

$$P_{B_i} = P(V_{B_i} - V_{N_i} > e_i) = \frac{1}{\exp[-\mu(V_{B_i} - V_{N_i})]} = \frac{\exp(\mu V_{N_i})}{\exp(\mu V_{B_i}) + \exp(\eta V_{N_i})}.$$

Модели бинарного выбора достаточно точно предсказывают потребительское поведение, давая близкие количественные результаты в случае, когда не нарушаются основные посылы для построения полезностей.

<http://edoc.bseu.by>

В.В. Ковальчук, А.А. Смирнов
Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины

ПОДХОДЫ К СОЗДАНИЮ СИСТЕМЫ БЫСТРОЙ АДАПТАЦИИ ЭКСПОРТЕРОВ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ ПРИ УЧАСТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Стимулирование экспорта Республики Беларусь и укрепление ее позиций на мировом рынке, являются приоритетной задачей на современном этапе переходной экономики и проводятся в рамках реализации пятилетней Национальной программы развития экспорта, принятой в 2000 г.

Правительство Беларуси постановлением от 17.12.2001 г. "Об утверждении мероприятий по созданию условий развития экспорта Республики Беларусь на 2002 год" утвердило план мероприятий по организации условий, способствующих развитию национального экспорта в 2002 г. С целью совершенствования условий развития экспорта разработаны мероприятия, которые наряду с другими включают в себя создание системы быстрой адаптации экспортеров к изменениям на международных рынках.

Меры по созданию такой системы должны быть разработаны с учетом особенностей так называемого "малого бизнеса". В свою очередь "малый бизнес" необходимо рассматривать как цивилизованное индивидуальное предпринимательство, формированию которого в настоящее время отводится немаловажная роль. Создание системы быстрой адаптации экспортеров на международных рынках будет способствовать достижению максимального эффекта от работы предприятий, занимающихся внешнеэкономической деятельностью и, в частности, индивидуального предпринимательства.

Реализация такой задачи возможна только при взаимодействии государственных управленческих структур и субъектов хозяйствования. Государственные органы управления способны оценить уровень развития экспортных операций индивидуального предпринимательства по республике в целом и по отдельным ее регионам, а также, на основе существующей оценки уровня развития экспорта "малого бизнеса", выработать направления эффективной экспортной деятельности индивидуального предпринимательства с целью увеличения объема экспортных операций и укрепления предпринимательских позиций во внешней торговле республики и на мировых рынках.

С помощью малого бизнеса можно более оперативно, чем на крупных предприятиях, решать вопросы, стоящие перед экономикой Республики Беларусь, т.к. для малого бизнеса должны отсутствовать: негативное влияние министерств и ведомств, проявляющееся при оперативном решении вопросов, связанных с финансированием; бюрократизм чиновников и руководства; таможенные преграды и трудности, возникающие при проведении анализа состояния внешнеторговой деятельности на предприятиях малого бизнеса на региональном уровне.

Именно при современной непростой экономической обстановке быстрый и оперативный анализ позволит небольшим предприятиям значительно улучшить ситуацию во внешней торговле и увеличить долю экспортного товара в общем объеме экспорта отдельных видов товаров на внешнем рынке. Конечно, большие проблемы связаны с функционированием и выходом на внешний рынок предприятий малого бизнеса, которые можно решить следующим образом:

- 1) отменить лицензирование для небольших партий товаров, которые используются предприятием впервые. С этой целью, возможно, нужно ввести понятие пробной партии товара;
 - 2) отменить или значительно уменьшить таможенные платежи для пробной партии товара;
 - 3) разработать меры по устранению экономической и правовой неграмотности руководителей.
- В первую очередь необходимо создать постояннодействующие семинары;

- 4) решить проблемы инвестиционного кредитования малого бизнеса путем внедрения льготных процентных ставок для предприятий, приобретающих основные средства с целью осуществления экспортной деятельности.

Таким образом, создание системы быстрой адаптации экспортеров к изменениям на международных рынках возможно при регулярном проведении органами государственного управления анализа уровня развития внешнеэкономических связей малого бизнеса, а также при разработке и

реализации комплекса мер, направленных на либерализацию внешнеторговых отношений в сфере малого бизнеса.

Д.О. Козлов
БГЭУ (Минск)

<http://edoc.bseu.by>

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ СОЗДАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В наиболее широком понимании слова предпринимательство подразумевает инициативную, рисковую деятельность, направленную на получение прибыли. Принято считать, что предпринимательство получает наибольшее развитие в новых отраслях экономики, новых направлениях экономического развития.

Одним из наиболее динамично развивающихся направлений предпринимательства является предпринимательство в сфере создания и использования объектов промышленной собственности (ОПС). Темпы роста торговли ОПС опережают темпы роста торговли другими товарами. Ежегодные темпы роста продаж ОПС составляют более 10 %. Причина столь бурного развития рынка ОПС заключается в исключительно высокой рентабельности торговли таким товаром.

В условиях глобализации и интернационализации экономики наметился ряд общих тенденций, изучение которых позволяет, с одной стороны, глубже понять направления развития и методы стимулирования развития предпринимательства в сфере создания и использования ОПС. Использование этих знаний при разработке дальнейших направлений экономического развития Беларуси позволит добиться активизации предпринимательства в сфере ОПС.

Большинство индустриальных стран рассматривают ОПС как одну из главных составляющих национального богатства страны. По мере продвижения экономики к более наукоемкой модели развития ОПС становится одним из основных активов действующих предприятий, а обмен ими превратился в самостоятельную и очень перспективную сферу экономических отношений.

Ведущая роль в области создания и использования ОПС в настоящее время принадлежит крупным компаниям и особенно транснациональным корпорациям (ТНК). На долю ТНК приходится основная доля ОПС и операций с ними.

Определяющей тенденцией является неуклонное наращивание затрат в области НИОКР. Так, вложения ряда фирм в НИОКР достигают сумм, сопоставимых с ВВП отдельных государств. Например, затраты на указанные цели "Дженерал Моторс" составляют около 7 млрд дол., "IBM" — 3,4 млрд дол. Большинство компаний признают, что выделение значительных средств на НИОКР является необходимым условием выживания при ужесточении конкуренции.

В месте с тем ряд корпораций стремится ограничить затраты на НИОКР, чтобы избежать нерационального использования средств. Наиболее известным примером сознательного ограничения объема расходов на НИОКР является фирма «Сони», определившая для себя такой «потолок», равный 9 % от суммы продаж.

Наряду с этим происходит значительное сокращение периода создания ОПС и изменяется скорость их введения в хозяйственный оборот. В настоящее время уже не важно, кто владеет ОПС, так как рано или поздно их получают и конкуренты. Поэтому определяющее значение приобретает вопрос, насколько эффективно субъект осуществляет управление ОПС, сколько прибыли он сможет извлечь из своего права.

Большинство компаний стремятся широко диверсифицировать создаваемые ОПС. Освоение на их основе широкого спектра изделий связано со стремлением компаний получить дополнительную прибыль от проникновения на рынки новой продукции и стабилизировать положение фирмы в долгосрочной перспективе.

Особенностью предпринимательства в сфере создания и использования ОПС является значительная доля внутрикорпоративных операций с ОПС. Так, во внешнеторговых операциях с ОПС в США внутрикорпоративная торговля составляет около 76 %, что отражает стремление компаний сохранить и по возможности расширить на основе владения и управления ОПС свои рынки сбыта.

Компании стремятся получать патентную защиту прежде всего в государствах предполагаемого экспорта, а также в странах, где уровень технологического развития соответствующей отрасли наиболее высок. Это не только обеспечивает устойчивое положение товаров на рынках, но и позволяет влиять на ведущих конкурентов, а порой и блокировать то или иное направление их деятельности.

Глобализация экономики находит выражение в размещении представительств за рубежом, создании совместных компаний, исследовательских лабораторий и т.д. В рамках процесса глобализации наблюдается децентрализация функций в области создания ОПС. Так, все больше компаний стремятся организовать лаборатории за рубежом, ближе к основным рынкам сбыта продукции.