

Developing communication skills in business is a lifelong process, but it is an essential part of business activity. The extent to which a person develops skills for communicating in business will influence his success in making progress.

Whether businessmen are interacting interpersonally, participating in a small group, or delivering a speech, they sometimes communicate in ways that are harmful to themselves and others. Identifying behaviors that impede their functioning and recognizing behaviors that can be substituted are important steps in improving business communication abilities. What happens to business people in one area may be quite different from what happens to them in another, and their perception of themselves can also change from one area to another. Accounting for such differences is part of the process of growth. By now it should be apparent that the basic key to success in business communication is behavioral flexibility.

To develop communication skills people engaged in business must have a desire to improve. They must be willing to work and must be personally committed. They must believe that the goal they seek is a target worth striving for. Their chances of succeeding will be increased if they practice all the communication skills - interpersonal, small group and public. These skills are vital to success in any business sphere.

Moreover, communication skills are crucially important for developing business relations on the international arena. In the century of globalization and international cooperation business communication is expected to be based on the principles of mutual understanding and mutual assistance.

Секция 19. ЭКОНОМИКА (МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ)

В.В. Шевцова
БГЭУ (Минск)

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

По оценкам специалистов Национального центра интеллектуальной собственности, у организаций Республики Беларусь доля нематериальных активов составляет около 1 %. Недооценка интеллектуальной собственности (ИС) существенно занижает рыночную стоимость белорусских предприятий и лишает их преимуществ эффективного использования ИС. Это является одним из факторов, препятствующих инновационному развитию экономики Республики Беларусь и повышению ее конкурентоспособности.

Развитие отечественного рынка оценочных услуг в сфере ИС ограничено следующими обстоятельствами:

- отсутствие единообразных правил применения действующих подходов и методов по оценке ИС. В связи с этим целесообразным представляется анализ и градация методов оценки с позиций предпочтительности их применения в современных условиях, особенно в зависимости от целей оценки, видов объектов интеллектуальной собственности (ОИС), а также стадий жизненного цикла продукции, производимой с использованием ОИС;

- недостаточное количество обоснованных предложений об определении ставки дисконта и учета рисков при оценке текущей стоимости ОИС доходными и затратными методами. Проблема осложняется незрелостью рынка корпоративных ценных бумаг и рынка купли-продажи ИС. В настоящих условиях целесообразно для расчета ставки дисконтирования применять метод кумулятивных построений, основанный на суммировании базовой безрисковой ставки ссудного процента и премий за инвестиционный риск не только на микро-, но и на мезо- и макроуровнях. Подобный подход не позволяет изменить результаты оценки согласно пожеланиям заказчика, поскольку проверить достоверность формирования результата может и неспециалист в оценочной деятельности;

- невозможность обеспечить в полной мере учет теории временной стоимости денег при использовании существующих методов затратного подхода. Поэтому целесообразно модифицировать методы затратного подхода посредством корректировки разновременных «прошлых» затрат на ОИС на индекс инфляции и коэффициент накопления, выражаемый 1-й функцией сложного процента. При этом для определения ставки процента рекомендуется использовать метод кумулятивных построений, а в качестве индекса инфляции — индекс цен производителей промышленной продукции или индекс-дефлятор ВВП за соответствующий год;

- отсутствие в рамках сравнительного подхода методов, позволяющих достоверно рассчитывать стоимость ИС. Это обусловлено неразвитостью рынка купли-продажи подобных объектов и отсутствием институтов, накапливающих информацию о таких сделках. В целях совершенствования управления ИС целесообразно создание Национального банка данных об операциях с ОИС, который включал бы в себя функциональные базы данных по различным направлениям управления ОИС, в том числе и Банк стоимостной оценки. Это способствовало бы интенсификации процесса вовлечения ИС в хозяйственный оборот в режиме «одного окна».

- недостаток методов итогового согласования результатов оценок стоимости ОИС по всем подходам. В этой связи наиболее конструктивным представляется расчет стоимости ОИС с использованием весовых коэффициентов. Суть данного метода состоит в ранжировании надежности оценок по каждому подходу, последующем их переводе в коэффициенты весомости и определении итоговой стоимости ОИС как

средневзвешенной величины из полученных стоимостей. Достоинством метода является тот факт, что при ранжировании надежности оценок учитываются ключевые элементы, влияющие на достоверность оценки: вид стоимости, специфика объекта, стадии жизненного цикла, задачи оценки, полнота исходной информации и т.д.

В.В. Углов
БГУ (Минск)

СИСТЕМА ВНЕШНЕТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Система внешнеторгового финансирования (ВТФ) представляет собой совокупность организаций и нормативно-правовых актов, обеспечивающих и регламентирующих предоставление финансовых ресурсов, сопутствующих услуг, услуг по управлению рисками, механизмы и инструменты осуществления платежей для предприятий, вовлеченных во внешнеторговые отношения. Она является неотъемлемой частью финансовой системы, финансового сектора страны.

Поскольку ВТФ — это не только специфический вид банковской деятельности и банковских операций, но и мощный инструмент всей внешнеторговой политики, не вызывает сомнения тот факт, что эффективность ее функционирования зависит от целого ряда факторов, которые целесообразно разделить на две большие группы — факторы экономической среды и факторы развитости финансового сектора. Это можно объяснить тем, что для повышения конкурентоспособности экспорт капиталных ресурсов должен быть подкреплен благоприятными средние и долгосрочными кредитными условиями, в зависимости от размера сделки. Импорт оборудования, как основа для модернизации производства в странах с переходной экономикой, также требует поддержки от финансового сектора, поэтому макроэкономическая неустойчивость и полная слабость банковских систем могут серьезным образом ограничивать средне- и долгосрочное финансирование внешней торговли. Автором выдвинута гипотеза о том, что наибольшее влияние на развитие системы ВТФ в странах с переходной экономикой будут оказывать такие факторы, как состояние внешнего долга и задолженности, развитость банковских и небанковских финансовых учреждений, непосредственной инфраструктуры ВТФ, стоимости финансовых ресурсов, а также показатели качества правовой и бизнес-среды, отраженные в индексе странового риска ОЭСР. Анализ этих факторов и их взаимодействие позволил нам предложить для характеристики системы ВТФ совокупный индекс ее развитости и рассчитать его значения для стран с переходной экономикой.

Автором выявлено наличие существенных различий между наиболее развитыми (страны Центральной и Восточной Европы, Балтии, Китай), среднеразвитыми (Южная Европа, Россия, Казахстан, Вьетнам) и