

тельность труда; номинальная ставка рефинансирования Национального банка; ВВП России; ИПЦ США; ИЦППП США; ИПЦ Евросоюза.

Построение моделей проводилось в логарифмической форме, поскольку она более удобна с позиции качественного анализа результатов моделирования. В этом случае коэффициенты уравнений имеют смысл эластичности. Структурные изменения (выбросы, изменения уровня и тренда, изменение сезонности) во временных рядах при построении моделей учитывались путем введения соответствующих фиктивных переменных.

Исследована способность разработанной системы моделей отражать влияние повышения цен импорта природного газа и сырой нефти на основные макроэкономические показатели Республики Беларусь.

Проанализированы базовый и альтернативные варианты сценарных прогнозов важнейших параметров социально-экономического развития Республики Беларусь на 2008 г., разработанные на основе предложенной системы эконометрических моделей. Базовый сценарий ориентирован на наиболее реалистичный вариант развития белорусской экономики. Он соответствует «Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006—2010 годы». Альтернативные варианты прогнозов построены исходя из основных предпосылок и условий базового сценария, но с более высокими ценами на природный газ и сырую нефть. Расчетное увеличение цен на природный газ до 150 дол. США и цен на сырую нефть до 321 дол. США отражает их рост соответственно на 17,2 % и 10 % относительно базового сценария, сделанного на основании наиболее вероятных цен на энергоносители в 2008 г.

По результатам проведенного исследования можно сделать следующий вывод: предложенная система эконометрических моделей обоснована с позиции экономической теории и эконометрики, дает приемлемую точность прогноза и может быть использована при разработке прогнозов и программ социально-экономического развития Республики Беларусь.

В.Э. Ксензова, канд. экон. наук,

Е.В. Крижановская, ст. преподаватель

БТЭУ ПК (Гомель)

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ КАК ФАКТОР СДЕРЖИВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В условиях переходной экономики риск инновационной деятельности для отдельных фирм многократно возрастает как в силу неразвитости институциональной среды, так и внутренней конкуренции между отдельными субъектами хозяйствования. Институциональная среда для фирм-новаторов представлена адекватными формальными и неформальными институтами. Чем слабее эти институты, тем выше трансакционные издержки (ТИ) инновационного процесса. Если учесть, что любые ТИ — это в первую очередь ТИ спецификации прав собственности, то очевидной становится значимость соответствующей системы правовых институтов общества. В развитых странах последняя является достаточно зрелой и наработанной, что значительно снижает ТИ инновационной деятельности отдельных фирм. Большую роль играет также степень доверительности, базирующаяся на менталитете, традициях,

неформальных правилах, кодексе чести бизнесмена и т.д., т.е. вся социокультурная среда, окружающая как бизнес в целом, так и инновационную деятельность в частности.

На примере многих предприятий системы потребкооперации Беларуси видно, что нововведения (или инновации) реализуются весьма неохотно и в незначительных масштабах. Среди основных причин этого отмечают: нежелание руководства связываться с новыми проектами, которые требуют дополнительных финансовых вливаний. Соответственно, значительные транзакционные издержки, связанные с получением необходимых средств (например, из инновационных фондов); отсутствие служб (или специалистов), которые занимались бы именно инновационной деятельностью, низкая персональная заинтересованность на уровне предприятия. Как правило, инновациями занимаются по совместительству товароведы, бухгалтеры и т.п.; неумение рассчитать выгодность того или иного проекта своими силами, отсутствие соответствующих методик; большие расходы, связанные с многочисленными согласованиями тех или иных действий по внедрению инновации с вышестоящими организациями; отсутствие грамотной технико-технологической и экономической экспертизы инновационного проекта (из-за отсутствия специалистов, а также собственных средств на проведение соответствующих экспертиз).

Представляется, что все это — результат недооценки на государственном уровне транзакционных издержек инновационной деятельности, которые фактически ложатся непомерным бременем на отдельные предприятия.

Необходимо разграничивать транзакционные издержки общества (которые являются расходами государственного бюджета) на создание и устойчивое функционирование соответствующих формальных и неформальных институтов, обеспечивающие стабильность инновационного процесса; а также те ТИ инновационной деятельности, которые в силу специфики переходного периода переориентируются, делегируются полностью или частично с микроэкономического уровня на мезо- или макроэкономический уровень.

Инновационная деятельность охватывает широкий диапазон действий как на макроэкономическом, так и микроэкономическом уровнях. Она включает не только сам инновационный процесс, но и научно-изыскательскую деятельность, и правовое обеспечение, и создание обширных баз данных и т.д. Однако отдельное предприятие, особенно представители малого и среднего бизнеса, не в состоянии осуществлять все эти виды инновационной деятельности. Поэтому существует объективная необходимость перераспределения, делегирования значительной части транзакционных издержек инновационной деятельности на макроэкономический (или мезоэкономический) уровень.

В развитых странах ТИ не являются только прерогативой частного бизнеса. Но доля последнего будет выше, так как именно корпорации — главный инициатор инноваций. Кроме того, корпорации имеют богатый опыт оптимизации и снижения подобных транзакционных издержек.

К данному виду ТИ можно отнести издержки информационного обеспечения инновационной деятельности; издержки мониторинга инновационного развития; издержки, связанные с организацией и реализацией экспертизы инновационных проектов; издержки контроля за использованием централизованных ресурсов; издержки на создание баз данных, например по наличию и движению специалистов, по патентам и лицензиям, по активности субъектов инноваций, по динамике инноваций и т.д.

При отсутствии сильной конкуренции внутри национальной экономики есть смысл делегировать все эти издержки некоему общему координирующему центру, принадлежащему государству, но активно сотрудничающему с предприятиями любой формы собственности, которые берут на себя риск реализации инновационных проектов. В таком случае ТИ самих фирм значительно сокращаются, одновременно сокращая и оптимизируя соответствующие риски. Также необходимо учитывать, что многие предприятия находятся в соответствующих регионах страны либо являются частью отдельной отрасли народного хозяйства. Поэтому есть смысл создавать координирующие центры инновационной деятельности на мезоэкономическом уровне, например в системе Белкоопсоюза. Это позволит более рационально использовать централизованные ресурсы, предназначенные для инновационной деятельности в рамках отдельной отрасли или региона.

*С.Н. Лебедева, д-р экон. наук, доцент
БТЭУ ПК (Гомель)*

РОЛЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В СТИМУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО СПРОСА КАК ВАЖНЕЙШЕГО УСЛОВИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Устойчивое социально-экономическое развитие может быть обеспечено на основе регулирования важнейших макроэкономических показателей национального хозяйства. Как известно, основателем доктрины регулируемой рыночной экономики является Дж. М. Кейнс. Идеи ученого интересуют нас в первую очередь с точки зрения его отношения к такой категории, как заработная плата, ее значение и роль в процессе воспроизводства. Особое место в макроэкономическом анализе и мерах государственного регулирования экономики Дж. М. Кейнс отводил приоритетности социальных вопросов, ликвидации безработицы и обеспечению полной занятости, причем последнее направление является центральным звеном его экономической парадигмы и основой экономического роста. Одной из основных причин низкого уровня занятости, а в связи с этим высокого уровня безработицы ученый считал несоответствие между сбережениями и инвестициями, которое объяснял низким размером заработной платы значительного числа наемных работников. По его мнению, обеспечение движения к полной занятости, динамичный экономический рост и достижение общего экономического равновесия посредством государственного регулирования обеспечат социальное процветание.

Совокупный уровень выпуска инвестиционных и потребительских товаров и занятости зависит от объема инвестиций, однако он, по рассуждениям Дж. М. Кейнса, — не единственный фактор, от которого зависит агрегированный выпуск. Последний зависит от ряда факторов, среди которых отмечены социальные, воздействующие на уровень заработной платы.

На наш взгляд, уровень денежной заработной платы сам по себе является социальным индикатором, фактором, оказывающим существенное влияние на многие макро- и микроэкономические показатели. С одной стороны, размер заработной платы влияет на расходы наемных работников, а с другой — на доходы и прибыль предпринимателей.