

вых высвобождений. Избыточная численность персонала (или ее недостаток) определяются как разница между фактической численностью и рассчитанной экономически необходимой. Определение экономически необходимой численности персонала может быть основано: на анализе бизнес-планов развития организации; на расчете потребности в персонале на производство реализованной продукции через трудоемкость ее производства; на расчете избыточной численности персонала, исходя из потерь рабочего времени в отчетном периоде и размера превышения запасов нерализованной продукции над нормативным значением. Каждый из данных подходов достаточно трудоемкий и в то же время не лишен недостатков. Поэтому результаты расчетов необходимо уточнить с помощью экспертных опросов в подразделениях. Для предупреждения массовых высвобождений в процессе реструктуризации службой управления персоналом могут быть предложены:

- текущие резервы оптимизации численности персонала: замораживание приема новых работников, увольнение нарушителей трудовой дисциплины, оптимизация возрастной структуры персонала, внутренние перемещения, использование режима неполной вынужденной занятости и гибких форм занятости;
- стратегические направления предупреждения массовых высвобождений персонала: переобучение, повышение квалификации, переподготовка; работа с кадровым резервом, оптимизация численности работников аппарата управления; содействие самозанятости и реализации предпринимательских инициатив работников; организация оплачиваемых общественных работ; оказание профориентационных, консультативных и информационных услуг; формирование центров поддержки высвобождаемых работников; развитие сотрудничества с социальными партнерами.

*Ю.А. Волкова, аспирант
ГГТУ им. П.О. Сухого (Гомель)*

ВЕРТИКАЛЬНЫЕ ЦЕНОВЫЕ СОГЛАШЕНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Антимонопольная политика является одним из наиболее актуальных направлений регулирования экономики государства, способствующим развитию конкуренции, стабилизации рынка и совершенствованию экономики страны в целом.

Определено, что монополизация товарного рынка и устранение конкуренции может быть следствием не только одностороннего поведения хозяйствующего субъекта на товарном рынке, но и результатом соглашения о ценах двух и более участников одного рынка. В соответствии с законодательством Республики Беларусь определены два типа ценовых соглашений, имеющих или могущих иметь своим результатом ограничение конкуренции: горизонтальные и вертикальные соглашения.

Вертикальные соглашения между хозяйствующими субъектами, согласно законодательству Республики Беларусь, представляют собой «полностью или частично достигнутые в любой форме соглашения (согласованные действия) хозяйствующих субъектов, один из которых занимает доминирующее положение на товарном рынке, а другой является его контрагентом, если такие соглашения (согласованные действия) имеют либо могут иметь своим результатом устранение, ограничение конкуренции или воспрепятствование ее установлению или развитию».

Проведенный анализ российского и белорусского законодательства, а также экономической литературы позволил установить, что данный вид соглашений, ограничивающих конкуренцию, проявляется в следующих формах:

- установление цены перепродажи товара, т.е. установление минимальной цены, по которой товар должен быть реализован потребителям (за исключением установления максимальной цены перепродажи);

- предъявление требования продавца покупателю не допускать товар хозяйствующего субъекта — конкурента для продажи (за исключением соглашения об организации покупателем продажи товаров под товарным знаком либо фирменным наименованием продавца или производителя);

- отказ одной из сторон соглашения от конкуренции с другой стороной на каком-либо рынке, т.е. отказ стороны соглашения производить, покупать, продавать или перепродавать товары, которые соответственно производит, покупает, продает или перепродает другая сторона (в случае, если у сторон имеется техническая и/или экономическая возможность для конкуренции, их обязательство не конкурировать друг с другом придает «вертикальному» соглашению характер «жесткого» картеля);

- ограничение территории, на которой приобретатель товара вправе перепродавать товар, либо ограничение круга покупателей, которым приобретатель вправе перепродавать товар.

Исходя из вышеизложенного, целью вертикальных ценовых соглашений является осуществление поставщиком контроля над рынком определенного товара.

В заключение необходимо отметить, что с нашей точки зрения как само определение вертикальных ценовых соглашений, так и формы его проявления не являются исчерпывающими и нуждаются в дальнейшем изучении.

Литература

1. Об утверждении Инструкции по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах: постановление М-ва предпринимательства и инвестиций Респ. Беларусь от 28 апр. 2000 г., № 9 / Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=W20003470>. — Дата доступа: 24.01.2013.

2. О защите конкуренции: федер. Закон Рос. Федерации, 26 июля 2006 г., № 135-ФЗ; в ред. от 18.07.2011 г. // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Юрспектр». — 2011. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132761>. — Дата доступа: 21.02.2013.

3. О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции: проект Закона Респ. Беларусь // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3941&p0=2012114001>. — Дата доступа: 12.02.2013.

4. *Ивановская, И.В.* Факторы возникновения и устойчивости ценовых соглашений на рынке / И.В. Ивановская, Н.П. Драгун // Вестн. ГГТУ им. П.О. Сухого. — 2011. — № 3. — С. 82—95.

И.И. Воробьева, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В условиях растущего спроса на специалистов высшей квалификации актуальной становится проблема диверсификации источников финансирования высшего образования с целью создания механизмов финансирования, которые обеспечивали бы мобилизацию необходимого количества ресурсов в данную сферу и их эффективное использование.

Опыт большинства стран показывает, что в современных условиях в совершенствовании финансирования высшего образования наблюдаются две важнейшие тенденции. Одна из них заключается в *разделении затрат на высшее образование между государством и домашними хозяйствами*, отказе от безусловного государственного финансирования данной сферы. Только движение в данном направлении в условиях растущего спроса на образовательные услуги способно предотвратить кризисные явления в бюджетном финансировании высшей школы.

Домашние хозяйства, получающие прямую выгоду от услуг учреждений высшего образования, могут и должны взять на себя часть затрат по их производству. Введение платы за образование позволяет мобилизовать ресурсы, достаточные для удовлетворения спроса общества на образовательные услуги, повысить их качество, обеспечить сбалансированное развитие высшей школы.

Данный подход к финансированию учреждений высшего образования получил широкое распространение и находит понимание в общественных, академических и политических кругах большинства высоко развитых стран (за исключением скандинавских). В последние десятилетия доля бюджетного финансирования высшего образования неуклонно сокращалась, а доля частного — росла. Но при этом правительства большинства стран продолжают прилагать значительные усилия по увеличению абсолютной величины государственных расходов на разви-