

и необходимости обмена опытом между развитыми и развивающимися странами в области конкурентного правоприменения.

Перспективными для налаживания более тесного сотрудничества для Республики Беларусь являются такие международные организации и интеграционными объединения как Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – Комитете по конкуренции ОЭСР, Международная конкурентная сеть (МКС), Европейский Союз (ЕС) – Генеральный Директорат по конкуренции Европейской Комиссии.

Резюмируя можно сделать следующие выводы и предложения.

В современных условиях принципы сотрудничества приобретают особое значение и подразумевают выход на новый, более высокий уровень взаимодействия между государствами в целях разрешения проблем экономического, социального и гуманитарного характера, основанные на международном праве и опыте, включая создание эффективных механизмов антимонопольного регулирования.

Следует уделять внимание налаживанию двустороннего сотрудничества, путем подписания соглашений с зарубежными конкурентными ведомствами. Сотрудничество такого формата позволит участвовать в пресечении транснациональных антиконкурентных действий и играть активную роль в защите отечественных товаропроизводителей на международном и внутреннем рынках.

Налаживание более тесного сотрудничества с ОЭСР, МКС и ЕС, участие в проводимых программах.

И.В. Шанюкович
РУП «Институт жилища – НИПТИС им. Атаева С.С.»
(Республика Беларусь, Минск)

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ МОДЕЛИ ЖИЛЬЯ

Типология жилья основана на многообразии различных его моделей. По авторскому мнению, потребительская модель жилища – это набор функциональных, эстетических, санитарно-гигиенических и экономических характеристик, которые в совокупности отражают индивидуальные и групповые мнения потребителей и/или экспертов о требуемом качестве жилья. Жилище является социально-экономической категорией, сущность которой эволюционирует в соответствии с законами развития общества.

Жилье (около 80 % жилых помещений в Республике Беларусь находится в частной собственности), превратившись в высоколиквидное недвижимое имущество (товар), становится значимой составляющей материального благосостояния и качества жизни населения страны. В настоящее время параметры, дифференцирующие население по уровню дохода, образу жизни, социальному статусу и, следовательно, требованиям к жилой среде и др., обуславливают необходимость того, чтобы жилищный фонд был разнообразным, а это является важной причиной в целенаправленной диверсификации жилья для различных слоев населения.

При определении структуры рынка жилой недвижимости по типам жилья автором принимались в первую очередь экономические возможности населения (рассчитанная медиана среднедушевых располагаемых ресурсов в месяц) и его распределение по г. Минску в 2011 г. Исходя из существующих особенностей спроса населения, структуры имеющегося жилого фонда и программных документов государства по реализации жилищной политики, предлагается пять потребительских моделей жилища, применимых в г. Минске: социальное, эконом-класса, среднего класса, бизнес-класса и элитное (таблица).

Данные факторы и пропорции определили следующую структуру возможного спроса на жилье (удельный вес) по его типам (моделям) и группам потребителей: социальное – 5-10 %, социальное и эконом-класса – 20-35 %, эконом-, средний и бизнес-класс – 75-95 %, средний и бизнес-класс – 60-70 %, бизнес-класс, элитное, коттеджи – 15-25 %.

Приведенные авторские оценки экономической доступности жилья для различных по доходу групп населения позволяют утверждать, что доминирующей моделью в структуре нового жилья для населения г. Минска является эконом- и средний класс, стоимостью 1 кв. м 800-1300 долл. США, конструкция – из панелей (в основном) и каркасно-блочная, с покупкой за счет собственных и кредитных средств, возможно лизинга жилья (или аренды с правом выкупа) и системы стройсбережений. Удельный вес этой потребительской модели жилья в общем их количестве составляет 65-80 %.

Таблица – Потребительские модели жилья, в зависимости от его экономической доступности для населения г. Минска

Показатели	Модели жилья				
	социальное (арендное)	эконом - класса	среднего класса	бизнес - класс	элитное
Категория потребителей по уровню среднедушевых располагаемых ресурсов в месяц *	Низкий (до 700,0 тыс. руб.)	Ниже среднего (700,1-1000,1 тыс. руб.)	Средний (1000,1-2100,0 тыс. руб.)	Выше среднего (2100,1-3000,0 тыс. руб.)	Высокий (свыше 3000,0 тыс. руб.)
Стоимость 1 кв. м (долл. США)	менее 800	800-1100	1100-1300	1300-1800	более 1800
Конструкция здания	панель	панель	панель, монолит, каркасно-блочное	монолит, каркасно-блочное	кирпич
Способ приобретения жилья	социальные программы, арендное, господдержка	арендное, лизинг, господдержка, система стройбережений	за счет собственных и кредитных средств, лизинг, система стройбережений	за счет собственных и кредитных, система стройбережений	за счет собственных и кредитных средств
Удельный вес *, %	5-10	15-25	50-55	10-15	5-10
Уровень типичности потребительских свойств	типовых потребительских качеств		типовых потребительских качеств с улучшенной планировкой		повышенной комфортности улучшенной планировки

* по данным за 2011 год [1].

Кардинальное изменение моделей жилья, обеспечение их рыночного выбора зависит не только от строительных организаций и экономических возможностей населения. Государственные институты должны взять на себя задачу формирования новых стандартов и образов жизни. Такой подход может обеспечить создание новых потребительских моделей, ориентированных на конкретные социально-экономические группы.

Предложение на рынке объектов жилой недвижимости с разными потребительскими качествами и, следовательно, разной ценой, активизирует формирование следующих тенденций на рынке жилья: сформируется соответствующий спрос отдельных домохозяйств на элитное и комфортное жилье; станут более разнообразными типы жилья с интересными архитектурно-планировочными решениями и будут созданы условия для преодоления унылости и однообразия новых районов жилищной застройки; появятся новые стандарты и требования со стороны

потребителей, улучшится качество жизни; будут созданы все условия для интеграции национального рынка жилья в международный и увеличения иностранных инвестиций в жилищное строительство; политика дифференциации и улучшения нового жилья по потребительским качествам, появление дорогих объектов жилой недвижимости наряду со стимулированием спроса, будет способствовать вовлечению в оборот «законсервированных» денежных средств населения.

Литература:

1. Основные показатели материальной обеспеченности домашних хозяйств в Республике Беларусь, 2011 год / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – 75 с.

Ю.С. Шатовицкая

УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации»
(Республика Беларусь, Гомель)

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИЙ

В условиях инновационного развития экономики назрела необходимость изучения и применения новых подходов в сфере управления трудовыми ресурсами организаций, одним из которых может служить аутстаффинг персонала.

На сегодняшний день в большинстве развитых стран аутстаффинг рассматривается как необходимый элемент рынка труда, способствующий повышению рентабельности и конкурентоспособности организации, а также поддержанию и росту занятости населения.

Следует отметить, что субъекты хозяйствования, использующие труд «заемных» работников, могут существенно экономить на налогах, взаимосвязанных с оплатой труда, и расходах по содержанию кадровых служб, а также на выплатах отпускных и пособий по временной нетрудоспособности.

В научной литературе отсутствует единый подход к определению термина «аутстаффинг», что предопределяет значительные трудности в его практическом применении и актуальность дальнейшего изучения данной проблемы.

Так, Б.А. Аникин рассматривает его как «использование «внешнего» или «заемного» персонала (персонала внешней организации) для реше-