве) продукции, становится выгодным объединяться. Образуются крупные вертикально интегрированные корпорации, устойчивость воспроизводственных процессов которых поддерживается за счет объединения в их составе до 85 % всех необходимых для производства конечной продукции предприятий. Системообразующим фактором становится полный технологический цикл производства конечной продукции. Бизнес-система теперь — вертикально интегрированная корпорация, имеющая иерархическую или дивизиональную структуру.

3. Стадия постиндустриальной экономики, в которую мировая экономика вступила ориентировочно с середины 70-х гг. XX в., характеризуется четким распределением ролей отдельных государств в процессе международного разделения труда. На фоне создания мирового рынка капиталов и товаров уровень технологического развития предприятий промышленно развитых стран, создавших оптимальные условия для инновационной деятельности, практически недостижим для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. В данных условиях системообразующим фактором бизнес-систем является капитал и инновации (знания), сосредоточенные преимущественно в головных компаниях ТНК, расположенных в промышленно развитых странах. Периферию ТНК составляют мультилокальные компании и отдельные предприятия, расположенные в развивающихся странах и связанные с ядром на аутсорсинговых и сетевых принципах. Выпуская конкурентоспособную продукцию по заимствованным технологиям, мультилокальные компании обеспечивают дополнительную прибыль головным компаниям ТНК, позволяя последним с высокими темпами обновлять продукцию и технологии. Неконсолидированные предприятия не могут конкурировать с бизнес-системами, поэтому становятся их периферией.

Проблемы и перспективы развития глобальной экономики определяют возможные пути дальнейшей эволюции бизнес-систем. Так, с одной стороны, в условиях ожидаемого дефицита сырьевых и топливно-энергетических ресурсов стабильное функционирование воспроизводства бизнес-систем будет определяться их доступом к этим ресурсам, что обуславливает борьбу государств и ТНК за контроль над их месторождениями. С другой стороны, корпорации и их альянсы уже сейчас в силах подчинить своим интересам многие национальные государства, поэтому в будущем

могут возникнуть такие новые социально-экономические системы, как «корпорация-государство» и «регион-экономика» [11]. Не исключен также вариант усиления государственного регулирования национальных экономик как противовеса влиянию ТНК. Независимо от направлений дальнейшей эволюции бизнес-систем уже сейчас очевидно, что отдельное предприятие не является базовым объектом управления.

На современном этапе развития мировой экономики функционируют различные типы бизнес-систем, высокая жизнеспособность которых обеспечивается доступом к различным видам ресурсов: интеллектуальным, финансовым, сырьевым, территориальным, а также с высоким уровнем гибкости и минимизацией рисков. В совокупности ныне действующие бизнес-системы можно классифицировать по ряду признаков.

*По уровню диверсификации конечной продукции* бизнес-системы можно разделить на высокодиверсифицированные, включающие множество бизнес-процессов по производству продукции конечного потребления, и узкоспециализированные, производящие только один вид продукции. Примером первых является корейская компания Samsung, производящая бытовую технику, электронику, автомобили и осуществляющую добычу минеральных ресурсов в странах Средней Азии; примером специализированных бизнес-систем является немецкая компания SAP AG — лидер на рынке корпоративных информационных систем.

*По преимущественно выбранному направлению роста* бизнес-системы можно разделить на вертикально интегрированные и горизонтально интегрированные. Рост вертикально интегрированных бизнес-систем осуществляется по ходу технологической цепочки производства конечной продукции (российские компании Лукойл, Сибал) либо в обратном направлении (крупные торговые сети, контролирующие производство сельскохозяйственной и промышленной продукции). Эффективность данной стратегии обеспечивается за счет контроля над ценами на материально-сырьевые ресурсы, а также всего технологического процесса по выпуску продукции конечного потребления. Горизонтально интегрированные бизнес-системы развиваются за счет приобретения предприятий аналогичного профиля (например, автомобильный концерн Volkswagen, производитель подшипников SKF). Внедрение передовой технологии и присвоение собственного брэнда продукции приобретенных предприятий создают конкурентное преимущество перед неконсолидированными конкурентами.

*По участию государства в управлении* бизнес-системами различают страны, правительство которых не вмешивается в управле-

ние компаниями (например, Польша, Чехия) либо принимает непосредственное участие в их управлении. В результате проведенного в 1999 г. исследования 20 крупнейших публично торгуемых компаний в 27 экономически развитых странах было установлено, что государство контролирует деятельность 70 % компаний Австрии; 45 % компаний Сингапура; 40 % — компаний Израиля; 40 % — компаний Италии; 35 % — компаний Норвегии; 35 % — компаний Финляндии; 30 % — компаний Германии [12]. Не вмешиваясь в управление компаниями на стадии их стабильного функционирования, правительство промышленно развитых стран часто оказывает им поддержку в кризисных ситуациях. В частности, правительство США «вытащило из трясины кризиса» такие известные корпорации, как Локхид, Крайслер, Дженерал Моторз и др. [13, с. 457]. В 2003 г. французское правительство выделило 7 млрд евро для спасения от банкротства крупнейшей в стране промышленной компании Alstom, производящей генераторы электростанций, морские суда, поезда. Автоматически государство становится крупнейшим акционером компании. Ранее государство уже оказывало финансовую помощь компаниям France Telecom и Electricite de France [14]. В свою очередь, крупные ТНК в состоянии оказывать влияние на деятельность национальных государств посредством лоббирования своих интересов в правительстве и парламенте с целью получения государственных заказов, введения протекционистских мер на внутреннем рынке, государственного финансирования целевых программ.

Следует отметить, что проводимая ранее аналогия между бизнес-системой и ТНК не всегда верна, поскольку бизнес-системы могут иметь и другие организационные формы. Выделим некоторые из возможных организационных форм бизнес-систем:

- ♦ корпорация (холдинг) является примером юридически оформленной в виде акционерного общества бизнес-системы. Как правило, материнская компания владеет контрольными пакетами акций дочерних компаний, при этом возможно перекрестное владение акциями;

- ♦ стратегические альянсы являются примером виртуальной бизнес-системы, создаваемой в результате временных договоренностей. Данный тип бизнес-систем широко распространен в автомобильной промышленности;

- ♦ примером виртуальной бизнес-системы также является сетевая структура, ядром которой служит компания, осуществляющая разработку новой продукции, а периферией — мультилокальные компании, ведущее производство по заимствованным технологиям. Сетевые структуры образованы вокруг большинства веду-

щих компаний, производящих мобильные телефоны, оргтехнику, спортивную одежду и обувь;

- ♦ одной из наиболее перспективных форм бизнес-систем является региональный кластер, объединяющий территориально близко расположенные предприятия с общей инфраструктурой и общими ресурсами. Всемирно известными примерами региональных кластеров служат Силиконовая долина в США и регион Пьемонт в Италии.

Рассматривая белорусскую экономику через призму системного подхода, следует заключить, что далеко не все производственные объединения предприятий и созданные на их базе акционерные общества обладают признаками бизнес-систем, поскольку они не реализуют полный воспроизводственный цикл либо не производят продукцию конечного потребления. Устойчивость воспроизводственных процессов обеспечивается за счет перераспределения средств между субъектами хозяйствования через государственные целевые фонды, а также путем синхронизации деятельности самостоятельных предприятий, в совокупности образующих технологические и воспроизводственные циклы.

Технологические и воспроизводственные цепочки предприятий в белорусской экономике образуют замкнутые бизнес-процессы, которые служат прообразом неформализованных бизнес-систем. Основу замкнутых бизнес-процессов образуют крупные предприятия, производящие продукцию конечного потребления, которые называют валообразующими. Примерами таких предприятий являются Минский автомобильный завод, Минский тракторный завод, Белорусский автомобильный завод, Гомсельмаш, ПО Горизонт и др. Устойчивость воспроизводственных процессов на данных предприятиях обеспечивается посредством централизованного проведения исследований и разработок (например, на базе объединенного института машиностроения НАН Беларуси), финансирования их технического перевооружения через банки и в рамках государственных целевых программ, подготовку персонала необходимой квалификации.

### 3.2. ПОДГОТОВКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ КАК ФАКТОР РОСТА СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

В популярной литературе по экономике приведена общая, но достаточно справедливая и актуальная формула

$$\text{Благосостояние} = \text{Природные ресурсы} + \text{Энергия людей} \times \text{Средства производства.}$$

Энергия людей определяется их профессиональным уровнем, занятостью и работоспособностью. Формированию и обогащению профессионального уровня и развитию науки уделяется большое внимание в передовых странах мира, не обладающих богатыми природными ресурсами, такими как Германия, Франция, Сингапур, Япония и др.

В этих странах, начиная с младших классов школы и заканчивая университетом ведется селекционный отбор обучающихся в соответствии со стратегической потребностью государства, способностью и склонностью будущего молодого специалиста. Отбор ведется по результатам обучения и характеристик преподавателей.

Известно, что качество и себестоимость изделий, а соответственно их конкурентоспособность на 70—80 % определяется конструкцией и технологией изготовления, т.е. профессиональным уровнем конструктора, технолога, техническим уровнем используемого оборудования [55]. Вот почему в этом плане Гейтс неоднократно подчеркивал, что гениальный программист лучше десяти талантливых, один талантливый лучше десяти обычных. Это утверждение с течением времени усиливается и справедливо для любой организации, связанной с научными и инженерными разработками и производством наукоемких товаров.

В результате в высшие учебные заведения, колледжи, профессиональные образовательные учреждения приходят в основном молодые люди, обладающие необходимыми способностями, знаниями и заинтересованностью в получении качественного образования по выбранной ими специальности. На уровне государства в передовых странах знания, трудность и сложность их получения оплачиваются в соответствии со значимостью их труда и его влияния на качество и технический уровень продукции.

Таким образом, на государственном уровне заранее (за 5—10 лет) формируется рынок труда, т.е. собственный рынок труда является лишь конечной фазой распределения специалистов в соответствии с их потребностью и наличием в данный момент. Поскольку цикл подготовки специалиста составляет 5—10 лет, то не рынок определяет потребность в специалистах определенного профиля и уровня, а стратегия развития государства. Государства, в которых отсутствуют полезные ископаемые, в первую очередь энергоресурсы, стремятся производить электронную, радиоэлектронную, приборостроительную, вычислительную технику и разрабатывать программные средства, т.е. выпускать и экспортировать наукоемкие средства, не требующие больших затрат энергии и металла, но широкоиспользуемые во всех отраслях народного хо-

зяйства. Следует предполагать (а на базе статистических данных это можно доказать), что благосостояние людей каждого государства прямо пропорционально доле наукоемкой продукции в общем объеме ВВП.

Республика Беларусь в 1950-е гг. была сориентирована правительством СССР на выпуск вычислительной, электронной и приборостроительной техники, средств и систем автоматизации управления объектами различного назначения. В процессе реализации этой стратегии были созданы крупные объединения и предприятия, такие как объединение вычислительной техники, «Интеграл», часовой завод и др. Для обеспечения их специалистами был создан радиотехнический институт и техникум, в несколько раз увеличена численность подготовки специалистов на факультетах физики и математики в БГУ.

С целью развития данных производств был создан ряд институтов в Академии наук, Центральный научно-исследовательский институт управления и ряд других научных организаций.

В этой области успешно работало около 150 тыс. человек. По уровню обеспечения специалистами, объему выполнения и применения НИР это были хорошо сбалансированные организации, что позволяло выпускать изделия и средства автоматизации мирового уровня.

Более 90 % продукции белорусских организаций поставлялись в республики СССР, СЭВ, Индию и другие государства, но все поставки велись через союзные министерства. В 1990-е гг. этот рынок был разрушен, что привело к сокращению численности работающих в данной области более, чем в пять раз, университеты по инерции выпускают такое же количество специалистов, которые оказались не востребованы, знания оказались обесценены (ранее заработная плата ведущего конструктора, кандидата наук была в 2 и более раза выше средней зарплаты по республике и примерно равнялась заработной плате секретаря райкома, министра). Многие гениальные и талантливые специалисты и ученые Республики Беларусь уехали работать за границу, другие ушли работать в коммерческие банки, стали предпринимателями (грузоперевозчиками, электриками, слесарями по ремонту автомобилей, создали торговые предприятия) [56]. Их знания оказались не востребованы, а значит использование главного ресурса республики требует корректировки, которая должна быть увязана со стратегией развития народного хозяйства.

В республике не только в области производства наукоемкой продукции нарушены диспропорции в части объема производства,



подготовки специалистов и проведения научных исследований, но в целом в подготовке специалистов с высшим образованием. Система поступления в высшие учебные заведения принципиально изменена. Для создания равных условий при поступлении в высшие учебные заведения введена система тестирования и расширена система платного обучения. Последнее стало очень прибыльным бизнесом, особенно при подготовке специалистов гуманитарного профиля (его рентабельность составляет около 50 %).

Для поступления в любой университет практически достаточно получить положительные оценки при тестировании и оплатить обучение, т.е. в основу положены деньги, а не способности, знания и потребность в специалистах определенного профиля. Тесты составлены таким образом, чтобы получить минимальную положительную оценку. Поскольку сегодня почти все вузы имеют экономические факультеты и создан ряд частных гуманитарных вузов, то поступить в высшее учебное заведение гуманитарного профиля можно без проблем.

Численность студентов белорусских вузов с 1994 по 2005 г. возросла более чем вдвое — с 187,6 до 383,4 тыс. человек. Особенно этот рост имеет место при подготовке специалистов экономического и юридического профиля (примерно в 5 раз), а также по заочной форме обучения. На начало 2006/07 учебного года эта доля составила 46,5 % [57].

Такое большое увеличение количества поступающих в университеты, особенно на гуманитарные специальности, естественно привело к снижению качества образования и превосходства числа экономистов, бухгалтеров, юристов по сравнению с их потребностью. Это порождает неоправданное увеличение численности управленческих, экономических, юридических служб, на содержание которых требуются большие затраты, они же тормозят внедрение современных информационных технологий и отвлекают от созидательного труда специалистов на выполнение ненужной бюрократической работы.

Это особенно хорошо видно на примере работы подразделений по ведению бухгалтерского учета. Сегодня каждое рабочее место бухгалтера оснащено современным компьютером (с миллионом операций в секунду, с памятью, измеряемой гигабайтами), которые объединены в сеть с высокой скоростью передачи данных.

На такой мощной вычислительной системе установлено гибкое программное обеспечение по ведению бухгалтерского учета. В то же время количество бухгалтеров в организациях многократно возросло. Здесь следует заметить, что бухгалтерский учет явля-

ется хорошо структурированной строго детерминированной системой, которая по своему содержанию принципиально не изменилась.

Для обеспечения эффективной подготовки необходимых для республики специалистов предлагается разработать селективные критерии приема обучающихся в учебные заведения всех уровней в соответствии со стратегией развития всех отраслей экономики Республики Беларусь, а знания и труд специалиста, определяющего уровень развития отрасли, должны иметь такую мотивацию, при которой гениальные и талантливые ученые, конструктора, инженеры, менеджеры других стран считали бы за честь работать в Республике Беларусь.

Согласно официальной статистике, экономика Республики Беларусь развивается динамично, так как ежегодный рост валового внутреннего продукта составляет более 8 %. Тем не менее, существуют проблемы и нерешенные вопросы, которые в дальнейшем не позволят сохранить достигнутые темпы развития производства. Успех был достигнут за счет максимального использования административного ресурса, который, по заявлению руководства страны, уже был использован полностью. Официально число убыточных предприятий составляет более 10 % их общего числа, растут объемы кредиторской и дебиторской задолженности. В общем объеме экспорта инновационная продукция составляет менее 2 % [57]. Недостаточно активно развивается сфера услуг, например, по организации, количеству и качеству предоставляемых услуг в сфере общественного питания Республика Беларусь значительно (более чем в 2 раза) уступает своим географическим соседям. По мнению авторитетных экспертов, будет усиливаться тенденция увеличения числа банкротств белорусских предприятий, так как финансовое состояние более 60 % субъектов хозяйствования является достаточно сложным и по всем известным экономическим критериям его можно оценить как предкризисное. Во многом неудачи предприятий (более 65 %) объясняются плохим менеджментом. Традиционно сложилась тенденция, что в Беларуси более 80% руководителей предприятий имеют техническое образование и повышение их знаний в сфере управления в основном ограничилось различными краткосрочными курсами (от одной до трех недель учебы). И если некоторые руководители крупных предприятий бывали за рубежом и изучали зарубежный опыт организации производства, то представители малого и среднего бизнеса лишены этой возможности из-за недостатка средств на обучения за рубежом, а также невозможности оставить свой

бизнес на длительный период (более 1 месяца). Менее 5 % белорусских руководителей имеют степень MBA [58]. В Республике Беларусь уделяется должное внимание подготовке государственных служащих и имеется соответствующий Указ Президента Республики Беларусь, но отсутствует национальная программа подготовки управленческих кадров высшей квалификации для промышленного производства и сферы услуг.

В рамках реализации ряда международных проектов по программам TACIS, TRANSFORM и других была сделана попытка подготовки специалистов по программе MBA. Наиболее успешно она была реализована в Институте бизнеса и менеджмента технологий, который входит в состав Белорусского государственного университета, Гродненском государственном университете, Белорусском государственном экономическом университете. Различные варианты сокращенных программ MBA стали предлагать некоторые частные учебные заведения, например, Институт приватизации и менеджмента, консалтинговая фирма «Здесь и сейчас» и др. Программы обучения по программам MBA в университетах были разработаны с учетом мирового опыта, частично подготовлены преподавательские кадры. Всего по программам MBA подготовлено к настоящему времени около 200 чел., часть из которых ушла из сферы бизнеса или уехала в другие страны. Подготовка специалистов по программе MBA не имеет государственного признания и в Белорусском государственном экономическом университете она постепенно сводится к обычной академической подготовке специалистов со вторым высшим образованием. В учебных заведениях начинает преобладать классическая система передачи знаний и слабо ведется развитие у слушателей навыков управления. В целом в Республике Беларусь отсутствует единая система бизнес-образования и белорусским менеджерам очень трудно получить системные современные знания по проблемам организации и ведения бизнеса.

Низкая подготовка специалистов ощущается по таким направлениям как электронная торговля; логистика; инновационное предпринимательство.

Одной из причин, усугубляющих тяжелое положение в области подготовки высококвалифицированных топ-менеджеров, является острый дефицит преподавательских кадров, способных обучать слушателей тонкостям рыночной экономики. В учебном процессе слабо используются современные образовательные технологии. Дистанционное обучение практически не используется.

Опыт других стран, прежде всего России и Украины, позволяет сделать вывод, что для Беларуси необходима реализация общего-

сударственной программы подготовки управленческих кадров для народного хозяйства. Цель программы — создание белорусской системы подготовки кадров по приоритетным направлениям рыночной экономики.

Основные задачи программы:

- ♦ формирование управленческого персонала, способного обеспечить развитие предприятий всех отраслей Республики Беларусь;
- ♦ создание условий для эффективной кооперации белорусских и зарубежных предпринимателей;
- ♦ организация в Беларуси многоуровневой системы подготовки топ-менеджеров;
- ♦ создание доступной системы обучения предпринимательству для экономически активного населения;
- ♦ освоение и внедрение инновационных средств для подготовки и развития деловой активности белорусских предпринимателей.

Реализация поставленных задач будет осуществляться по двум взаимодополняющим направлениям: непосредственная подготовка белорусских менеджеров; создание в Республике Беларусь современной системы бизнес-образования.

По первому направлению технология его реализации может быть следующей:

- ♦ совместная (белорусских и зарубежных преподавателей) разработка программ обучения;
- ♦ формирование групп слушателей с учетом их подготовленности и профессиональных интересов;
- ♦ первоначальное обучение в Беларуси;
- ♦ стажировка за рубежом;
- ♦ завершение учебы в Беларуси и защита выпускной работы.

Реально можно готовить в год 80—100 чел. Всего потребность Беларуси в топ-менеджерах составляет более 1500 чел.

По второму направлению предлагается создать сеть бизнес-школ (8—10 бизнес-школ). Необходимо сформировать преподавательский состав (120—150 чел.), провести их подготовку, создать учебно-методическую базу, освоить современные технологии обучения, прежде всего использование сети Интернет и других электронных средств.

Бизнес-школы должны позиционировать себя на рынке образовательных услуг как структуры быстрого реагирования, а когда они становятся чисто вузовской структурой (обычным факультетом), то рано или поздно начинают жить по правилам вуза, теряют

мобильность и становятся неконкурентоспособными. Высшее образование — продукт массового спроса, а бизнес-образование требует иной организации, инновационной системы обучения. Совмещение двух видов продукции в одной организации, как показывает опыт, приводит к снижению качества образования в сфере бизнеса и управления и поэтому бизнес-школы должны обладать широкой автономией.

Координация работы в сфере бизнес-образования, аттестация учебных программ может быть возложена на Белорусский государственный университет.

Реализация предлагаемой программы даст возможность белорусским участникам не только ознакомиться с современными принципами управления предприятиями, но и будет способствовать развитию внешнеэкономических отношений. Во время стажировки будут установлены деловые контакты с зарубежными фирмами. Преподаватели бизнес-школы должны иметь преподавательские навыки; практические навыки того дела, которому обучают.

Преподаватели вузов, в преобладающем большинстве, соответствуют первому требованию. Преподавателями бизнес-школ должны становиться опытные управленцы и экономисты, освоившие методику преподавания. К сожалению, действующие нормативные документы рассчитаны на подготовку специалистов с высшим образованием и не учитывают специфику бизнес-школ. В целом, в Республике Беларусь пока не сложилась единая система бизнес-образования, отсутствуют стандарты и другие нормативные документы по программе MBA, что привело к появлению упрощенных и сокращенных программ MBA, предлагаемых различными коммерческими структурами, быстро заполняющих эту нишу образовательных услуг, используя возрастающий спрос на бизнес-образование. Ежегодное общее количество менеджеров, обучаемых по программе MBA, составляет в Китае более 15 тыс. чел., в России более 10 тыс., в том числе, например, в Санкт-Петербургском регионе не менее 500 чел. Спрос на бизнес-образование растет в России ежегодно на 10—20 %. По экспертным оценкам, в Республике Беларусь ежегодно следует обучать в бизнес-школах не менее 700—800 чел. [60—62].

Для придания бизнес-образованию авторитета, эффективности и соответствия современным требованиям необходимо создать в Беларуси ведущую (головную) бизнес-школу, работающую на уровне мировых стандартов. В ближайшие два-три года в России должны появиться две бизнес-школы, которые, по мнению руко-

водства Минэкономразвития и Минобразования, должны составить конкуренцию Гарварду и Стэнфорду. Одна из школ будет организована в Москве и ее создание обойдется в 200—250 млн. дол. США. Вторая будет создана на базе факультета менеджмента Санкт-Петербургского госуниверситета. Реализация проектов по созданию флагманов бизнес-образования — это не только строительство зданий, но и подготовка преподавательских кадров, разработка кейсов, тренинговых систем (деловых игр) и других компонентов, необходимых для обучения на современном уровне. В январе Правительством России уже выделено 500 млн. р. на создание бизнес-школ. Необходимость создания таких учреждений образования обусловлена тем, что ни одна из российских бизнес-школ пока не получила мирового признания и в отличие от бизнес-школ Индии и Китая не входит в список признанных миром экономических образовательных институтов.

Эффективность деятельности бизнес-школы возрастет, если на учебу прибывают иностранцы. Мировая практика свидетельствует, что зарубежные бизнесмены едут учиться в ту страну, организация бизнеса в которой им представляется перспективной. В западноевропейских бизнес-школах учится значительное число американских граждан. Очевидно, что в белорусской бизнес-школе будет много желающих учиться из-за рубежа, учитывая те плюсы, которыми обладает Республика Беларусь, в том числе отсутствие криминала, географическое положение и др.

Цель создания школы-лидера в бизнес-образовании — это построение фундамента белорусской системы подготовки управленческих кадров по приоритетным направлениям рыночной экономики.

Основные задачи бизнес-школы:

- ♦ реализация Национальной программы подготовки управленческих кадров (аналог российской Президентской программы). Очевидно, что это отдельный сложный проект, однако его эффективность подтверждается опытом России;

- ♦ создание, апробация и распространение инновационных образовательных технологий. Прежде всего, это внедрение элементов дистанционного обучения, учитывая специфику деятельности менеджеров и их ограниченные возможности по длительному отрыву от производства, создание соответствующих кейсов, тренинговых систем, деловых игр и т.д.;

- ♦ подготовка преподавательских кадров и оказание учебно-методической помощи бизнес-школам, которые будут создаваться и функционировать в регионах;

♦ учебно-методическое обеспечение бизнес-образования (разработка стандартов и нормативных документов, создание учебников и учебных пособий, обобщение опыта, проведение научно-практических конференций, симпозиумов, семинаров и т.д.);

♦ развитие международного сотрудничества по проблематике бизнес-образования, пропаганда белорусской экономической модели за рубежом, реализация международных проектов, способствующих интеграции белорусской системы образования в международное образовательное пространство.

Реализация поставленных задач позволит создать в Республике Беларусь современную систему бизнес-образования и сформировать когорту менеджеров новой формации, бизнес-элиту государства, из которой оно может черпать кадровый резерв. Учеба в бизнес-школах будет базирована на проектном методе, который позволяет слушателю во время обучения решать реальные проблемы своего предприятия.

В регионах Республики Беларусь должна быть создана сеть учебно-тренинговых центров на базе институтов повышения квалификации при местных университетах и колледжах. Указанные центры будут работать под методологическим руководством созданной ведущей бизнес-школы, при которой будет функционировать ресурсно-тренинговый центр для преподавателей бизнес-дисциплин, позволяющий получить им необходимые учебно-методические, компьютерно-программные и другие инновационные средства для организации учебного процесса, в том числе и для обучения менеджеров в дистанционном режиме.

Контингент обучаемых — это менеджеры предприятий различных форм собственности, частные предприниматели. В Республике Беларусь зарегистрировано более 30 тыс. субъектов малого предпринимательства, руководители которых (не менее 80 %) не имеют подготовки в области экономики и управления. Ежегодно появляется более 150 тыс. индивидуальных предпринимателей, которые пытаются организовать свою деятельность методом проб и ошибок, разочаровываются в бизнесе, терпят убытки. Для начинающих предпринимателей будут предлагаться соответствующие средства тестирования, проводиться курсы по основам бизнеса и перспективным направлениям (нишам) малого бизнеса в белорусской экономике. Проведенные предварительные исследования показали, что более 60 % предпринимателей и менеджеров хотели бы повысить свою квалификацию, но без длительного (не более недели) отрыва от производства и места жительства и при невысокой стоимости обучения. Эти положения вполне обеспечиваются

созданием региональных тренинг-центров и внедрением элементов дистанционного обучения. Предварительные расчеты показывают, что стоимость обучения на базовом курсе (48 часов учебного времени) составит от 160 до 280 тыс. р. в зависимости от места обучения и использования программно-компьютерных средств.

Рентабельность тренинг-центров составит в г. Минске не менее 30 %, в областных городах — 20—25 %, в других населенных пунктах — от 10 до 20%. Тренинг-центры будут входить как структурные подразделения в состав Институтов повышения квалификации и переподготовки кадров при региональных вузах. Возможность их оформления в виде самостоятельных хозяйственных структур будет определяться отдельно в каждом регионе в зависимости от складывающихся обстоятельств и результатов деятельности тренинг-центров. На их базе будут создаваться «Клубы предпринимателей» и другие объединения по профессиональным интересам.

Обучение менеджеров будет способствовать переориентации малого бизнеса с торговли, где сейчас занято 43 % предпринимателей, на организацию деятельности в сфере производства и услуг. Белорусские предприниматели мало знакомы с инновационным менеджментом, есть резервы увеличения доли ВВП за счет малых предприятий, действующих в научно-технологической сфере. В процессе реализации проекта будут созданы средства, обеспечивающие дистанционный доступ к базам данных и знаний, разработаны специальные учебно-практические материалы по инновационному менеджменту, экономике наукоемких и высокотехнологических производств.

Таким образом, формирование современной системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации станет основой для обеспечения потребностей страны в высококвалифицированных, а главное, востребованных управленческих кадрах, которые в свою очередь станут движущей силой для устойчивого развития экономики страны.

### **3.3. ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Энергетическая составляющая сегодня во многом определяет развитие экономики. Количество энергии, затраченной на производство товара, значительно сказывается на его конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынке [63].

В настоящее время практически все страны мира проводят политику повышения энергоэффективности. Для энергодефицитных стран, к каковым относится Беларусь, это стало вопросом национальной безопасности. Данные страны развивают собственную научную базу по развитию и внедрению энергоэффективных, в том числе энергосберегающих, проектов в целях снижения себестоимости производимых товаров и услуг и следовательно повышения конкурентоспособности.

Определение экономической эффективности инвестиций является наиболее важным этапом разработки бизнес-планов различных проектов, в том числе энергосберегающих. В условиях рыночных отношений, главной особенностью которых является разнообразие форм собственности, применяются различные источники и способы финансирования инвестиций. Методы оценки их экономической эффективности основываются на оценке прибыльности инвестиций. Оценка эффективности осуществляется на базе сопоставления полученной прибыли с инвестиционными затратами. Сопоставление различных во времени платежей (затрат в форме инвестиций и результатов в виде прибыли) осуществляется с помощью процедуры дисконтирования. Критерий чистой дисконтированной стоимости лежит в основе методов расчета эффективности различных технических мероприятий. Выражение для чистой дисконтированной стоимости ( $NPV$ ) записывается в виде

$$NPV = \sum_{t=1}^T (D_t - C_t)(1 + E)^{-t} - K_0 + L(1 + E)^{-T},$$

где  $D_t$  — доход от реализации продукции в  $t$ -й год;  $C_t$  — годовые эксплуатационные расходы в  $t$ -й год без включения в них амортизации;  $K_0$  — капитальные вложения в мероприятие;  $L$  — ликвидная стоимость объекта;  $E$  — ставка дисконтирования;  $T$  — срок службы объекта.

Применительно к энергосберегающим мероприятиям это выражение должно быть трансформировано к несколько иному виду. Дело в том, что энергосбережение не сопровождается увеличением объема производимой продукции, а выражается в снижении годовых эксплуатационных расходов за счет сокращения затрат на энергию. Снижение издержек находит свое выражение в увеличении величины прибыли. Поэтому если под  $K_0$  понимать инвестиции в энергосберегающие мероприятия, то в выражении в скобках под знаком суммы должно стоять указанное выше снижение за-

трат на энергию. На самом деле величина эффекта будет меньше с учетом того, что при осуществлении энергосберегающего мероприятия потребуются дополнительные эксплуатационные расходы, связанные с обслуживанием энергосберегающего оборудования. Это означает, что из экономии энергии следует вычесть указанные затраты, предварительно очищенные от амортизационных отчислений. В этом случае под  $T$  подразумевается срок службы энергосберегающего оборудования, а не основного оборудования предприятия. Под  $K_d$  следует понимать ликвидационную стоимость энергосберегающего оборудования, т.е. стоимость по истечении его срока службы [64, с. 140].

Важное значение при оценке экономического эффекта имеет правильное определение стоимости сэкономленной энергии. Она вычисляется как произведение цены на нее на величину снижения потребления энергии. В этой связи могут возникнуть трудности с выбором правильной цены на энергию. Как известно, для ряда потребителей установлены льготные тарифы, которые намного ниже себестоимости полезно отпущенной энергии. Подстановка такой величины тарифа хотя и даст реальную экономию для конкретного потребителя, но будет характеризовать искаженное представление о реальной экономии у производителя энергии. Поэтому важно с учетом особенностей постановки конкретной задачи выбрать объективный способ оценки стоимости единицы энергии. Если речь идет об электроэнергии, то предприятие, оплачивая ее по двухставочному тарифу, экономит затраты на покупку ее по основной и по дополнительной ставкам. Если экономия не приведет к снижению заявленной мощности, то сократится оплата только по дополнительной ставке и в этом случае экономический эффект будет существенно меньше.

Следует обратить внимание, что снижение расхода энергии сопровождается увеличением прибыли у предприятия — потребителя энергии. Но прибыль, как известно, облагается налогом. И, следовательно, часть этого увеличения прибыли необходимо будет выплатить в виде налога на прибыль. Это означает, что реальная эффективность энергосберегающего мероприятия будет существенно ниже. Такая эффективность называется финансовой. Именно финансовая эффективность является итоговым показателем эффективности энергосберегающего мероприятия. Надо заметить, что налоговым законодательством могут быть предусмотрены льготы на прибыль для подобного рода мероприятий с целью стимулирования энергосбережения.

В задачах, связанных с оценкой эффективности энергосбережения, инвестиции направляются не на расширение производства, а на техническое его совершенствование. В этой связи нередко возникает необходимость сопоставления нескольких вариантов технических решений, каждый из которых характеризуется своим соотношением между инвестициями в энергосберегающие мероприятия и достигаемым экономическим эффектом. Можно показать, что в этом случае в качестве экономического критерия можно использовать затратные экономические показатели. Обозначая через  $\delta\Delta_t$  годовой экономический эффект, выражение для критерия можно записать как

$$NPV = \sum_{t=1}^T (\delta\Delta_t - C_t)(1 + E)^{-t} - K_0,$$

где  $K_0$  — капитальные вложения в энергосберегающее мероприятие;  $C_t$  — годовые эксплуатационные затраты, связанные с обслуживанием энергосберегающего оборудования.

Считая годовой экономический эффект постоянным, его можно вынести за знак суммы, и преобразуя данное выражение, получаем

$$NPV = (\delta\Delta - C) \frac{(1 + E)^T - 1}{(1 + E)^T \cdot E} - K_0.$$

Энергосберегающие проекты характеризуются нередко значительными объемами капитальных вложений. Между тем предприятия чаще всего имеют весьма ограниченный потенциал инвестиционных ресурсов. В этих условиях целесообразно использование не только собственных источников инвестирования, но и заемных. К таковым могут быть отнесены акционирование, кредитование и лизинг.

Акционерный способ инвестирования экономически осуществим тогда, когда прибыльность функционирования объекта достаточна для выплаты дивидендов акционерам. Если размер выплачиваемых дивидендов заранее оговаривается, то оценка экономической эффективности такого мероприятия может быть осуществлена по экономическому критерию следующего вида:

$$NPV = (D_t - C_t - C_t^{\text{див}})(1 + E)^{-t} - K_0 + L(1 + E)^{-T},$$

где  $C_t^{\text{див}}$  — размер ежегодно выплачиваемых дивидендов.

При кредитной форме инвестирования погашение кредита производится за счет денежной выручки, получаемой в результате функционирования прокредитованного объекта, и тем самым тарифы не отягощаются необходимостью формирования инвестиционных ресурсов в период строительства объекта. В то же время помимо возврата денег должны выплачиваться проценты за полученные денежные средства. Проценты могут выплачиваться как в период строительства объекта, по мере реализации кредитных средств, так и в течение периода погашения кредита. Выплата процентов прекращается после полного погашения кредита. В результате такой формы инвестирования общая сумма выплат может оказаться значительно выше величины самого кредита. Экономическая осуществимость такой формы инвестирования во многом зависит от условий договора по кредитованию, в частности, от сроков погашения кредита, от размера выплачиваемых процентов.

Экономический критерий для данной формы инвестирования может быть представлен в виде

$$NPV = (D_t - C_t - C_t^{\text{пр}} - K_t^{\text{пог}})(1 + E)^{-t} - K_0 + L(1 + E)^{-T},$$

где  $K_t^{\text{пог}}$  — размер погашения кредита в  $t$ -м году;  $C_t^{\text{пр}}$  — процентная ставка за кредит, выплачиваемая в  $t$ -м году.

Если значение данного критерия положительно, то это означает экономическую осуществимость и выгодность проекта. В то же время может оказаться неосуществимой возможность погашения кредита и выплаты процентов в установленные договором сроки, несмотря на экономическую выгодность проекта. В данном случае затраты по возмещению кредита, используемого на финансирование того или иного объекта, должен взять на себя вышестоящий орган управления.

Перспективной формой инвестирования является лизинг. Основу лизинговой формы инвестирования составляют лизинговые платежи, которые лизингополучатель выплачивает лизингодателю. Размер лизинговой платы должен быть достаточным для компенсации всех затрат лизингодателя. После внесения лизинговой платы лизингополучатель должен не только возместить свои производственные затраты из выручки от реализации продукции, но и получить необходимую прибыль.

Различают две формы лизинга: оперативный и финансовый. Оперативный лизинг осуществляется на сравнительно небольшой период, порядка нескольких лет. По окончании срока лизинга оборудование либо возвращается лизингодателю, либо выкупается

лизингополучателем по остаточной стоимости. Финансовый лизинг осуществляется на период, равный примерно сроку службы оборудования. В данном случае оборудование по окончании срока лизинга переходит в собственность лизингополучателя, так как стоимость оборудования компенсируется полностью за срок лизинга через амортизационные отчисления.

Указанные две формы лизинга могут быть сопоставлены друг с другом. Для этого необходимо обеспечить сопоставимость вариантов по производственному эффекту. В качестве периода сопоставления следует принять срок финансового лизинга. Тогда для варианта с оперативным лизингом необходимо предусмотреть либо выкуп оборудования, либо заключение новой лизинговой сделки.

Экономический критерий, по которому оценивается выгодность использования лизинговой формы инвестирования для случая оперативного лизинга в предположении, что объект после окончания срока лизинга возвращается лизингодателю, записывается в виде

$$L = \sum_{t=1}^T (D_t - C_t - C_t^{\text{пл}})(1 + E)^{-t},$$

где  $C_t^{\text{пл}}$  — лизинговые платежи;  $T$  — срок лизинга.

При положительном значении данного критерия применение лизинга экономически выгодно. Чем выше его величина, тем эффективнее проект. Предполагая, что значения дохода, себестоимости и лизинговых платежей постоянны, можно записать

$$NPV = (D - C - C_{\text{пл}}) \sum_{t=1}^T (1 + E)^{-t} = (D - C - C_{\text{пл}}) \frac{(1 + E)^T - 1}{(1 + E)^T \cdot E}.$$

Так как второй множитель — постоянная величина, то экономичность проекта обуславливается положительной величиной первого слагаемого, которое определяет величину прибыли. Если же предполагается выкуп оборудования по окончании срока лизинга и объект продолжает эксплуатироваться как собственный до окончания срока службы, то экономический критерий записывается в виде

$$L = \sum_{t=1}^{\tau} (D_t - C_t - C_t^{\text{пл}})(1 + E)^{-t} - K_{\text{вык}}(1 + E)^{-\tau} + \sum_{t=\tau+1}^T (D_t - C_t)(1 + E)^{-t},$$

где  $\tau$  — срок лизинга;  $K_{\text{вык}}$  — стоимость выкупаемого оборудования.

Для случая финансового лизинга экономический критерий чистой дисконтированной стоимости может быть представлен в виде

$$L = \sum_{t=1}^T (D_t - C_t - C_t^{\text{пл}})(1 + E)^{-t} + K_{\text{л}}(1 + E)^{-T},$$

где  $K_{\text{л}}$  — ликвидационная или остаточная стоимость объекта по истечении срока лизинга.

Следует заметить, что широкомасштабное осуществление энергосберегающих мероприятий на всех предприятиях, отраслях народного хозяйства в условиях недостатка инвестиций трудно осуществимо. Поэтому выделяются два направления осуществления энергосберегающей политики. На первом направлении должны быть реализованы мероприятия, которые не требуют значительных инвестиций. К ним относятся организационные меры по совершенствованию учета, контроля, нормирования расхода энергоресурсов, материальное стимулирование экономии энергии, использование вторичных энергоресурсов и др. По второму направлению должны внедряться энергосберегающие технологии, в масштабе экономики страны перестраиваться структура производства товаров и услуг и др. Меры второго направления являются наиболее радикальными и поэтому при наличии возможности привлечения инвестиций они должны реализовываться в первую очередь. Однако нередко руководство компаний недооценивает тот факт, что вложение средств в энергосбережение может принести реальный доход предприятию.

### 3.4. ОПТИМИЗАЦИЯ ПОРТФЕЛЯ ЗАКАЗОВ КАК ПРЕДПОСЫЛКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одной из предпосылок устойчивого развития предприятий и повышения их конкурентоспособности является задача оптимального размещения и использования ресурсов предприятий. В современном мире ужесточается конкурентная борьба, практически все рыночные ниши заняты не одним, а как минимум несколькими производителями (организациями), постоянно на рынки входят все новые и новые игроки, ровно, как и многие предприятия, не выдержав конкурентной борьбы, вынуждены уходить с рынков. В таких условиях выживают только наиболее эффективные пред-

приятия, т.е. те, которые в состоянии обеспечить оптимальное размещение своих ресурсов для осуществления расширенного воспроизводства. Такое размещение дает предприятию возможность получать максимальную прибыль, что является залогом его успешного функционирования.

Следует понимать, что размещение ресурсов сложный процесс, так как, размещая их сегодня, предприятие получит отдачу от них через определенный период. При этом отдача не является величиной постоянной и зависит, с одной стороны, от внутренних факторов предприятия, а с другой — от факторов окружающей среды предприятия и времени. Являясь частью экономической системы, особенно рыночной, такие параметры, как сбыт, в более сложных системах себестоимость (через цену ресурсов), производственные возможности (через рынок труда) зависят от условий внешней среды, которая многогранна и динамична. При этом зачастую прогнозировать развитие таких систем на основании чистых математических выкладок невозможно. Тогда приходится прибегать к эмпирическим методам, которые опосредуют неявное знание таким, как метод экспертной оценки.

Ресурсы предприятий в различных отраслях экономики различаются по форме и содержанию. Производственные мощности, наряду с капиталом и трудом, являются основными ресурсами промышленных предприятий. В тоже время в торговых организациях торговая площадь является аналогом производственных мощностей предприятия, поэтому наиболее эффективное в пространстве и времени наполнение магазина является одной из важнейших задач управления.

Важно понимать, что, как правило, предприятие имеет множество альтернатив использования своих ресурсов. В такой ситуации появляется необходимость выбора наилучшей стратегии, которая принесет наибольшую прибыль, или в худшем случае наименьшие убытки. Необходимо рассмотреть совокупность всех возможных вариантов, не останавливаясь на хорошем варианте, так как возможно существование альтернативно лучшего варианта.

Для анализа существенны внешние параметры, не зависящие от предприятия, обусловленные макросредой, включающие в себя банковский процент и налоговое бремя. Банковский процент необходим для дисконтирования, так как будущие доходы и расходы, разбросанные во времени, следует приводить к соизмеримому виду. Налоговое бремя существенно влияет на результат деятельности предприятия. Данные параметры характеризуются высокой неопределенностью.

В то же время при планировании оптимизации размещения ресурсов в розничной торговле в настоящий момент существует два основных подхода: нормативный [66] и метод ABC-анализа [67—69].

Первый метод основан на описанных в литературе зависимостях, которые дают наиболее общие рекомендации по размещению товара на площади, нормативам закупок и т.д. Предлагаются следующие показатели и их значения:

- ◆ рекомендуемое количество разновидностей товаров для магазинов самообслуживания отдельных форм специализации;
- ◆ рекомендуемая структура площадей различных видов помещений в магазинах самообслуживания;
- ◆ коэффициенты использования установочной и демонстрационной площади в магазинах и др.

Однако данный нормативный подход не учитывает индивидуальных особенностей торговой точки и ее внешней среды, отсутствуют критерии привязки конкретного предприятия к предлагаемым нормативным показателям. Таким образом, необходима конкретизация показателей, так как общие показатели могут быть непригодны для конкретного предприятия. Для этого в настоящее время считается возможным использовать широко применяемый в рыночной экономике метод ABC-анализа.

Данный метод позволяет определить соотношение групп и видов товаров в розничном торговом предприятии с учетом основных требований для достижения поставленной цели. Метод предусматривает многоступенчатое деление всего торгового ассортимента по нескольким критериям на три категории по каждому критерию. К категории «А» относятся товары, составляющие около 70 % значения критерия. К категории «В» относятся товары, составляющие около 25% значения критерия, а к категории «С» — около 5 %. Причем в первую категорию рекомендуется включать 15 % наименований товаров от общего количества, во вторую группу — 35 %, а в третью — 50 %.

В качестве критериев оценки выбраны прибыль, розничный товароборот, издержки обращения. Деление торгового ассортимента основывается на ранжировании товарных групп по выбранному критерию и определении категорий «А», «В», «С» в соответствии с условиями ABC-анализа. В то же время следует предусмотреть, что торговый ассортимент должен содержать не только высокодоходные товары, приносящие максимум прибыли, но и товары с меньшими показателями прибыльности, для того чтобы достичь максимального результата по привлечению покупателей и наиболее полному удовлетворению их спроса.



При установлении целесообразности нахождения товара определенного наименования в торговом ассортименте следует учитывать, в каком периоде жизненного цикла он находится. Наибольшую прибыль розничная торговля получает в том случае, когда в ассортименте преобладают товары, находящиеся в стадии роста и зрелости, однако при этом в наличии имеются новые товары, только завоевывающие свое место на рынке, а также товары, спрос на которые падает.

Для метода ABC-анализа выявлены следующие недостатки:

- ♦ значительная погрешность расчетов, связанная с выделением трех групп, вызванным необходимостью формализации, что не позволяет достаточно точно выделить товарные группы;

- ♦ необходимость дополнения метода ABC-анализа для формализации неопределенности внешних факторов, а также учета будущего развития ситуации.

Таким образом, существует необходимость создания такого метода выбора ассортиментного перечня товаров, который достаточно точно выделял бы группы прибыльных товаров, исключая товары, которые могут приносить предприятию убыток. Кроме того, необходимо учесть развитие ситуации в будущем, предусмотрев изменения внешней среды, при этом осуществив привязку непосредственно к данному хозяйствующему субъекту. Моделирование и современные средства вычислительной техники в сочетании с методом экспертной оценки могут решить задачу оптимизации размещения ресурсов торгового предприятия.

Здесь следует отметить, что для розничной торговли одеждой, где отсутствует однородность товара, присутствуют сезонность, модность, прочие факторы, не поддающиеся прямому количественному измерению, просто необходимо использование экспертной оценки, заключающих в себе опосредованный многолетний опыт. Определение наиболее вероятных количественных продаж в определенный период с учетом указанных факторов и учетом фактора эластичности цены не поддается формализации в силу невозможности учета всех особенностей, а также возможных внешних изменений, т.е. большой неопределенности. Причем все остальные сложные расчеты базируются на предположениях экспертов.

В данной ситуации возможно применение моделирования исследуемого процесса с выделением наиболее значимых критериев анализа. Оптимизационной функцией нами выбрана функция максимизации годовой прибыли, что отвечает экономическим интересам организации.

Таким образом,

$$F = \sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T c_{it} \cdot x_i \rightarrow \max (i = \overline{1, N}; t = \overline{1, T}),$$

где  $F$  — прибыль, приносимая предприятию при реализации партий товаров  $N$  за период  $T$ ;  $c_{it}$  — прибыль, приносимая  $i$ -ой партией в  $t$ -м периоде;  $x_i = 1$ , если  $i$ -я партия товара включается в план закупки, или  $x_i = 0$ , если  $i$ -я партия товара не включается в план закупки.

Так как значение результирующего показателя зависит в нашей ситуации от определенных значений факторов, взаимосвязи между которыми устанавливаются в процессе моделирования, то мероприятия по благоприятному развитию системы заключаются в поиске наилучших партий товара из возможных, а также выборе наилучшей из возможных комбинации зависимых факторов.

Как правило, при решении модели мы имеем дело с задачей линейного программирования. В этом случае для получения оптимального плана заказов (решения данной задачи) целесообразно использовать пакет Solver. В основе работы пакета лежат итерационные методы поиска решений. Пакет Solver позволяет находить решения задач, имеющих целевую функцию, вычисление которой можно записать в виде формулы в одну из ячеек рабочего листа электронной таблицы (Excel).

Основными внешними параметрами, необходимыми для проведения анализа, являются параметры коллекции, зависящие от поставщика, банковский процент, параметры спроса, а существенные для данного исследования внутренние параметры модели обусловлены особенностями исследуемой организации. Для торгового предприятия это, прежде всего, — общая торговая площадь, свободные оборотные средства, стоимость содержания одного квадратного метра торговой площади. При этом учесть данные показатели (внешние и внутренние) не представляется возможным строго математически.

При нахождении оптимального значения следует понимать, что так как мы рассматриваем реальные экономические показатели предприятия, то должны считаться с реальными ограничениями. Для торгового предприятия ограничения накладываются на сумму заемных средств, торговую площадь, наличие свободных средств у предприятия для покрытия своих краткосрочных обязательств, целочисленность решения. Таким образом:

- ♦ сумма заемных средств не может превышать значения равного кредитной линии банка.

♦ не целесообразно иметь больше заказов, чем позволяет площадь магазина.

♦ сумма средств от продажи должна в любой из исследуемых периодов превышать потребность на собственные нужды предприятия.

♦ целочисленность решения обусловлена необходимостью покупки всей коллекции, т.е. предложением партнеров.

Нельзя забывать, что, как правило, анализу и планированию подвергаются уже функционирующие предприятия, которые имеют определенные остатки на начало исследуемого периода. В связи с этим необходимо исследовать остатки товаров в магазине и представить их как новые поступления. В зависимости от структуры остатков товара они могут быть представлены либо как одно поступление — в случае относительной их однородности, либо как несколько партий товара — при существенных различиях.

С помощью данного алгоритма автором был проанализирован реальный торговый объект и даны рекомендации по оптимизации его портфеля заказов [70, с. 62—67]. Полученный алгоритм позволяет осуществлять поиск оптимального портфеля заказов торговой организации, при этом он реализован несложными средствами. Решение данной задачи является крайне важным моментом при построении плана деятельности организации, выявлении дефицитных ресурсов и степени их влияния на прибыль предприятия, а это позволяет построить эффективную стратегию его развития в будущем.

Таким образом, видно, что наиболее целесообразным методом для поиска оптимального портфеля заказов торгового предприятия является математическое моделирование, которое позволяет построить наиболее специализированное, адаптированное к конкретным условиям предприятия отражение его экономических процессов и провести оптимизационный поиск.

### 3.5. СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях реализации Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006—2010 гг. и выделения в качестве исходного и определяющего приоритета всестороннего гармонического развития человека возрастает внимание к социальным аспектам жизни общества в целом и каждого предприятия, фирмы, организации в отдельности. Определяются два направления исследования социальных аспектов (факторов) разви-

тия. С одной стороны, — это структурные элементы непосредственно самой социальной политики, высшей цели общественного развития, определенной как дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения. Главная идея нынешнего пятилетнего развития и ее девиз — «человек — инновации — благосостояние». С другой стороны, социальные стороны, условия жизни каждого человека — это условия достижения поставленных целей на основе активизации инновационной деятельности, повышения конкурентоспособности экономики, роста ее экономической эффективности. Можно сказать, таким образом, что социальные факторы и основные направления, слагаемые социальной политики (доходы населения, заработная плата в первую очередь, занятость населения, социальная защита, социальные услуги населения) сами становятся активными факторами экономического роста, повышения эффективности. И в связи с этим можно говорить о тенденции, закономерности — повышение социальных качеств экономики. Это проявляется, прежде всего, во влиянии социальных условий жизни и деятельности человека на инновационное развитие экономики и повышение ее конкурентоспособности. Трансформация социальной политики в направлении формирования новой рыночной модели экономики социально ориентированного типа органически включена в общие процессы инновационного устойчивого конкурентоспособного развития.

Социальное развитие и конкурентоспособность экономики имеют сложную систему взаимосвязи. Можно выделить следующие направления:

♦ в современных условиях одним из основных факторов конкурентоспособности белорусской продукции является более низкая заработная плата на предприятиях Беларуси, что дает возможность реализовать продукцию по более низким ценам;

♦ социальные расходы предприятий так или иначе тяжелым бременем ложатся на их доходы, уменьшая инвестиционные возможности: по данным исследования В.И. Ярошевича, социальные расходы предприятий составляют 10—19 % прибыли;

♦ через уровень заработной платы и доходов работников в целом осуществляется их мотивация к высокопроизводительному труду, повышению качества, к общей эффективности и конкурентоспособности;

♦ социальные расходы на укрепление здоровья и образовательный уровень работников — объективные условия развития творческого характера труда, его производительности и эффективности;

♦ в этом же направлении влияет переход к эффективной занятости, снижению потерь от макроэкономической нестабильности (инфляционных издержек, издержек по безработице, трансакционных издержек);

♦ развитие белорусского менеджмента (коллективность, последовательность, эволюционность) способствует формированию инновационной восприимчивости, инновационно-инвестиционной модели развития, конкурентоспособности экономики.

Важно, чтобы не только научно-технические, но и социально-экономические факторы включали в себя инновационные элементы. В связи с этим можно сформулировать некоторые черты новой модели социальной политики, обеспечивающие устойчивое инновационное конкурентоспособное развитие экономики:

♦ социальная стабильность общества, регионов, предприятий;  
♦ последовательная трансформация социальной политики к рыночной модели, предполагающей рыночные основы социальной защиты, сочетающей накопительные системы пенсионного обеспечения, адресную социальную помощь, платные социальные услуги и стимулирование творческой активности, развития предпринимательства;

♦ нацеленность социальной политики на инновационное развитие путем совершенствования образования, укрепления здоровья, эффективной занятости;

♦ сохранение заработной платы в качестве основного источника роста доходов путем совершенствования оплаты труда с учетом образования, квалификации, опыта работы, превращения социального капитала в главный фактор накопленного богатства;

♦ достижения позитивных изменений в демографическом развитии, приросте населения, его экономической активности, продолжительности жизни;

♦ превращение конкурентоспособности товаров и услуг в основной фактор устойчивого роста уровня и качества жизни населения.

При всей многогранности и сложности взаимосвязи экономики (экономического) и социальной политики (социального) основные направления этой взаимосвязи можно определить через социальные императивы (обязательные требования обеспечения приоритетности социального качества в разработке и реализации программ экономического развития, что и составляет социальные качества экономики): интеллектуализация производства (использование научных достижений, новых знаний); эффективная занятость и трудовые отношения; качество продукта и услуг, соответствующих потребительским стандартам; экономическая чистота

производства (условия труда); обеспеченность нормальными социально-бытовыми условиями; устойчивая достаточная доходность рабочего места. В социальной сфере формируется главный ресурс современной инновационной экономики — интеллект, его образовательный и культурный уровень, условия быта и жизни для развития его способностей.

Социальные качества нужны самой экономике. Именно поэтому в национальной стратегии устойчивого развития (НСУР) документом «Повестка дня на XXI век», принятым представителями 179 стран, рекомендовано отражать экономические и социальные взаимосвязи. Уровень человеческого развития (социальное) определен мерой зрелости социально-экономического развития. Подчеркнут приоритет социального развития. Определена необходимость закрепить в правовой (законы) и финансовой (бюджеты) сферах социальной ориентации экономической системы страны. Далее, подчеркнута необходимость совершенствования систем управления с учетом социальных и экологических императивов. Устойчивость развития предполагает обеспечение сочетания экономической и социальной устойчивости на основе скоординированности и повышения эффективности деятельности государства и гражданского общества в развитии экономики и социальной сферы.

Зарубежный опыт и практика свидетельствуют, что заметными в социальной политике являются следующие закономерности. Во-первых, в странах с развитой социальной рыночной экономикой государственные социальные расходы существенно выше. В Дании они составляют 29,2 %, Швеции — 28,9 % к ВВП, тогда как в США — 14,8 %, Канаде — 17,8 %, в Японии — 16,9 % к ВВП. Значителен удельный вес социальных расходов государства и в странах континентальных (Германия — 27,4 %, Бельгия — 27,2 %, Франция — 28,5 % к ВВП).

Во-вторых, решающее влияние на социальное развитие общества оказывает общий экономический, научно-образовательный потенциал стран и развитие здравоохранения (табл. 3.1). Обобщающий показатель уровня жизни населения — индекс развития человеческого потенциала выше в странах с высоким уровнем ВВП на душу населения и устойчивой динамикой возрастания этого показателя (США — 39 676 дол. США, Россия — 9902, Беларусь — 6970 дол. США за 2004 г.). Соответственно на порядок различается ИРЧП: США — 0,956, Россия — 0,797, Беларусь — 0,794. В более развитых странах существенно выше расходы на образование, здравоохранение, науку.

В-третьих, в странах социально ориентированного развития выше роль государства и его расходов на социальную политику (табл. 3.2). В Республике Беларусь динамично возрастают чистые расходы на социальную политику. Через госбюджет распределяются (финансируются) около 50 % доходов и расходов в процентах к ВВП. Динамично возрастают расходы бюджета на социально-культурные мероприятия (с 10,8 % в 2000 г. до 14,3 % — в 2005 г. и до 25,1% — в 2006 г., с учетом средств фонда социальной защиты). При высоком уровне развития образования и здравоохранения в Республике Беларусь их расходы стабильны в расходах бюджета (на образование свыше 6 %, на здравоохранение — 4,5 %).

В-четвертых, рыночная экономика вносит свои коррективы в проявление социальной политики. Из приведенных данных табл. 3.1 и 3.2 видно, что в странах развитой рыночной экономики значительно выше уровень безработицы, больше неравенство в доходах. В то же время эти страны поддерживают стабильный уровень расходов на образование, высокий уровень госрасходов на здравоохранение, на НИОКР.

Таблица 3.1

## Основные показатели социального развития отдельных стран

Показатель, годы	США	Швеция	Россия	Беларусь
Индекс развития человеческого потенциала:				
1995 г.	0,930	0,933	0,771	0,753
2000 г.	0,932	0,949	0,785	0,775
2004 г.	0,956	0,951	0,797	0,794
Индекс нищеты населения 2004 г.	15,4	6,5	17,6	12,7
Ожидаемая продолжительность жизни (годы)				
1970—1975 гг.	71,5	74,7	69,7	71,5
2000—2005 гг.	77,3	80,1	65,4	68,1
Государственные расходы на образование (% ВВП)				
1991 г.	5,3	7,1	3,6	5,7
2000—2004 гг.	5,9	7,0	3,7	5,8
Расходы на НИОКР (% ВВП)				
1990—2003 гг.	2,6	4,0	1,3	0,6
Доходы на душу населения (ППС в дол. США) 2004 г.	39 676	29 541	9902	6970

Окончание табл. 3.1

Показатель, годы	США	Швеция	Россия	Беларусь
Неравенство в доходах: децильный коэффициент 2000 г. коэффициент Джинни 2000 г.	15,9 40,8	6,2 25,0	12,7 (2002) 39,9 (2000)	6,9 (2002) 29,7 (2002)
Государственные расходы на здравоохранение (% ВВП) 2003—2004 гг.	6,8	8,0	3,3	3,9
Уровень безработицы к среднему-годовому количеству рабочей силы 1995—2005 гг., %	5,1	5,9	7,5	1,7 (2006)

Источник. Доклад о развитии человека, 2006; Россия в цифрах. 2007 г.: крат. стат. сб. М.: Росстатиздат, 2007. С. 28, 99.

В-пятых, уделяется большое внимание социальному развитию стран, провозгласивших официальный курс социально ориентированного развития. Республика Беларусь отличается, например, высоким уровнем показателя индекса развития человеческого потенциала среди стран СНГ (0,794 в 2004 г.). Достаточно низкий показатель (индекс) нищеты населения (Швеция — 6,5 в 2004г., Республика Беларусь — 12,7 в 2005 г.). Существенно ниже неравенство в доходах (социальный коэффициент в Швеции 6,2, в Республике Беларусь — 5,6 в 2006 г.). Свыше 60 % бюджета Республики Беларусь расходуется на социальные цели.

Социальные качества инновационной экономики в решающей мере определяются приоритетностью политики занятости, трансформацией социально-трудовых отношений — основной сфере жизнедеятельности человека. На Лиссабонском Европейском Саммите в 2000 г. страны Европейского союза основной целью своей социальной политики определили *количественное и качественное улучшение занятости* и создание равных возможностей на рынке труда и в социальной сфере для формирования наиболее конкурентоспособной и динамичной экономики в мире, основанной на знаниях, способной к устойчивому экономическому росту. Тем самым была продекларирована весьма тесная связь между экономикой и социальной политикой в условиях формирования экономики, основанной на знаниях (основная черта социального качества экономики), определено основное звено (сфера) формирования социального качества экономики. В этой связи остальные направления социальной политики (политика доходов и заработ-

Таблица 3.2

**Структурная оценка отдельных направлений  
социального развития в Республике Беларусь**

Показатель	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Валовой внутренний продукт: всего, млрд. р. на душу населения, тыс. р.	9134 913	36 565 3703	49 992 5088	63 679 6514	79 231 8146
Доходы бюджета, % ВВП	34,8	33,4	44,1	47,4	48,4
Расходы бюджета на социально-культурные мероприятия: всего, млрд. р. % ВВП	1187 10,8	5044 13,8	6597 13,2	9115 14,3	19 866 25,1
Расходы на образование: всего, млрд. р. % ВВП % расходов на СКМ	562 6,2 47,4	2352 6,4 46,6	3020 6,0 45,8	4060 6,4 44,6	4788 6,0 24,1
Расходы на здравоохранение и физическую культуру: всего, млрд. р. % ВВП % расходов на СКМ	455 5,0 37,8	1814 5,0 36,0	2410 4,8 34,0	3183 5,0 32,5	3528 4,5 17,8
Расходы на социальную политику: всего, млрд. р. % ВВП % расходов на СКМ	107 1,2 9,0	615 1,7 12,2	821 1,6 12,5	1396 2,2 15,3	10631 13,4 53,5
Уровень зарегистрированной безработицы, %	2,1	3,1	1,9	1,5	1,4
Государственные расходы на науку, % ВВП	0,39	0,37	0,37	0,39	0,38

Источник. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2007. Минск: М-во статистики и анализа, 2007. С. 29, 31, 512, 139, 242, 513, 515.

ной платы, социальная защита) стали в этих странах модернизироваться в соответствии с трансформацией занятости.

Среди основных трансформаций социальной политики выделены:

- ♦ стимулирование развития знаний и инноваций;
- ♦ рост эффективности функционирования рынка труда для повышения качества занятости (профессионализм, непрерывное

образование, карьерный рост, производительность, медицинское обслуживание, гибкость рынка труда в отношении инноваций);

♦ стимулирование возврата или прихода на рынок труда отдельных групп населения (молодежь, женщины, пенсионеры, мигранты);

♦ изменение налоговой системы, политики доходов социального и пенсионного обеспечения, оказание образовательных и медицинских услуг в направлении стимулирования участия или возврата перечисленных групп на рынок труда либо в систему самозанятости или собственного бизнеса, а также продление их участия в трудовой деятельности;

♦ адаптация системы образования и переподготовки к потребностям инновационной экономики.

Эти и другие направления развития социальной политики, нацеленные на формирование инновационной экономики, предстоит решить в Республике Беларусь. При этом важно использовать особенности механизма реализации социальной политики в целом и отдельных ее элементов.

Механизм реализации социальной политики включает систему мер, форм и методов организационно-управленческого, экономического, социального и правового обеспечения эффективного использования макро- и микроэкономических условий и ресурсов, институциональных преобразований, приоритетного развития социально-культурного комплекса, зарубежного опыта.

Складывается современный тип (современная модель) социальной политики, соответствующей устойчивому инновационному развитию экономики (рис. 3.1).

Рычаги воздействия на социальную политику в целом и отдельные ее элементы можно подразделить на три группы в зависимости от целей социальной политики:

♦ тактические (рост денежных доходов населения, низкий уровень инфляции, стабильный уровень цен, развитие образования, науки и здравоохранения, социальная защита);

♦ промежуточные (достойный уровень реальной заработной платы и доходов, предотвращение необоснованной дифференциации по доходам, высокий уровень занятости, стандарты социальной защиты и ее реформирование по рыночному пути, активная демографическая политика);

♦ конечные (высокий уровень и качество жизни населения, всестороннее гармоничное развитие человека, формирование социального капитала, непрерывное повышение уровня (индекса) человеческого потенциала).

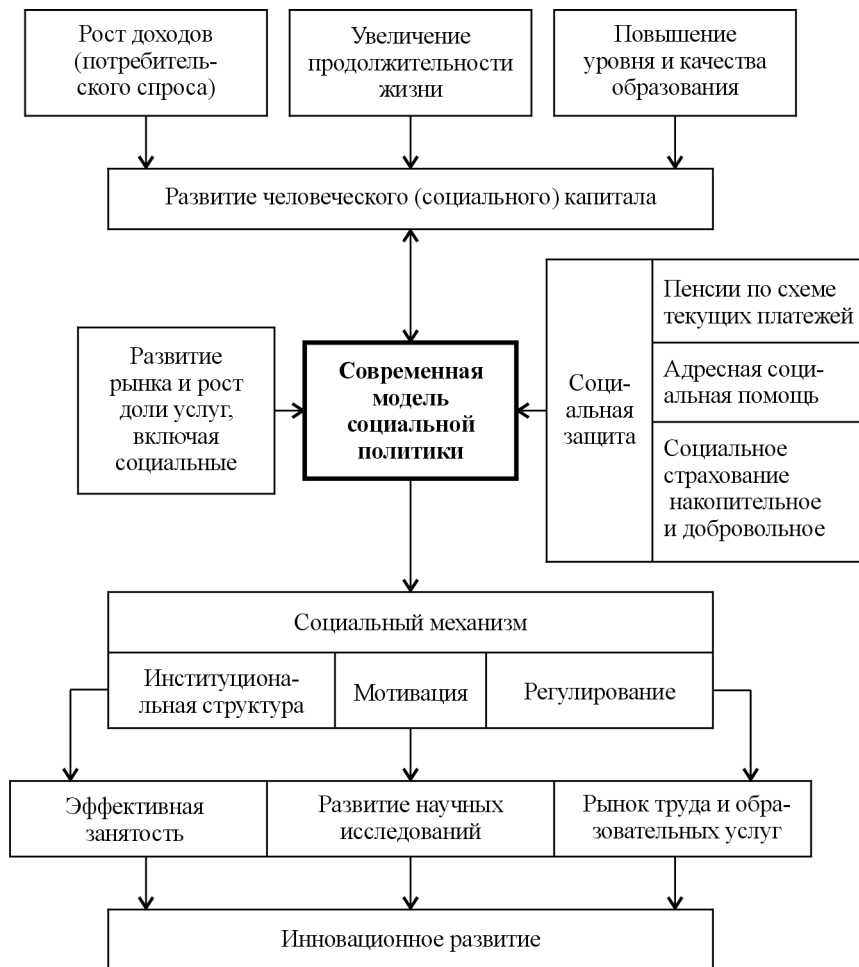


Рис. 3.1. Модель социальной политики, соответствующей инновационному развитию

В социальной политике используется принцип поэтапного влияния изменений на параметры ее промежуточных целей и конечные результаты, т.е. принцип передаточного механизма. Государство, например, изменяет тарифную ставку заработной платы, утверждает тарифную систему; Национальный банк определяет процентную политику; правительством регулируется ценообразование, особенно на социально значимые продукты, социальные нормативы развития образования, здравоохранения и науки, со-

циальной защиты, стимулирует эффективную занятость и активную демографическую политику. В результате растут уровень совокупного дохода и дохода на душу населения, уровень развития человеческого потенциала — критерия зрелости социальной политики.

Названные процессы, характерные для развития социальной политики в целом в обществе, выступают ориентирами для социального развития каждого субъекта хозяйствования, становятся активным социальным фактором их устойчивого конкурентоспособного экономического роста.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Криваль, А.* Взгляд на современный менеджмент через призму консалтинга / А. Криваль // Директор. — 2002. — № 4. — С. 35—37.
2. *Коллонтай, М.М.* Управление предприятием: новые вызовы времени / М.М. Коллонтай // Директор. — 2002. — № 4. — С. 29—31.
3. Танец перемен / П. Сенге А. Клейнер, Ш. Робертс [и др.]. — М.: Олимп-Бизнес, 2003. — 624 с.
4. *Федотова, В.Г.* Факторы ценностных изменений на Западе и в России / В.Г. Федотова // Социология. — 2006. — № 1. — С. 12—32.
5. Мельников, В. Каким надо быть, чтобы стать успешным? / В. Мельников, Е. Коликов, С. Боев, С. Романова // Управление компанией. — 2002. — № 1. — С. 4—6.
6. Национальная экономика Беларуси: учебник: 2-е изд., перераб. и доп. / В.Н. Шимов, Я.М. Александрович, А.В. Богданович [и др.]; под ред. В.Н. Шимова. — Минск, БГЭУ, 2006. — 751 с.
7. *Чешков, М.* Мир наук и науки о мире в свете идей И. Пригожина / М. Чешков // Мировая экономика и междунар. отношения. — 2002. — № 1. — С. 121—126.
8. *Львов, Д.С.* Экономика развития / Д.С. Львов. — М.: Экзамен, 2002. — 512 с.
9. *Балашов, Е.П.* Эволюционный синтез систем / Е.П. Балашов. — М.: Радио и связь, 1985. — 328 с.
10. *Миротин, Л.Б.* Системный анализ в логистике: учебник / Л.Б. Миротин, Ы.Э. Ташбаев. — М.: Экзамен, 2002. — 480 с.
11. *Галковская, Г.А.* Основы популяционной экологии / Г.А. Галковская. — Минск: Лексис, 2001. — 196 с.
12. *Клейнер, Г.* Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия / Г. Клейнер // Российский экон. журн. — 2001. — № 11—12. — С. 63—68.
13. *Маевский, В.И.* Эволюционная экономика: состояние и перспективы / В.И. Маевский // Белорусский экон. журн. — 2000. — № 4. — С. 12—17.
14. Экономика предприятия: пер. с нем. / под ред. Ф.К. Беа, Э. Дихтля, М. Швайтцера. — М.: Инфра-М, 1999. — 928 с.
15. *Губанов, С.* Теория воспроизводства: новые данные / С. Губанов // Экономист. — 2006. — № 1. — С. 26—37.
16. *Мясникович, М.В.* Экономическая безопасность домашних хозяйств как основополагающее условие безопасности государства / М.В. Мясникович // Белорусский экон. журн. — 2003. — № 1. — С. 50—55.
17. *Клейнер, Г.* Реформа предприятий — путь к реформированию экономики / Г. Клейнер // Финансовый бизнес. — 2001. — № 4—5. — С. 12—20.
18. *Королев, Е.А.* Кризисы и антикризисное управление / Е.А. Королев // Менеджмент: теория и практика: Сб. ст. — Ижевск: Изд-во ИЭиУ УдГУ, 2003. — № 1—2. — 276 с.
19. *Маслоу, А.* Маслоу о менеджменте / А. Маслоу. — СПб.: Питер, 2003. — 416 с.
20. *Кох, Р.* Революция 80/20 / Р. Кох. — Минск: ООО «Попурри», 2004. — 336 с.
21. *Кемпбелл, Э.* Стратегический синергизм: 2-е изд. / Э. Кемпбелл, К.С. Лачс. — СПб.: Питер, 2004. — 416 с.
22. *Porter, M.E.* The competitive advantage of Nations / M.E. Porter. — NY: The free press, 1998. — 855 p.
23. *Маненок, Т.* Производители сельхозпродукции выясняют отношения / Т. Маненок // Белорусы и рынок. — 2006. — № 11. — С. В12.
24. *Юданов, А.Ю.* Конкуренция: теория и практика: 2-е изд. / А.Ю. Юданов. — М.: Гном-Пресс, 1998.
25. *Хайек, Ф.* Дорога к рабству / Ф. Хайек. — М., 1992.
26. *Захаров, А.Н.* Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения / А.Н. Захаров, А.А. Зокин // <[http://www.logistics.ru/9/2/i20\\_64.htm](http://www.logistics.ru/9/2/i20_64.htm)>
27. *Мошнов, В.А.* Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия / В.А. Мошнов // [http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate\\_competitiveness.shtml](http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate_competitiveness.shtml)
28. Там же.
29. *Фатхутдинов, Р.А.* Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. — М.: ИНФРА-М, 2000.
30. *Бурда, А.Г.* Рейтинговая оценка конкурентоспособности кондитерских предприятий / А.Г. Бурда, В.В. Кочетов // <<http://ej.kubagro.ru/2006/01/17/>>
31. *Hart, J.A.* Rival capitalists: international competitiveness in the United States, Japan, and Western Europe / J.A. Hart. — Ithaca: Cornell Univ. Press, 1993. — 328 p.
32. *Katzenstein, P.* Small states in world markets: industrial policy in Europe / P. Katzenstein. — Ithaca: Cornell Univ. Press, 1985. — 268 p.
33. *Jeannet, J.P.* Global Marketing Strategies / J.P. Jeannet, H.D. Hennessey. — Boston: The Dryden Press, 1999. — 899 p.
34. *Nakatani, I.* Sources of competitive asymmetries between the United States and Japan / I. Nakatani // National competitiveness in a global economy, Ed.: D.P. Rapkin, W.P. Avery. — Boulder: L. Rienner Publ., 1995. — P. 41—54.
35. *Reich, S.* Ideology and competitiveness: the basis for U.S. and Japanese economic policies / S. Reich // National competitiveness in a global economy, Ed.: D.P. Rapkin, W.P. Avery. — Boulder: L. Rienner Publ., 1995. — P. 55—102.
36. *Porter, M.* Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors / M. Porter. — N.Y.: Tree Press, 1980.
37. *Treacy, M.* The Discipline of Market Leaders / M. Treacy, F. Wiersema. — Resding (Mass.), 1995.

38. *Moore, J.F.* The Death of Competition / J.F. Moore. — N.Y.: Harpet Business, 1996.
39. *Brandenburger, A.M.* Coopeation / A.M. Brandenburger, B.H. Nalebuff. — N.Y.: Doulleday, 1996.
40. *Hamel, G.* Leading the Revolution / G. Hamel. — Boston (Mass): Harbart Business Scholl Press, 2000.
41. Институциональная экономика: учебник под общ. ред. А. Олейника. — М.: ИНФРА-М, 2005. С. 358—362.
42. *Королева, М.* Роль коррупции в криминализации правоохранительной деятельности / М. Королева // Уголовное право. — 2007. — № 1. — С. 107.
43. Судовы веснік. — 2007. — № 1. — С. 3.
44. Там же. С. 5.
45. *Клинова, М.В.* Современные тенденции государственного предпринимательства в странах ЕЭС: науч.-аналит. обзор / М.В. Клинова. Ин-т науч. информации по общественным наукам РАН. — М., 1997. — 88 с.
46. *Фурнье, Ж.* Предприятия публичного сектора в государствах Европейского Союза / Ж. Фурнье. — М., 2001. — С. 68.
47. *Студенцев, В.* Государственное предпринимательство: теория и практика / В. Студенцев // Общество и экономика. — 1997. — № 3—4. — С. 26—52.
48. *Уэкуса, М.* Приватизация по-японски / М. Уэкуса // Мировая экономика и международные отношения — 1991. — № 9. — С. 80—96.
49. Структурная перестройка и конкурентоспособность экономики Республики Беларусь: проблемы и пути их решения. — Минск, 2004. — 168 с.
50. Краткая экономическая энциклопедия. — М.: Наука, 1998. — 527 с.
51. *Рывкина, Р.В.* Между социализмом и рынком: судьба экономической культуры в России / Р.В. Рывкина. — М.: Наука, 1994. — 189 с.
52. Составлено по: <http://afs.org/efil/old-activities/survejan98.html>
53. История экономики: учеб. пособие: — 2-е изд., испр. и доп. / под общ. ред. О.Д. Кузнецовой, И.Н. Шапкина. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 416 с.
54. *Поликарпов, В.С.* История науки и техники: учеб. пособие / В.С. Поликарпов. — Ростов-на-Дону: Феникс, 1998. — 352 с.
55. *Муталимов, М.Г.* Экономическая теория: вводный курс: учеб. пособие / М.Г. Муталимов. — Минск: БГЭУ, 1997. — 204с.
56. Данные Министерства экономики Республики Беларусь // Экон. газета. — 2007 г. — № 84. — 27 окт.
57. *Гейтс, Б.* Бизнес со скоростью мысли / Б. Гейтс. — М.: ЭКСМО, 2005.
58. Беларусь на международной арене // История Беларуси (XX — начало XXI в.). — Минск, 2001.
59. Образование в Республике Беларусь // Стат. бюллетень. 2007. Декабрь.
60. На 1 декабря 2007 г. по данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь.
61. Концепция государственной кадровой политики Республики Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь № 399 от 18.07.2001 г.
62. *Мешкова, Е.В.* Программы МВА в Америке, Европе и России / Е.В. Мешкова // Менеджмент в России и за рубежом. — 2003. — № 5.

63. МВА — ступенька в карьерной лестнице? // Управление компанией. — 2005. — № 4.
64. *Чубат, А.* «Школа» мастерского управления / А. Чубат // Директор. — 2006. — № 5.
65. *Владыко, А.* Потенциал энергоэффективности / А. Владыко // НГ. — 2006. — № 182. — 18 авг. // <http://www.ng.by/ru/articles/518/detail/7650/back.html>
66. *Манюкевич, А.В.* Экономические критерии в задачах оценки повышения энергоэффективности промышленных предприятий / А.В. Манюкевич, Н.А. Хаустович // Мировая экономика и бизнес-администрирование: Материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. — Минск: БНТУ, 2006. — С. 140.
67. *Ширма, Р.Р.* Энергоэффективный путь развития — верный ход государства / Р.Р. Ширма // Энергетика и ТЭК. — 2005. — № 5.
68. Экономика предприятия торговли и сферы услуг / под ред. В.В. Басконова. — М: ИНФРА-М, 1997. — 416 с.
69. *Бордякова, Р.* ABC-анализ для повышения эффективности работы склада / Р. Бордякова // ЛОГИСТИК&система. — 2005. — № 1.
70. *Мещеряков, А.* Модель управления эффективностью торговой компании на основе оптимизации товарного ассортимента / А. Мещеряков // Менеджмент сегодня. — 2003. — № 1. — С. 2—13.
71. *Петренко, М.Г.* Управлять с умом / М.Г. Петренко // Новый Маркетинг. — 2005. — № 6.
72. *Макаревич, В.В.* Оптимальное размещение производственных ресурсов торгового предприятия / В.В. Макаревич // Вестник БГЭУ. — 2006. — № 4. — С. 62—67.