

инструменте управления рынком. Маркетинг особенно эффективен в распространении инноваций, благодаря чему он обеспечивает продвижение их к конечному потребителю. Современная концепция маркетинга состоит в необходимости развития предприятия путем постоянных инновационных поисков, направленных на внедрение на рынке новых товаров или услуг, что практически означает переход на маркетинг информации и знаний. Маркетинг сам требует постоянных инноваций, особенно в исследованиях рынка, продвижении товара и рыночных коммуникациях.

Литература

1. Pomykalski A. Zarządzanie innowacjami. PWN. Warszawa. – Łódź 2001.- 328с.
2. Porter M. Strategia konkurencji. PWE. Warszawa.-2006.-374с.
3. А. И. Рубахов. Управление переменами на строительном предприятии. Минск. Амалфея. 2011. 408с.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Медведева Г.Т.

УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест

Сущность и последствия глобализации мировой экономики стали предметом различных исследований испоров представителей различных областей науки и практики. Процесс глобализации развернулся с особой силой в последние два с небольшим десятилетия. В условиях глобализации на арену международных экономических отношений выходят новые субъекты хозяйственной деятельности. Это прежде всего транснациональные корпорации, чьи финансы обращаются во многих странах и создают новые экономические сферы, которые используют новейшие технологии как в производстве, так и в управлении. Глобализация привела к формированию новых интеграционных объединений, таких как свободные экономические зоны в самых разнообразных формах, стратегические союзы. Именно в эпоху глобализации возрастает роль различных международных экономических организаций. И конечно же именно в эпоху глобализации резко возрастает роль человеческого капитала, резко повышаются требования к персоналу компаний, особенно к специалистам в области управления.

Глобализация экономики.

В условиях глобализации на арену международных экономических отношений выходят новые субъекты хозяйственной деятельности. Это прежде всего транснациональные корпорации (ТНК), образующие свои филиалы во многих странах и создающие обширные экономические сферы, в рамках которых организовано циркулируют новейшие технологии и огромные финансовые потоки. Помимо ТНК в эпоху глобализации экономики получают стремительное развитие и другие интеграционные процессы, такие, например, как создание свободных экономических зон в самых разнообразных организационных формах и сферах деятельности.

В недалеком прошлом единственным двигателем в отношениях между национальными субъектами и внешним миром выступало государство,

которое устанавливало правила игры и принуждало юридических и физических лиц к их сближению. По мере развития рыночных регуляторов складывается определенный симбиоз государственного и рыночного регулирования, кроме того некоторые экономические процессы, особенно в валютно-кредитной сфере, уже не поддаются регулирующим мерам со стороны государства, им необходимы согласованные меры многих стран и участие международных экономических организаций, таких как Международный валютный фонд, Всемирный банк, Всемирная торговая организация.

Глобализация мировой экономики – это современная стадия интернационализации хозяйственной жизни, в рамках которой мировое хозяйство приобретает качественно новые, неизвестные ранее характеристики и особенности своего развития. В качестве таких характеристик выступают кардинально возросшая целостность мирового хозяйства и резко усилившаяся взаимозависимость экономик практически всех стран мира, вовлечение ранее закрытых стран в международные экономические отношения, тенденция, пусть и не всегда последовательная, к экономической гомогенизации мира, формирование глобальных товарных, и, в особенности, финансовых рынков.

Глобализация привела к тому, что мировое хозяйство из более или менее целостной экономической системы стало превращаться в единый всемирный экономический организм, спаянный не просто международным разделением труда, но и гигантскими международными, часто всемирными, производственно-сбытовыми структурами, глобальной финансовой системой и планетарной информационной сетью. География размещения производительных сил, отраслевая структура инвестиций, производства и сбыта определяются субъектами хозяйственной жизни учетом глобальной конъюнктуры, экономические подъемы и спады приобретают всемирные масштабы.

Эксперты Международного валютного фонда определяют глобализацию мирового хозяйства как «...растущую экономическую взаимозависимость стран всего мира в результате возрастания объема и разнообразия международных сделок с товарами, услугами и мировым потоком капитала, а также благодаря все более и более быстрой диффузии технологий». [1]. В ходе глобализации увеличиваются скорость и объем межстранового перемещения финансового капитала, во многих случаях мало или совсем не связанного с реальным производством, а в случаях кризисных потрясений на финансовых рынках способного наносить ему немалый вред. В глобализации финансов наиболее отчетливо проявляются кардинальные изменения, происходящие в мировом хозяйстве, именно финансовый капитал является главным фактором, разрушающим границы национальной экономики.

Глобализация, понимаемая как усиление взаимосвязей и взаимозависимостей между странами мира, интенсификация всех форм мирохозяйственных связей, является объективной по своей природе, поскольку становится следствием современного этапа развития процессов интернационализации производства и капитала и транснационализации хозяйственной жизни. Однако существуют и другие точки зрения, отрицающие объективный характер глобализации: по мнению проф. Ч. Джонсона(США), «глобализация – это типично американская абстракция,

как «свободная торговля»... Эта абстракция специально придумана для того, чтобы все смотрели на нее как на неизбежную и неостановимую историческую силу, к которой сами США с трудом приспособляются».[1]

Встречаются и другие позиции, отрицающие существенность изменений облика и характеристик мирового хозяйства в последние десятилетия. Согласно им не происходит ничего принципиально нового, и поэтому нет смысла говорить о глобализации как о качественно новой ступени развития процессов глобализации. Так, по мнению известного эксперта МВФ В. Танзи, «в нынешней волне глобализации нет ничего нового, и в прошлом были периоды, когда потоки товаров и капиталов росли быстро и доля их в ВВП была такой же высокой, как сейчас».[2] Позиция В. Танзи перекликается в этом отношении с точкой зрения российского академика Н. Симонии, который считает, что «... самое малое три четверти населения земного шара вообще не имеют представления о том, что существует глобализация». [2]

Как и любое другое экономическое явление, глобализация достаточно противоречива. И наличие различных точек зрения на сущность этого явления и формы его проявления вполне закономерно. Вместе с тем хотелось бы отметить, что мировая экономическая система не остается неизменной, и то, что еще сегодня объяснить достаточно сложно, на более высоких ступенях развития человеческого общества, вполне возможно, будет определено гораздо более полно. Уже на нынешнем этапе развития мировой экономической системы можно определить основные признаки глобализации. Это - качественные изменения в характере международного разделения труда; рост масштабов деятельности и сфер влияния таких субъектов мировой экономики, как ТНК; изменения в системе регулирования экономики на национальном и международном уровнях с целью адаптации к глобальным экономическим процессам; становление и изменение функций международных экономических организаций, как межправительственных, так и неправительственных. Международные экономические связи превращаются в важнейшую форму самого существования всех составных частей мирового хозяйства: ни одно даже самое мощное государство не может теперь развиваться в режиме абсолютной самодостаточности, без тесного взаимодействия с окружающей средой.

Вполне оправданной является и постановка вопроса о последствиях процессов экономической глобализации для отдельных стран и групп стран мирового сообщества. С одной стороны, теория международной экономики однозначно свидетельствует о том, что открытие рынков для иностранной конкуренции, интенсификация международной торговли, межстрановое перемещение финансовых ресурсов и инвестиций создают возможности для более эффективного использования мировых производственных ресурсов, увеличения мирового производства. Следовательно, глобализация связана с потенциальным выигрышем стран, участвующих в данном процессе. Причем для развитых стран потенциальные выгоды глобализации достаточно весомы (именно здесь расположены штаб-квартиры крупнейших компаний – игроков на мировых рынках, а также главный научно-технический и технологический потенциал планеты, основные финансовые ресурсы), а риски в виде сокращения отдельных производств, перераспределения доходов и возможного возрастания социального неравенства могут быть частично компенсированы социальной политикой государства. Для

развивающихся стран и стран с переходной экономикой дело обстоит по-иному. Выгоды глобализации вследствие более слабых конкурентных позиций этих стран на мировых рынках не всегда очевидны, в то время потенциал нейтрализации рисков вследствие недостаточного уровня развития существенно более ограничен, чем у развитых государств.

Социально-экономические последствия процессов глобализации мировой экономической системы можно рассматривать на уровне как отдельных государств, так и отдельных предприятий. Возможность такого рассмотрения подтверждается тесной взаимосвязью экономических процессов, протекающих на различных уровнях. Глобализация экономики, как процесс мегауровня, оказывает существенное влияние на процессы на макро - и микроуровнях.

ТНК развитых стран, разворачивающие экономическую активность в периферийных и полупериферийных экономиках, зачастую пренебрегают национальными интересами стран-реципиентов. Транснациональные корпорации используют как внутренние ресурсы этих стран, так и международные (информацию, менеджмент, кредитные средства, транспорт и т.д.) факторы производства. ТНК создают мощную конкуренцию местным компаниям и теснят их на внутреннем рынке. Часто в принимающих странах они добиваются преференциального по сравнению с национальными предприятиями режима хозяйственной деятельности в виде снижения налогов, платы за использование местной инфраструктуры и прочих льгот. В погоне за прибылью они могут деформировать внутренние производственные связи и структуру национального хозяйства, провоцировать социально-экономические конфликты и обострять политическую ситуацию в стране.

Больше всего от глобализации теряют средние и малые национальные предприятия, находящиеся в одном рыночном сегменте с крупными зарубежными по отношению к данной стране ТНК. Им трудно выдержать конкуренцию с гигантами, и в то же время у них, как правило, нет лоббистских возможностей для получения более льготного налогового режима. Более уязвимыми являются рынки развивающихся стран и в отношении бесконтрольного притока и оттока с их финансовых рынков иностранного капитала, прежде всего спекулятивного. Мировой опыт последних лет убедительно продемонстрировал, что межстрановые движения глобального финансового капитала способны не только обрушить финансовые и фондовые рынки развивающихся стран и стран с переходной экономикой, подорвать стабильность национальных валют этих государств, но и чрезвычайно негативно отразиться на реальном секторе экономик этих государств. (Например, такие страны, как Мексика, Россия, Бразилия, Аргентина). В передовых экономиках возможности противостоять кризисному развитию ситуации на финансовых рынках гораздо больше.

Глобализация не отменяет общей закономерности мирового экономического развития – его неравномерности, из которой для группы развитых стран вытекает неизбежность своеобразной борьбы за лидерство в мировой экономике. Специалисты отмечают, что в мировой экономике по-прежнему существует три главных центра экономического развития – США, Западная Европа (или, при более узком подходе, Европейский Союз) и Япония, причем соперничество между ними не в последнюю очередь разворачивается в области технологического развития, в сфере высоких

технологий – микроэлектронике, биотехнологии, создании новых материалов и т.д.

Вместе с тем аналитики отмечают, что в мировой экономической системе существует группа периферийных и полупериферийных стран, добившихся однозначного экономического успеха в условиях глобализации и дерегулирования внешнеэкономических связей. В качестве примера они приводят Южную Корею, Тайвань, Сингапур, Гонконг, а также ряд других стран Восточной и Юго-Восточной Азии. Однако эти страны добились экономического успеха при активной роли государства в экономике и проведении политики разумного протекционизма. Отказ этих стран от слепого протекционизма и либерализация внешнеэкономических связей происходило в условиях уже завоеванных устойчивых позиций на мировых рынках.

Специальные экономические зоны в мировой экономике

Очевидные выгоды от глобализации, прежде всего финансовой, получили отдельные периферийные страны, учредившие на своей территории оффшорные зоны, свободные от налогообложения, с целью привлечения иностранного капитала. В мировой экономической системе сформировалась целая сеть оффшорных зон, которые можно объединить в четыре региональные группы.

Первая группа – страны Карибского бассейна, оффшорные зоны которых обслуживают страны Северной и Южной Америки, находящиеся в одном временном поясе с Нью-Йорком.

Вторая группа – оффшорные зоны включают отдельные страны, прибрежные анклав и «независимые» острова под покровительством британской короны. Они обслуживают прежде всего капитал стран, находящихся в европейском временном поясе.

Третья группа – оффшорные зоны в странах Персидского залива; они обслуживают нефтедобывающие страны Ближнего Востока.

Четвертая группа – это оффшорные зоны Восточной и Юго-Восточной Азии. Сюда относятся Сингапур, Гонконг, Вануату и Науру, ряд других островных государств, расположенных в Тихом океане, которые используются финансовым капиталом стран Азиатско-Тихоокеанского региона, находящихся в одном временном поясе с Токио.

Оффшорные зоны – небольшие государства и территории, проводящие политику привлечения иностранных капиталов и предоставляющие налоговые и другие льготы для финансово-кредитных операций с иностранными резидентами и в иностранной валюте.

Оффшорная компания – это корпорация, принадлежащая нерезидентам той юрисдикции, в которой она зарегистрирована, извлекающая прибыль за ее пределами, не уплачивающая налог на прибыль и управляемая из-за рубежа.

Функционирование оффшорных зон эффективно при наличии следующих условий:

1. Принцип экстерриториальности – оффшорная компания не имеет права осуществлять деятельность в стране регистрации.

2. Льготное налогообложение – уплата налогов либо по льготной ставе либо в фиксированной сумме.

3. Использование персонала секретарских фирм (как правило, это представители местного населения).

Принимающая страна, где создаются оффшорная зона, получает достаточно ощутимые преимущества. Во-первых, это массивное привлечение в страну иностранного капитала. От состояния инвестиционного климата той или иной оффшорной зоны зависит количество капитала, поступающего в нее. Во-вторых, это увеличение финансовых поступлений в местный бюджет за счет налоговых или фиксированных поступлений фирм – резидентов оффшорной зоны. В-третьих, это повышение уровня занятости местного населения. Персонал секретарских фирм формируется прежде всего за счет местного населения. Иностранцы частично вкладывают капитал и персонал. Здесь возможно обучение, переквалификация и использование различных форм повышения квалификации. В-четвертых, повышение уровня доходов местного населения за счет работы в секретарских фирмах, что также приводит к увеличению поступления средств в местный бюджет.

Однако оффшорные зоны – это лишь разновидность особого более масштабного интеграционного образования. Таким образованием выступают свободные (или специальные) экономические зоны.

Специалисты в области исследования свободных экономических зон расходятся во мнениях относительно их количества в мировой экономической системе. Количественная оценка колеблется в интервале от 1500 до 4000. Такое существенное расхождение в оценке количества во многом объясняется отсутствием четкого определения понятия «свободная экономическая зона».

В экономической литературе нет единого подхода к пониманию сущности и перспектив развития свободных экономических зон. Чаще всего в литературе используются следующие основные определения.

1. Под СЭЗ понимается часть территории страны, на которой товар рассматривается как объекты, находящиеся за пределами национальной таможенной территории и потому не подвергающиеся обычному таможенному контролю и налогообложению.

2. СЭЗ – это ограниченные промышленные районы, представляющие собой часть территории страны с беспошлинным таможенным и торговым режимом, где иностранные фирмы, производящие продукцию главным образом на экспорт, имеют ряд налоговых и финансовых льгот.

3. СЭЗ – это обособленные географические территории, где осуществляется выборочное сокращение вмешательства государства в экономические процессы.

Система целей создания СЭЗ свидетельствует о том, что их формирование также способствует глобализации экономических процессов в мировой экономической системе. Систему целей создания СЭЗ можно подразделить на три основных группы:

1. Экономические – более глубокое включение национального рынка в мировую систему хозяйства; привлечение иностранных и национальных инвестиций для развития высокоэффективного производства; использование преимуществ международного разделения труда для расширения выпуска экспортной продукции; увеличение валютных поступлений в бюджет страны.

2. Социальные – комплексное развитие отсталых регионов; увеличение количества рабочих мест и обеспечение занятости населения; обучение и подготовка квалифицированных рабочих, инженерных, хозяйственных и

управленческих кадров; насыщение национального рынка высококачественными товарами.

3. Научно-технические – использование новейших зарубежных и отечественных технологий; приобщение к новым формам управленческого труда; привлечение опыта и научно-исследовательских достижений научно-технических центров; повышение эффективности используемых мощностей, инфраструктуры и конверсионных комплексов.

При всем многообразии подходов к определению СЭЗ можно выделить их следующие основные типы:

1. Зоны свободной торговли (ЗСТ) представляют собой небольшие территориальные образования, выведенные за пределы национальной таможенной территории, деятельность которых направлена на ускорение товарооборота и стимулирование внешней торговли. Основные функции ЗСТ сводятся к ввозу, хранению, сортировке и перевалке товаров без их дополнительной обработки. В ряде случаев допускается частичная доработка иностранных товаров с целью их последующего реэкспорта. Наибольшее распространение ЗСТ получили в США и странах Европы.

2. Свободная таможенная зона – это ограниченный участок таможенной территории страны, где устанавливается особый режим предпринимательской деятельности. Согласно таможенным кодексам различных стран в свободной таможенной зоне иностранные товары размещаются и используются без взимания таможенных пошлин и налогов, а национальные товары – на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с режимом экспорта. Они, как правило, создаются в морских и речных портах, воздушных гаванях и на транспортных магистралях, а также в отдельных промышленных районах для незначительной доработки промышленных изделий, разгрузки, погрузки и перевалки товаров, а также складирования товаров, не прошедших таможенный досмотр. Свободные таможенные зоны получили распространение практически по всему миру.

3. Торгово-производственные зоны относятся к зонам второго поколения. Они возникли в результате эволюции торговых зон, когда на отведенную для них территорию стали ввозить не только товары, но и капитал, заниматься не только торговлей, но и производственной деятельностью. Они, в свою очередь, делятся по признаку преобладающих рынков сбыта на зоны замещения импорта (ориентация на внутренний рынок), экспортные зоны (ориентация на внешние рынки) и экспортно-импортнозамещающие зоны (смешанная сбытовая ориентация). Наиболее эффективным представителем данного типа свободных экономических зон является СЭЗ «Шеннон».

4. Техничко-внедренческие зоны представляют собой территории компактного размещения национальных и (или) зарубежных научно-исследовательских центров и производственных фирм, пользующихся единой системой льгот. Для эффективного функционирования технико-внедренческих зон необходимы следующие основные условия: наличие в регионе престижного университета или другого научного центра с мощной исследовательской базой; наличие научного парка с развитой производственной базой; доступ к источникам венчурного (национального и иностранного) капитала, ориентированного на повышенные инвестиционные риски; благоприятные географические и климатические условия для работы

и отдыха. Наибольшее распространение данный тип зон получил в США, Франции, Германии, Швеции, странах Центральной Европы.

В Японии технико-внедренческие зоны получили название технополисов. Под технополисом понимается город и прилегающая к нему территория, где размещены органически взаимодействующие предприятия высокотехнологических отраслей промышленности, научно-исследовательские институты, вузы, готовящие для технополиса научные и инженерные кадры, и жилая застройка с современной производственной и социальной инфраструктурой.

Специфика предпочтений технопарков по сравнению, например, с экспортно-производственными зонами отличается тем, что в них акцент сделан на поощрение малого венчурного бизнеса.

5. Сервисные зоны. Это узкоспециализированные свободные экономические зоны, которые специализируются на оказании каких-либо услуг – банковских, финансовых, информационных, туристических и др. Эти зоны относятся к более позднему, четвертому поколению СЭЗ. Туристические зоны получили наибольшее развитие в Испании, Португалии, Швейцарии, Доминиканской Республике, Чили, Южной Корее. Информационные зоны наиболее эффективно функционируют в Объединенных Арабских Эмиратах (Дубай) и на Ямайке.

6. Комплексные СЭЗ. Наряду с СЭЗ, ориентированными на один вид деятельности, получили распространение свободные экономические зоны многоотраслевого назначения, или комплексные зоны. Отличие комплексных сводных экономических зон от других типов заключается в больших пространственных масштабах, более высокой концентрации производства и более широкой сфере деятельности. Данный тип зон получил развитие в Южной Америке, Юго-Восточной Азии, Центральной Европе.

7. Международные СЭЗ. Они формируются, как правило, на территории нескольких стран в приграничных территориях. Наиболее активно разрабатываются проекты создания международных СЭЗ при участии России, Монголии, Китая и ряда других стран.

Создание СЭЗ в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) началось в начале 80-х годов XX века. Главной их целью было усиление открытости тогда еще централизованно-планируемых экономик с мировой рыночной экономикой на основе активизации внешнеэкономической деятельности. Естественно, что при этом они должны были решить ряд общегосударственных задач: повышение конкурентоспособности национального производства, увеличение притока валюты как от экспорта товаров и услуг, так и от иностранных инвестиций, сокращение затрат на приобретение импортной продукции, ускоренное освоение производства новых изделий и услуг. В ряде случаев СЭЗ рассматривались как лаборатории рыночной экономики. Впоследствии эта функция для всех стран отошла на второй план, а главным стало национальное развитие и интеграция в мирохозяйственные связи на равноправной с рыночными странами основе. Обозначенные цели и задачи, возлагаемые на СЭЗ в странах, переходящих к рыночной экономике, обусловили особенности при их создании. Несмотря на существенные различия при создании и последующем функционировании, тем не менее большинство стран региона возлагают на них большие надежды, связанные с привлечением иностранного капитала, расширением экспортной торговли и созданием

новых рабочих мест. В странах ЦВЕ функционируют, в основном, экспортно-производственные зоны, зоны свободной торговли и научно-технические зоны.

Наибольший опыт функционирования СЭЗ из числа стран ЦВЕ накоплен в Венгрии. Здесь первая СЭЗ была создана еще в 1982 году. Это была таможенная зона, через которую осуществлялся экспорт и импорт. С середины 90-х годов в Венгрии начался экономический подъем, в ходе которого в стране было создано большое количество СЭЗ. Основным типом СЭЗ – это экспортно-производственные зоны. Их насчитывается более 120. Особенностью СЭЗ является то, что месторасположение СЭЗ определяет не государство, а сам инвестор. В результате такого подхода СЭЗ в Венгрии размещены не только в центральных, но и периферийных районах страны. Основная их часть находится расположена вдоль магистрали Вена – Будапешт, в самом Будапеште функционирует около 10% СЭЗ страны. ЭПЗ Венгрии специализируются в основном на производстве технически сложной продукции, для производства которой активно привлекаются иностранные инвестиции. Практически все иностранные компании, действующие в этих зонах, - филиалы автомобильных и электронных ТНК, таких, как «Ауди», «Опель», IBM, «Нокиа», «Филипс», «Флектроникс» и ряд других.

ЭПЗ Венгрии успешно развиваются, выступая локомотивами экспортной торговли и модернизации экономики страны. За 2002 - 2007 годы объем экспортных поставок, осуществляемых ЭПЗ, увеличился в 5 раз, в то время как объем экспорта Венгрии всего лишь удвоился. На долю ЭПЗ приходится 44% венгерского экспорта, причем 90% поставок из ЭПЗ направлялись в страны ЕС.

В последние годы в Венгрии большое внимание уделяется промышленным паркам. Первый промышленный парк был организован в Дьере, на базе совместного австрийско-венгерского предприятия (1991 г.). Постепенно в стране создается целая сеть данного типа СЭЗ. Промышленные парки созданы в Печи, Айке, Сентготтарде, Орослане, Кечкемете, Нирельказе. Три промышленных парка функционируют в Секешфехерваре.

Для инвестиций в СЭЗ Венгрии установлены существенные налоговые льготы, вплоть до полного освобождения от уплаты налогов в течение 5 лет. Кроме того, Венгерский банк инвестиций и развития готов открыть долгосрочные кредитные линии для крупномасштабных инвестиционных проектов в предпринимательских зонах страны.

Венгрия – одна из немногих стран Центральной и Восточной Европы, на территории которой создан оффшорный центр. Венгрия является налоговым раем для компаний, зарегистрированных в нем. Вместо 18%-ного корпоративного налога на прибыль резиденты уплачивают 3%-ный налог. Оффшорным компаниям предоставлено право вести операции с иностранной валютой, получать иностранные займы и кредиты без специального разрешения властей, иметь счета в иностранных банках при условии, что определенная доля счетов приходится на венгерский банк.

В 2002 году парламент Венгрии принял поправки к закону, согласно которому статус оффшорной компании в стране можно было получить лишь до 2002 года. В результате «на последней волне» было учреждено еще 373 оффшорных компании, и их общее число достигло 740. Примерно треть всех

оффшорных компаний занимается торговлей и ремонтом транспортных средств, одна шестая часть – торговлей недвижимостью, ряд компаний предоставляет разнообразные финансовые услуги. Сумма инвестированного оффшорными компаниями иностранного капитала превышает 13 млрд. евро, что составляет примерно 17% годовых поступлений в бюджет страны.

Основной проблемой функционирования СЭЗ в Венгрии является то, что при вступлении в ЕС Венгрия должна была принять ряд ограничений в отношении деятельности СЭЗ. Так, в частности, оффшорная зона скорее всего будет закрыта уже к 2017 году.

Свободные экономические зоны получили свое развитие и в Чехии, одной из наиболее развитых стран региона. СЭЗ в Чехии создавались с учетом опыта других европейских стран. Первоначально это были свободные таможенные зоны с достаточно традиционным набором функций. Однако по мере роста чешской экономики этого оказалось недостаточно. Функции свободных таможенных зон были существенно расширены за счет производственной деятельности. Это произошло после того, как правительство Чехии приняло решение о поддержке иностранных инвесторов, осуществляющих свою деятельность «на зеленом поле», т.е. с нуля. Эта деятельность осуществлялась в ведущих отраслях чешской экономики – телекоммуникационной, обрабатывающей промышленности, информационных технологиях, транспорте, включая в первую очередь авиационный. Одной из основных льгот для иностранных инвесторов являлось размещение производства в существующих таможенных зонах, создание новых СТЗ, что позволяло инвестору беспошлинно ввозить техническое оборудование и освобождало от уплаты НДС.

Дальнейшее развитие СЭЗ получили в форме промышленных парков, которые получили в Чехии очень широкое распространение. Было создано Агентство по поддержке иностранных инвестиций, которое было призвано создать максимально благоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций. Промышленные парки и зоны в Чехии разбиты на несколько категорий, в каждой из которых существуют определенные критерии эффективности деятельности. Так, например, при оценке деятельности зон первой группы основное внимание уделяется созданию новых рабочих мест. Наиболее эффективной здесь является зона «Борско поле». Основные инвесторы – «Мацусита», «Чешский телеком», «Западно-чешская энергетика». Основным критерий зон второй группы – повышение уровня экономического развития депрессивных регионов.. Наиболее эффективно здесь функционирует зона «Нове поле». Основные инвесторы – японская фирма «Шимано», концерн «БМВ». Третья группа – это зоны, достигшие лучшего урбанистического эффекта. Одна из лучших в этой группе – зона «Кладно». Крупнейшие инвестиции в эту зону осуществила местная компания «Шова» и канадская ТНК «Селестика».

Помимо данного типа зон в Чехии особое внимание уделяется и созданию технологических парков. В стране их насчитывается более 10. Основными инвесторами в развитие технологических парков – это инвестиции иностранного капитала. Основным инвестором технологического парка в Праге является шведская инвестиционная компания «Икано». В состав данного парка входят также технические вузы в Дейвицах.

Словакия – одна из немногих стран Центральной и Восточной Европы, которая позже всех в регионе приступила к созданию СЭЗ. Это объясняется целым рядом причин, в частности тем, что Словакия стала независимым государством лишь с 1 января 1993 года, после раздела Чехословакии на два независимых государства – Чехию и Словакию. После этого Словакия начала активную работу по присоединению к Евросоюзу. Это потребовало значительных изменений в законодательстве страны, в использовании различных инструментов хозяйственного механизма.

Основным типом СЭЗ, создаваемых в Словакии, стали промышленные парки. Это объясняется следующими причинами. Во-первых, в результате модернизации экономики, ее технического преобразования, в экономике было сокращено около 40 тыс. рабочих мест. Создаваемые промышленные парки во многом были призваны решить болезненную для стран проблему повышения уровня занятости. Во-вторых, с помощью промышленных парков правительство предпринимало попытку преодолеть существующие различия в экономическом развитии различных регионов страны. Так, в Братиславе (запад страны) высшее образование имеет четверть населения, тогда как на востоке страны только 8 – 9%. Производительность труда в Братиславской области в три раза выше, чем в Прешовской области, и более чем в четыре раза, чем в районе Тренчина. Разница в уровне развития отдельных регионов объясняется также неравномерным поступлением иностранных инвестиций. Восточные области, имеющие слабую производственную базу, не являются привлекательными для иностранных инвесторов. Для повышения уровня привлекательности данных районов для иностранных инвесторов в этих областях были установлены дополнительные льготы. В настоящее время в Словакии действует более 20 –ти промышленных парков, в которых развивается производство в автомобильной промышленности (Девиньска-Нова – Вес, Лозорно, Ступава), электротехнической промышленности (Хенец, Попрад, Наместово), деревообрабатывающей промышленности (Спишска – Нова - Вес). Во многих случаях в промышленных парках размещают свое производство иностранные фирмы, поставляющие продукцию для инвесторов, уже осуществляющих деятельность в Словакии (например, поставщик корпорации «Фольксваген, Братислава), а также для филиалов электротехнических концернов «Мацусита» и «Вирспул».

Строительство промышленных парков ведется во многих городах Словакии. Самый известный из них находится в населенном пункте Кехнец южнее города Кошице., где уже в течение пяти лет свою производственную деятельность осуществляют совместное словацко-американское предприятие «Мелекс Словакия» и бельгийская компания «Билбос». Промышленных парков проявляет и Евросоюз. Так, в 2003 году руководством г. Гуменне и Евросоюза было подписано соглашение о строительстве промышленного парка в районе Гутманово. Из фондов ЕС на создание этого парка было выделено 2 млн. евро. В основном средства пошли на строительство инфраструктуры парка, в том числе на реконструкцию шоссе и расширение железнодорожной ветки, сооружение инженерных сетей и коммуникаций, а также подготовку участка для строительства промышленных предприятий. Город остался собственником недвижимости, которую будет сдавать инвесторам в аренду. В парке создано 240 новых рабочих мест.

Польша – страна, имеющая богатый опыт в создании СЭЗ. Уже в 1930 году в стране была предпринята попытка создать СЭЗ в Гданьском порту. Однако в силу внутренних и внешних причин она оказалась неудачной. Практика создания СЭЗ возобновилась в 80 – х годах. В 1988 году начала функционировать свободная таможенная зона «Щецин – Свиноуйсце». В 1988 году была создана нормативно-правовая база создания и функционирования СЭЗ в стране, которая была существенно дополнена в 1994 году (закон об Особых экономических зонах).

Особые экономические зоны учреждает Совет министров РП, который в своем распоряжении определяет название, территорию и границы ОЭЗ, диапазон хозяйственной деятельности, управляющего ОЭЗ, период, на который зона создается, льготы и преференции для субъектов, ведущих хозяйственную деятельность на территории ОЭЗ. Доходы от хозяйственной деятельности, осуществляемой на территории ОЭЗ, могут быть освобождены от подоходного налога на период, равный половине периода, определенного для функционирования ОЭЗ. Величина получаемых льгот зависит от масштаба осуществляемых инвестиций, числа занятых и уровня производства продукции, предназначенной для экспорта. В ОЭЗ предусмотрены также льготы для строительства, например, упрощенная процедура выдачи разрешений на строительство.

Во второй половине 90 – х годов в Польше было создано 17 ОЭЗ, из которых в настоящее время действует 14 особых экономических зон. Они создавались в основном в тех регионах, где был высокий уровень безработицы. Тарнобжегская ОЭЗ была создана с целью ускорения реструктуризации предприятий по производству серы и текстильных заводов для преодоления текстильной «монокультуры» и сокращения безработицы, связанной с кризисом в легкой промышленности. В г. Легница образование ОЭЗ было связано, в частности, с необходимостью преодоления меднорудной «монокультуры» и планируемым сокращением занятости на международном комбинате «Полека Мидз». Для привлечения иностранных инвесторов федеральные и местные власти определяли достаточно большое количество льгот и преференций. Для различных ОЭЗ определен так называемый инвестиционный минимум. Так, в Сувалкской зоне для получения льгот достаточно инвестировать 350 тыс. евро или обеспечить работой в течение месяца 40 человек. Самые высокие требования в Лодзинской ОЭЗ – 2 млн. евро при минимальной занятости 100 человек. Особые экономические зоны в Польше отличаются не только инвестиционными минимумами, но и степенью развития инфраструктуры. При этом у инвесторов особой привлекательностью выделяются ОЭЗ с высоким уровнем развития инфраструктуры – Катовицкая и Миленская. Удобное месторасположение ОЭЗ также является немаловажным фактором с точки зрения потенциальных инвесторов.

К числу наиболее известных зон в Польше можно отнести такие, как Катовицкая, Легницкая, Мелецкий европарк. Катовицкая ОЭЗ состоит из четырех субзон. Крупнейшие инвестиции в этой ОЭЗ были вложены в завод по производству автомобилей «Опель» фирмой «Дженерал моторс». Заинтересованность в Катовицкой ОЭЗ со стороны автомобильной промышленности была столь высока, что правительству Польши пришлось принять особое решение, что площади «Дженерал моторс» составят не более 40% всей территории ОЭЗ, чтобы эта фирма не стала единственным

резидентом ОЭЗ. Легницкая ОЭЗ специализируется на приборостроении и производству строительных материалов, сборных жилых домов. Основные инвесторы – концерн «Фольксваген» и немецкая группа «Винкельманн». Мелецкий европарк был образован в 1995 году. Здесь функционирует более 60 предприятий, представляющих различные отрасли, в частности, автомобильную промышленность (фирма «ЮТ Отоматив Поланд», производящая провода для монтажа схем на автомобиле; компания «Киршхофф Польша», выпускающая подузлы для автомобилей). Инвестиционный минимум – 2 млн. евро.

Бывшая Югославия – одна из первых стран региона, где стали возникать СЭЗ. Еще в 1963 году в стране была принята Концепция таможенного закона, которая предусматривала создание СЭЗ. В соответствии с этим законом в районах крупных морских и речных портов страны (Дубровник, Белград и др.) создавались свободные экономические зоны, которые были призваны обеспечить транзитный провоз товаров.

В 1970 – е годы политика зонирования в Югославии стала более целенаправленной, что было вызвано переходом страны на рыночные отношения на базе провозглашения «открытой экономики» и активизации внешнеэкономической деятельности. В это время в СЭЗ получили широкое развитие складское хозяйство, коммуникации, инфраструктура. Особый льготный таможенный режим способствовал притоку грузов, стимулируя развитие предпринимательства как в самих зонах, так и в прилегающих районах. Тем не менее запреты на развитие в СЭЗ промышленного производства, ограниченность их территорий свели практику развития зон лишь к совершенствованию складского хозяйства, портовых терминалов, транспортных организаций и таможенных служб.

Несмотря на трудности, Югославия (которая с 2003 года изменила официальное название и стала называться Сербией и Черногорией) не отказалась от практики создания СЭЗ. Основной акцент был сделан на создание экспортно-производственных зон. В стране разработан и действует Закон о свободных экономических зонах, регулирующий деятельность предприятия на территории ЭПЗ, в котором оговорены требования к организации и функционированию таких зон. Географическим критерием свободной экономической зоны согласно закону является наличие на данной или другой территории не только порта или пристани, но и торгово-транспортного пункта или другого выхода на магистраль международного значения. В законе, в частности, отмечается, что учредителями ЭПЗ могут быть как физические, так и юридические лица. Ее создание возможно силами как иностранных, так и сербских резидентов. Управление зоной – прерогатива специального предприятия, которое создается учредителями зоны или другими сербскими или иностранными юридическими и физическими лицами. Законодательством устанавливается обязанность вывоза не менее 50% (по стоимости) произведенной на ее территории продукции или оказываемых услуг.

На территории Сербии действуют 13 ЭПЗ. Большинство из них возникло в 80 – 90 – е годы XX столетия. Наиболее известные ЭП – «Нови-Сад», «Пирот» и «Белград». ЭПЗ «Нови-Сад» находится на Дунае и перекрестке важных для Сербии и всего Балканского региона авто- и железных дорог. Местный порт способен осуществлять перевозку более 2

млн. т груза. Производство в «Нови-Сад», как и в других СЭЗ Сербии, развито недостаточно.

В 1996 году была создана экспортно-производственная зона «Пирот». На ее территории действуют более 50 фирм, 64% из которых иностранные. Осуществляются производственные, складские, экспедиторские функции, организована охрана территории и предприятий, работает контейнерный терминал. Производство развито в большей степени, чем в других сербских зонах; значительных масштабов достигли складские и реэкспортные операции. Несмотря на неблагоприятные условия в момент основания зоны, «Пирот» сумела добиться значительных успехов в экспортной сфере в 2008 году экспорт в Австрию, Болгарию, Румынию, Боснию и Герцеговину составил более 35 млн. евро.

К числу проблем развития СЭЗ в Сербии относится то, что страна не является членом ВТО и членом Евросоюза. Иностранный инвестор не заинтересован в инвестициях в эту страну, так как при вывозе продукции в страны Евросоюза необходимо будет уплачивать достаточно значительные таможенные пошлины. Тем не менее Сербия уделяет большое значение сохранению и дальнейшему развитию этих зон. Это связано с тем, что ЭПЗ лучше обеспечены инфраструктурой, чем остальная территория, находятся в транспортных узлах и вдоль судоходных рек. Кроме того, именно в эти анклав направляются экспортно-ориентированные прямые иностранные инвестиции, в первую очередь делающие ставку на развитие экспорта.

Подводя итоги небольшого анализа, можно отметить, что СЭЗ созданы во многих странах Центральной и Восточной Европы. Однако результаты их деятельности весьма противоречивы. В одних странах региона СЭЗ смогли выполнить стоящие перед ними задачи и внести свой вклад в развитие национальной экономики, что проявляется в росте промышленных предприятий и рабочих мест, создании производственной инфраструктуры, увеличении объема экспорта из СЭЗ и диверсификации его структуры.

В других же странах попытки создания СЭЗ не дали ощутимых результатов, что в значительной степени объясняется не до конца продуманной стратегией развития СЭЗ, низким уровнем социально-экономического развития стран базирования СЭЗ, отсутствием в них благоприятного инвестиционного климата. Во многих случаях развитие СЭЗ не имеет долгосрочной перспективы в связи с условиями Евросоюза, который считает обязательным создания равных условий хозяйствования для всех предприятий, что приведет к ликвидации или частичному ограничению деятельности СЭЗ.

Вместе с тем специалисты неоднозначно оценивают причины частичной неэффективности функционирования СЭЗ в странах Центральной и Восточной Европы. По мнению отдельной группы аналитиков одной из таких причин является несовершенная структура инвестиционного капитала. Как правило инвестиции направляются на техническое перевооружение производства, на приобретение новых технологий, строительство объектов производственной и транспортной инфраструктуры, развитие логистических объектов и т.д. Однако для эффективного функционирования любого экономического образования, в том числе и свободных экономических зон, важным моментом является инвестирование не только в материальные ресурсы, но и в интеллектуальный капитал.

Интеллектуальный капитал в экономической системе

В экономической литературе нет единого, разделяемого всеми специалистами, определения интеллектуального капитала. Практически каждый из аналитиков подчеркивает важность и значимость данного вида капитала для эффективного функционирования экономической системы. Все исследователи отмечают, что по мере развития человеческого общества значимость данного вида капитала будет постоянно возрастать. Именно обладание значительным по величине интеллектуальным капиталом позволяет существенно повысить конкурентоспособность как отдельного товара, фирмы, как и экономической системы той или иной страны в целом.

Множественность существующих определений и трактовок интеллектуального капитала организации сходится в одном, и это одно – общий подход к оценке совокупного интеллектуального капитала компании. Интеллектуальный капитал компании обычно оценивается как разница между рыночными оценками стоимости всей компании и ее физических активов.

По поводу конкретных составляющих интеллектуального капитала мнения существенно расходятся. Вместе с тем ясно одно: никакой другой товар не может настолько благодарно реагировать на маркетинговые усилия ростом своей стоимости, как интеллектуальный капитал. Возможности роста его рыночной привлекательности практически беспредельны.

В любой экономической системе развитие интеллектуального капитала является важнейшим условием ее эффективного функционирования. Это в полной мере относится и к странам Центральной и Восточной Европы, и к России, и к Беларуси.

В работах различных исследователей структура интеллектуального капитала имеет различные элементы. Так, А.П. Панкрухин предлагает включать в состав интеллектуального капитала три элемента: человеческий капитал, организационный капитал и потребительский капитал.[] А.С. Булатов и Н.Н. Ливенцева добавляют к этим элементам еще один – предпринимательский капитал.[] Различия в количестве структурных элементов не изменяют сущности понятия интеллектуального капитала.

Человеческий капитал – это часть интеллектуального капитала, которая имеет непосредственное отношение к человеку. Это знания, практические навыки, творческие и мыслительные способности людей, их моральные ценности, культура труда. Человеческий капитал особенно важен при осуществлении инноваций.

Организационный капитал – это часть интеллектуального капитала, которая имеет отношение к организации в целом. Это процедуры, технологии, системы управления, техническое и программное обеспечение, организационная структура, патенты, товарные знаки, культура организации. Организационный капитал – это организационные возможности фирмы ответить на требования рынка. Он отвечает за то, как человеческий капитал используется в организационных системах, преобразуя информацию. Организационный капитал в большей степени является собственностью компании и может быть относительно самостоятельным объектом купли-продажи.

Потребительский или клиентский капитал – это капитал, который складывается из связей и устойчивых отношений с клиентами и потребителями. Одна из главных целей формирования потребительского

капитала – создание такой структуры, которая позволяет потребителю продуктивно общаться с персоналом компании.

Предпринимательский капитал - это способность к эффективной организации взаимодействия остальных экономических ресурсов – труда, земли, капитала, знаний – для осуществления производственно-хозяйственной деятельности. В состав предпринимательского капитала входят его носители – предприниматели, его инфраструктура – рыночные институты, его этика и культура.

Границы слоя предпринимателей расплывчаты. Так, многие владельцы компаний не принимают участия в их управлении. Большинство менеджеров низшего звена являются в основном простыми исполнителями, а не организаторами экономических процессов, и по этому они не могут быть отнесены к предпринимателям. К ним нельзя отнести и чиновников государственных учреждений, хотя их деятельность оказывает существенное воздействие на предпринимательство.

Другая составная часть предпринимательского капитала – это рыночная инфраструктура, т.е. такие институты и нормы рыночной экономики, как биржи и банки, страховые и аудиторские компании, консультационные и юридические фирмы, государственные экономические органы, хозяйственное законодательство.

Наконец, составляющая часть предпринимательского капитала – это этика и культура предпринимательства. Если предпринимательская этика (а не только национальное законодательство) не допускает обмана партнера, а культура предпринимательства имеет длительную историю и значительная часть общества склонна к предпринимательству, то подобная атмосфера способствует высокому предпринимательскому капиталу страны.

В целом можно сделать вывод, что в той или иной стране предпринимательский капитал значителен, если в ней немало опытных и образованных предпринимателей, развита рыночная инфраструктура, имеет глубокие корни предпринимательская этика и культура, а сам дух общества не просто благожелателен к предпринимательству, а пронизан стремлением к нему значительной части населения. Подобными характеристиками обладают прежде всего развитые страны, большинство из которых возвращали предпринимательский капитал столетиями (Европа) или являются наследниками старой предпринимательской культуры (Северная Америка и другие переселенческие страны), а также некоторые из новых развитых и новых индустриальных стран с глубокими торговыми традициями. Мировой опыт показывает, что предпринимательский капитал наиболее эффективно используется в указанных странах, если высокая степень либерализации хозяйственной деятельности сочетается с высокой эффективностью государственных институтов, а также активной государственной поддержкой малого и среднего предпринимательства и политикой поощрения конкуренции на внутреннем рынке.

Значение предпринимательского капитала в мире растет. Это объясняется тем, что по мере того, как экономические ресурсы из разных стран мира становятся все более доступными, повышается значение того ресурса, который может организовать оптимальным способом эти все менее дефицитные ресурсы. Кроме того, даже компании, не связанные с внешним рынком, испытывают все большее давление со стороны иностранных конкурентов на внутреннем рынке, и чтобы ее выдержать, им нужно

постоянно повышать уровень своего менеджмента, т.е. эффективно использовать свой предпринимательский капитал.

Таким образом можно сделать вывод о том, что для повышения эффективности функционирования любой экономической системы необходимо развивать ее интеллектуальный капитал. Такое развитие неизбежно потребует перераспределение потоков инвестиций между физическим и интеллектуальным капиталом.

Между физическим и интеллектуальным капиталом существуют как значимые сходства, так и не менее существенные различия. В качестве общих черт можно отметить следующие:

1. Оба они возникают как результат вложений ресурсов (денег, материальных средств, знаний, квалификации) для производства товаров и услуг.

2. Приносят своему обладателю доход.

3. Подвержены моральному износу (причем, интеллектуальный капитал даже в большей степени, т.к. знания и навыки устаревают быстрее). Имеет место и физический износ (люди, сожалению, тоже не вечны).

4. Нуждаются в «ремонте», т.е. требуют затрат для своего поддержания.

Как следует из приведенных данных, оба вида капитала имеют общие сущностные характеристики. Однако не менее существенными являются и различия (табл.1).

Табл.1 – Различия между физическим и интеллектуальным капиталом

Основные характеристики	Физический капитал	Интеллектуальный капитал
1	2	3
1. Природа капитала	Материальная природа — можно потрогать, пощупать, увидеть.	Нематериальная природа, его иногда называют невидимым капиталом.
2. Основа создания	Результат определенных действий в прошлом.	Результат прошлых инвестиций, но ориентирован на будущее.
3. Оценка капитала	На основе затрат, которые уже сделаны.	Основа оценки — стоимость, которая формируется на базе оценок его будущего использования.
4. Показатели оценки	Стоимостные показатели	Стоимостные и нестоимостные показатели
5. Оценка во времени	Оценка имеет периодический характер	Оценка имеет непрерывный характер
6. Результат функционирования	Материальные и финансовые результаты	Материальные, финансовые и нематериальные результаты
7. Степень владения компанией	Компания является владельцем капитала	Компания является лишь частичным владельцем.

Необходимо обратить внимание на такой критерий, как результаты функционирования капитала. Для физического капитала – это прежде всего наличие материальных ценностей, получение определенного финансового результата (прибыль и т.д.), т.е. достижение определенных количественных показателей, которые имеют не только определенную методику расчета, но и могут быть просчитаны достаточно точно и достоверно. Для интеллектуального капитала результаты могут быть и материальными (прежде всего финансовыми), но и нематериальными в виде конкурентоспособности, высокой компетентности работников, маркетинговых возможностей, имиджа организации, квалификации работников и т.д. Нематериальные результаты имеют алгоритмы расчета лишь частично, они не могут быть рассчитаны абсолютно точно и достоверно. Эти показатели могут иметь различные значения на тех или иных рынках, где работает компания.

Еще одним важнейшим различием является степень владения различными видами капитала. Физический капитал, как правило, находится в собственности компании. Интеллектуальный капитал находится в собственности компании лишь частично. Компания владеет им совместно с наемными работниками (если речь идет о человеческом капитале) и совместно с потребителями и другими контрагентами (если речь идет о потребительском капитале).

Необходимо отметить, что в статистике инвестиции – это вложения в финансовый или реальный капитал. В результате огромная часть затрат на интеллектуальный капитал (не в строительство и модернизацию учебных и научных учреждений, домов, сооружений и их оборудование, а в их содержание, ремонт, оплату персонала) не проходит в статистике как инвестиции. В этом кроется один из возможных ответов на парадокс постиндустриальной экономики – почему при переходе к постиндустриальной стадии развития начинает снижаться норма валового накопления - отношение инвестиций к ВВП.

В рамках данного исследования автор основное внимание уделяет лишь одному из элементов интеллектуального капитала – человеческому капиталу. С точки зрения автора именно человеческий капитал является наиболее управляемым, именно он более быстро реагирует на изменения внешней среды. В рамках компании управление человеческим капиталом является в большей степени возможным. Оно способно принести существенные результаты в менее продолжительный период времени.

Важнейшим экономическим ресурсом любой экономической системы и мировой экономики в целом являются трудовые ресурсы, т.е. люди с их способностью производить товары и услуги. Все чаще этот ресурс оценивают не столько количественно, сколько качественно. В постиндустриальной экономике оба главных для нее ресурса – труд и знания – объединяются в человеческом капитале (собственно, сам термин – человеческий капитал – появился в постиндустриальном обществе).

Способности у людей различны, а отсюда различны их способности приносить доход не только себе, но и компании. Частично эти способности заложены у человека с рождения, частично приобретаются им в течение всей жизни. Интеллектуальность в сочетании с хорошим образованием, хорошая наследственность вместе со здоровым образом жизни дают работника, доход которого может быть высоким. Способность человека к труду, приносящая

ему доход, называется человеческим капиталом. Трактовка человеческого капитала может быть и более широкой. Человеческий капитал – совокупность накопленных профессиональных знаний, умений и навыков, получаемых в процессе образования и повышения квалификации, которые впоследствии могут приносить доход. Накопление и воспроизводство данного капитала происходит посредством образования. Данный термин – человеческий капитал – в отличие от термина «трудовые ресурсы», принимает во внимание не только количество, но и качество рабочей силы.

Если рассматривать трудовые ресурсы как человеческий капитал, то тогда расходы на образование и культуру, здравоохранение и отдых, жилье и транспорт (список можно продолжить) нужно рассматривать как инвестиции в данный капитал. Трудности с оценкой врожденных способностей, двойственность расходов на жилье, отдых, жилье и транспорт приводит к тому, что человеческий капитал каждого работника оценивают прежде всего по затратам на его здоровье, образование и науку, информационное обслуживание, культуру и искусство. С точки зрения статистики это главные элементы инвестиций в человеческий капитал.

Просчитанные в целом по стране подобные затраты за период 13 – 14 лет (это максимальный срок обучения среднестатистического работника в ведущих развитых странах в конце прошлого века) можно рассматривать как величину человеческого капитала, накопленного в данной стране. Наибольший человеческий капитал накоплен в США (составляет около 26% от мирового человеческого капитала). Отдельной статистики по данному показателю в странах Центральной и Восточной Европы нет. Эта группа в официальной статистике входит в группу «прочие страны», удельный вес которых в мировом человеческом капитале составляет 30%.

Одной из важнейших тенденций развития человеческого капитала является рост его стоимости. Это определяется следующими причинами. Во-первых, это потребность в постоянном росте потребностей в развитии социальной сферы.

Стремление работника получить наилучшее образование в соответствии с достижениями современной науки и все возрастающее внимание к своему здоровью, отдыху, культурному уровню, жилищным условиям и транспортной мобильности приводит к быстрому росту затрат (и частных, и государственных) на эти отрасли, большинство из которых в рамках стран с переходной экономикой объединяют под названием «социально-культурная сфера» (за рубежом ее называют обычно короче – «социальная сфера»). Она становится главным объектом расходов как всего общества, так и домохозяйств. В структуре расходов домашних хозяйств России эти затраты могут быть оценены примерно в 40%.

Во-вторых, это усиление миграционных процессов в обществе. Последствием быстрого роста стоимости человеческого капитала является удорожание рабочей силы прежде всего в развитых странах в связи с быстрым ростом стоимости человеческого капитала именно в этой группе стран. А в результате недорогая рабочая сила становится все более важным конкурентным преимуществом для экспортеров из остальных стран (отсюда, например, обилие в мире простых и недорогих китайских товаров). Более того, это подталкивает ТНК развитых стран к переносу в остальные страны мира тех производств, в которых можно максимально использовать менее дорогой местный человеческий капитал.

Однако производство большинства неторгуемых товаров и услуг невозможно перенести за рубеж и полагаться на их импорт. В развитых странах возникает дефицит трудовых ресурсов для работы на низкооплачиваемых местах, которые не требуют высокого уровня образования. Типичным выходом из этой ситуации является привлечение в богатые регионы менее образованной рабочей силы из других регионов и особенно ее миграция из менее развитых стран. Данный выход выгоден прежде всего предпринимателям, которые могут не повышать заработную плату мигрантам. Иначе пришлось бы пойти на повышение заработной платы в указанных отраслях для привлечения местной рабочей силы.

В-третьих, это необходимость постоянного повышения уровня профессиональной компетентности. Рост стоимости платных образовательных услуг, потребность в постоянном повышении квалификации приводит к резкому повышению стоимости человеческого капитала.

Направления инвестирования в человеческий капитал

Направления инвестиций в человеческий капитал могут быть самыми разнообразными. Анализ практики функционирования субъектов хозяйствования позволяет во всем этом многообразии выделить ряд основных направлений инвестирования в человеческий капитал.

Базовое обучение. Обучение – это процесс изменения поведения, в котором взаимосвязаны интеллектуальный, психологический и физиологический аспекты. Обучение можно рассматривать как процесс и результат усвоения специализированных знаний, умений и навыков и способов поведения, необходимых для подготовки человека к жизни и труду.

Для различных категорий работников можно использовать различные модели базового обучения. Так, для управленческого персонала базовое обучение – это получение базового высшего образования по выбранной специальности. Наиболее эффективной моделью подготовки специалистов с высшим образованием является так называемая совмещенная модель. Суть ее состоит в совмещении двух программ подготовки: вузовской (типовой по данной специальности) и специализированной, разработанной для фирмы-заказчика. В роли фирмы-заказчика выступают, как правило, крупные предприятия, которые имеют незаполненные вакансии. Совместно с представителями вузов они разрабатывают программы подготовки специалистов с учетом специфики работы конкретного предприятия. Такая модель подготовки активно используется в странах с рыночной экономикой. Инвестиции в человеческий капитал в данном случае имеют комплексную природу: используются бюджетные средства (при бесплатном обучении), частные средства самого обучающегося (при платной форме обучения) и инвестиции предприятия (внешние инвестиции).

Для категории рабочих можно использовать обучение в профессиональных колледжах или подготовку непосредственно на производстве. Основной формой подготовки непосредственно на производстве являются курсы целевого обучения. В качестве преподавателей здесь выступают работники данного предприятия. В данном случае используются внутренние инвестиции предприятия.

Повышение квалификации. Повышение квалификации – это обучение кадров в целях усовершенствования знаний, умений, навыков и способов

общения в связи с ростом требований к профессии или повышению в должности. Повышение квалификации – это постоянный процесс обновления знаний. Изменения в обществе, экономике, жизненном укладе требуют от человека постоянного изменения. Развитие рыночной экономики привело к созданию новых форм организаций, что выдвигает значительно более высокие требования к уровню подготовки персонала. Формы повышения квалификации могут быть самыми разнообразными – от самоменеджмента для руководителей и специалистов до обучения в самых престижных школах бизнеса. В условиях рыночной экономики многие фирмы используют для повышения квалификации инвестиции самого персонала. Так менеджеры низшего и среднего уровней управления на крупных предприятиях должны проходить ежегодное повышение квалификации за счет собственных средств. Фирмы инвестируют в повышение квалификации только для менеджеров высшего уровня управления.

Переподготовка кадров. Переподготовка кадров – это процесс обучения кадров в целях освоения новых знаний, умений, навыков и способов общения в связи с овладением новой профессией или изменившимися требованиями к содержанию и результатам труда. Переподготовка осуществляется на базе определенного, уже имеющегося уровня образования. Это может быть высшее или среднее (специальное или общее) образование. Наличие определенного образовательного уровня позволяет сократить срок обучения, сделать его более компактным и профессионально ориентированным. В процессе переподготовки кадров активную роль играет государство. Особенно это актуально в переходной экономике, где на рынке труда имеет место значительное несоответствие между структурой спроса на рабочую силу и ее предложением. Используя такой элемент рыночной инфраструктуры как Центры занятости, государство активно участвует в переподготовке кадров. При этом происходит сочетание интересов личности и общества, удовлетворение потребностей общества в наличии работников определенного профиля и потребностей работника в приобретении востребованной в обществе профессии. С точки зрения источников инвестиций здесь имеет место сочетание государственных средств (переподготовка за счет средств государственного бюджета) и частных (личных) средств обучающегося.

Формирование кадрового резерва. Кадровый резерв – это потенциально активная и подготовленная часть персонала организации, способная замещать вышестоящие должности, а также часть персонала, проходящая планомерную подготовку для занятия рабочих мест более высокой квалификации.

Различают следующие виды кадровых резервов. Резерв на выдвижение – группа работников данного трудового коллектива, каждый из которой по результатам трудовой деятельности зарекомендовал себя как способный и заслуживающий дальнейшего продвижения по служебной лестнице. Резерв руководителей – группа сотрудников организации, обладающих потенциалом для занятия в перспективе руководящих должностей и выделенная в результате формального процесса отбора.

Формирование кадрового резерва осуществляется как на уровне отдельных предприятий, так и на уровне местных и общегосударственных органов управления. Инвестиции в формирование кадрового резерва,

соответственно, также формируются за счет средств предприятий и государства.

Стажировка. Стажировка – одна из комплексных форм повышения квалификации различных категорий персонала. Различают различные виды стажировок: стажировка на определенном рабочем месте – чаще всего используется для категории рабочих; стажировка в других фирмах – применяется для руководителей и специалистов. Особенно часто используется для субъектов хозяйствования, которые функционируют в форме совместных предприятий. Такие стажировки позволяют более эффективно вести совместный бизнес, принимать более эффективные управленческие решения. Для ускорения процессов адаптации персонала на предприятии (особенно для молодых специалистов) может быть использована ознакомительная стажировка в различных отделах данного предприятия. В таком случае молодой специалист получает более полное представление о деятельности всего предприятия в целом, организации информационных потоков и других особенностях деятельности конкретного предприятия.

Адаптация персонала. Адаптация - это взаимное приспособление работника к организации, основывающееся на постепенной вработываемости сотрудника в новых профессиональных, социальных и организационно-экономических условиях труда. Когда человек принимается на работу, он включается в систему внутриорганизационных отношений, занимая в ней несколько позиций. Каждой позиции соответствует совокупность требований, норм, правил поведения, определяющих социальную роль человека в коллективе как работника, коллеги, подчиненного, члена коллективного органа управления, общественной организации и т.д. От человека, занимающего каждую из этих позиций, ожидается соответствующее поведение. Приходя на работу в ту или иную организацию, человек имеет определенные цели, потребности, нормы поведения. В соответствии с ними сотрудник предъявляет определенные требования к организации, условиям труда, его мотивации. Процедура адаптации персонала призвана облегчить вхождение новых сотрудников в жизнь организации. По мере развития общества адаптации уделяется все больше и больше внимания. Эффективная адаптация позволяет ускорить процессы вработываемости на новом рабочем месте и существенно сократить время, необходимое работнику для достижения максимальной производительности. Источником инвестиций для проведения процесса адаптации персонала являются средства предприятия.

Маркетинг персонала. Организация заинтересована в привлечении высококвалифицированного персонала. С этой целью наряду с функциями планирования потребности в персонале, их обеспечения и использования осуществляется маркетинг персонала, который является условием роста кадрового потенциала за счет поиска и привлечения из внешних источников необходимой рабочей силы. Маркетинг персонала включает в себя исследование рынка рабочей силы; исследование качеств кандидатов, а также их требований и возможностей; воздействие на субъективное восприятие кандидатом преимуществ рабочего места в организации (реклама должностей); проведение сегментирования рынка рабочей силы и выбор путей ее привлечения; формирование элементов корпоративной культуры организации; эффективную мотивацию и стимулирование персонала

организации. Маркетинг персонала называют также внутренним маркетингом. Это название четко определяет направленность маркетинговых действий внутри самой организации, т.е. направленность на производителей товаров и услуг, а не на их потребителей. Источником инвестиций в маркетинг персонала являются средства самого предприятия. Как свидетельствует мировая практика маркетинг персонала – одно из самых эффективных направлений инвестиций в человеческий капитал.

Многие направления инвестиций в человеческий капитал связаны с деятельностью учреждений образования. Начиная от базовой подготовки, где ведущая роль принадлежит преподавателю, и заканчивая различными курсами повышения квалификации, мы так или иначе сталкиваемся с необходимостью привлечения для данного вида деятельности преподавателей вузов. Именно они во многом определяют качественные характеристики человеческого капитала общества. От уровня подготовки преподавателей во многом зависит и уровень профессиональной подготовки различных категорий работников. Положение преподавателей вузов имеет двойственный характер: с одной стороны они выступают в роли носителей знаний, а с другой, являются потребителями знаний, т.е. являются объектами инвестиций. Однако потребность в инвестициях в данном случае будет носить другой характер. Если для различных категорий персонала повышение квалификации носит дискретный характер, то для преподавателей вузов – это непрерывный процесс, который продолжается столько, сколько преподаватель работает. Это требует от руководства вузов особого подхода к организации повышения квалификации преподавателей. В качестве наиболее эффективных форм такого повышения квалификации можно предложить следующие формы.

1. Постоянное чтение лекций ведущих ученых по различным направлениям научных исследований. Ведущие вузы могут позволить себе приглашение Нобелевских лауреатов; преподаватели региональных вузов с интересом слушали бы и ведущих специалистов на уровне Национальной Академии наук.

2. Работа в качестве консультантов в учебных фирмах, созданных при вузах. Такая работа содержит в себе элементы управленческого консультирования, что уже само по себе является весьма эффективной формой повышения квалификации.

3. Проведение научно-практических семинаров совместно с ведущими специалистами предприятий города и области. Такое общение позволит объединить знания преподавателей и опыт специалистов-практиков, что, несомненно, положительно скажется на качестве подготовки будущих специалистов.

4. Повышение уровня технической оснащенности вузовских кафедр. Постоянное чтение научных статей своего профиля – неотъемлемая часть процесса повышения квалификации преподавателя. Для того, чтобы успевать за постоянными изменениями – а в некоторых областях науки объем материала удваивается примерно за 1 – 4 года, необходимо иметь доступ к самой современной информации. Интернет должен быть доступным каждому преподавателю.

5. Периодическая смена направлений деятельности, изменение перечня читаемых дисциплин. Можно предположить, что при частой смене области деятельности преподаватель не будет иметь глубоких знаний. Но в смене

направлений деятельности и читаемых дисциплин есть больше плюсов, чем минусов. Такой подход не позволяет «закостенеть». Преподаватель будет вынужден осваивать что-то новое, учиться, читать о новых разработках и методах.

Проблема инвестиций в человеческий капитал – поистине необъятная. Решить все проблемы инвестиционной деятельности в данной области одновременно невозможно. Независимо от того, где находится предприятие, в России, Беларуси, странах Восточной или Центральной Европы, оно заинтересовано в использовании человеческого капитала, который имеет высокий уровень развития. И именно инвестиции в человеческий капитал определяют уровень его развития.

Литература

1. Глобализация мирового хозяйства: Учебное пособие / Под ред. М.Н.Осьмовой, А.В.Бойченко. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 376 с.
2. Globalization and future of Social Protection. – IMF Working Paper/ WP , 2000, № 12 p.3
3. Панкрухин А.П. Маркетинг: Учебник. / Под ред. Проф. А.С.Булатова, проф. Н.Н. Ливенцова. – М.: Омега –Л, 2006. – 656 с.
4. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник. – М.: Магистр, 2010. – 654 с.
5. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. – М.: ИПК госслужбы, 2011.
6. Глухов В.В. Менеджмент: Учебник для вузов. – СПб: Питер, 2008. – 608 с.

НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ

Куган С.Ф., Радчук А.П.

УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест

Развитие инвестиционно-строительного комплекса на современном этапе осуществляется в условиях сильной конкуренции. Одновременно, во всех отраслях народного хозяйства Республики Беларусь, в том числе и в строительстве, разработаны и успешно внедряются программы по снижению энергетических и ресурсных затрат. В настоящее время сложились условия, при которых предприятия получив полную самостоятельность вместе с ней, получили и ответственность за планирование своей деятельности. Во многом от планирования, в том числе в области снижения затрат, зависят конкурентоспособность и выживаемость любого строительного предприятия.

В этой связи проблемы совершенствования системы управления инвестиционно-строительной деятельностью в Республике Беларусь представляются чрезвычайно актуальными по причине изменившихся ориентиров, повышением требований рынка к техническим и экономическим нововведениям в строительстве и производственных предприятий, необходимостью соответствия объектов строительства широкому диапазону инвестиционных ресурсов, возросшим возможностям архитектурно-строительной практики, необходимостью снижения затрат и