

ся. Поэтому при планировании затрат на персонал имеет смысл их дифференциация в зависимости от результатов труда сотрудников и организации в целом.

В современной экономической литературе отсутствуют исследования, позволяющие количественно оценить влияние уровня расходов на персонал и их структуры на результаты работы предприятия и производительность труда, а также механизмы, позволяющие управлять расходами на персонал с целью их оптимизации и обеспечения роста эффективности труда. Поэтому вопросы управления затратами на персонал требуют комплексного подхода и теоретико-методологического обоснования.

Кроме того, усиление социальной ответственности предприятий требует расширения финансовой базы для таких расходов. Источником их финансирования может стать снижение социальной нагрузки на предприятия промышленности при условии финансирования ими социальных программ для коллектива и общества. Например, если предприятие оплачивает медицинские расходы своих сотрудников, то его вклад в финансирование государственного здравоохранения может быть уменьшен. Такие меры позволят стимулировать повышение социальной ответственности предприятий и одновременно снижать социальную нагрузку на государство.

Таким образом, управление затратами на персонал в условиях становления экономики знаний предполагает необходимость совершенствования методологии и перевода этой категории в разряд самостоятельных функций управления персоналом.

*М. Н. Базылева, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРЕСТУПНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Определенная сложность анализа состоит в использовании множественности тождественных терминов: фиктивная, маргинальная, вторая, скрытая, теневая, неформальная, нелегальная, неофициальная — и их последующей конкретизации. Многообразие предполагаемых подходов к определению теневой экономики можно выделить в пять групп: теневая экономика рассматривается как запрещенные виды деятельности; трактуется как производительные и непроизводительные виды нелегальной деятельности, приносящие доход; как скрытое производство, т.е. легальное, но скрываемое с целью уклонения от уплаты налогов и социальных выплат; как незаявленные и скрытые виды экономической деятельности; представляет собой всякую экономическую деятельность, которая по тем или иным при-

чинам не учитывается официальной статистикой, не облагается налогами и не входит в ВВП. По классификации ООН можно выделить следующие 17 разновидностей преступлений в пределах теневой экономики: отмывание денег; терроризм; кража произведений искусства и предметов культуры; кража интеллектуальной собственности; незаконная торговля оружием; угон самолетов; морское пиратство; захват наземного транспорта; мошенничество со страховкой; компьютерная преступность, в частности незаконные переводы денег; экологическая преступность; торговля людьми; торговля человеческими органами; незаконная торговля наркотиками; ложное банкротство; промывание в легальный бизнес; коррупция и подкуп общественных и партийных деятелей.

Представляется, что наиболее четкой выглядит классификация, при которой теневая экономика подразделяется на два элемента: криминальную и некриминальную, а последняя включает в себя фиктивную, неформальную и неофициальную. Под фиктивной экономикой понимается официальная экономика, которая воспроизводит фиктивные результаты, которые отражены как реальные; она не производит никаких новых товаров, а ведет к скрытому перераспределению ранее созданного национального дохода. Неформальная экономика — это система взаимосвязей между экономическими субъектами, базирующаяся, как правило, на личных взаимоотношениях и дополняющая или изменяющая официально установленный порядок организации и реализации экономических связей. Неофициальная экономика — это не контролируемые государством виды хозяйственной деятельности либо разрешенные, но не зарегистрированные официальным путем доходы, которые занижаются или укрываются от налоговых органов. Неформальная экономика представляет собой деятельность, которая основывается на неформальных межличностных связях. В качестве ее основополагающих признаков можно выделить следующие: она не учитывается национальной статистикой; формальные и неформальные виды деятельности противопоставляются друг другу и взаимоисключают один другой; незаконность и противоправность; внутри формальных институтов неформальная деятельность отсутствует.

В качестве причин неформальных трудовых отношений можно выделить следующие: самостоятельные экономические отношения между отдельными гражданами и их неформальными объединениями, преследующие цель удовлетворить личные потребности и потребности, не учитываемые государством; неформальные трудовые отношения существуют за счет фиктивных экономических отношений, которые обеспечивают удовлетворение корыстных интересов за счет несовершенства действующей системы хозяйствования; теневую экономику питает система криминальных отношений; чрезмерное государственное регулирование, которое заставляет большинство населения удовлетворять свои потребности за пределами формальной экономики. Существует несколько наиболее вероятных объяснений отно-

сительно соотношения неформальных трудовых отношений с уровнем и качеством регулирования экономики. Во-первых, неформальная деятельность может быть определена, когда есть ее формальные ограничители, установленные государством. Во-вторых, стабилизация институциональной среды приводит к определенному консенсусу реального и формального. В-третьих, сама система государственного регулирования может оказаться дополнительным фактором усиления неформальных трудовых отношений в экономике.

*А. В. Бондарь, д-р экон. наук, профессор
БГЭУ (Минск)*

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ КАПИТАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

Для успешного управления человеческими капитальными ресурсами необходимо разграничить и выявить соотношенность категорий «человеческий капитал» и «интеллектуальный капитал». Определяя первый, следует отметить, что это совокупность трудовых и предпринимательских способностей человека, производительное использование которых приносит ему определенный доход. Интеллектуальный же капитал базируется на интеллекте человека и тоже представляет собой способность к труду и предпринимательству, которые приносят ему доход, но только за счет производительного использования интеллектуального потенциала человека. Поэтому правомерно констатировать, что человеческий капитал базируется на широкой гамме человеческих потенций, обеспечивающих ему способность к труду и предпринимательству, а интеллектуальный капитал базируется на более узкой гамме человеческих потенций, связанных лишь с интеллектом человека. При этом необходимо подчеркнуть, что научно-технологический прогресс и человеческое развитие по мере развертывания цивилизационного процесса предопределяют возрастание доли интеллектуального капитала в человеческом, и чем более высокоразвитой является та или иная страна, тем большая доля в ее совокупном человеческом капитале принадлежит интеллектуальному капиталу в контексте структурной и собственно человеческой составляющих.

Поскольку интеллектуальный капитал становится все более индивидуализированным и уникальным, его носители могут самостоятельно им управлять ввиду обладания необходимыми для этого средствами производства, как, например, компьютер у программиста. Чем больше компания становится интеллектуализированной, представляющей собой интегрированную систему индивидуальных знаний ее сотрудников, тем более хрупкой становится ее структура и тем