

няет параллельное существование различных организаций “переходного” и прозападного типов.

Существенно различаются и общие концепции работы в разных обществах. Для американцев, например, работа является самоценностью, важной неотъемлемой частью личностного самоопределения. На Украине же стержнем, вокруг которого выстраивается индивидуальный мир личности, являются духовные устремления, дружеские отношения, семья. Работа рассматривается скорее в функциональном аспекте — как способ обеспечения существования, выживания, выполнения финансовых обязательств. Стимулом работы в украинском обществе выступает не столько стремление получить удовлетворение от работы, сколько прагматическое желание удовлетворить основные жизненные потребности. Существенно отличаются и факторы, способствующие карьерному росту. Если на Западе — это чаще всего продемонстрированная компетенция, то на Украине — это возраст, лояльность, благосклонность руководства.

*И.В. Прыгун, канд. экон. наук
БГЭУ (Минск)*

МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ

Заложенный в Основных направлениях социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2010 г. вектор развития предусматривает проникновение идей инновационных отношений во все отрасли народнохозяйственного комплекса и требует формирования научно-технологических, экономико-правовых, социально-политических, эколого-демографических, культурно-ценностных условий для перехода к инновационному типу воспроизводства. С учетом роста значимости сферы обращения в воспроизводственных процессах трансформируемого национального хозяйства, что соответствует и общемировым тенденциям, и месту и роли торговли в реализации экономических преобразований, особую актуальность приобретают инновационные аспекты деятельности торгового предприятия, предопреде-

ляющие необходимость разработки модели инновационного развития торговой организации, содержательной стороной которой является прогнозирование и стимулирование инноваций, переход к новым принципам организации торгово-технологических процессов на инновационной основе, передовым технологиям инфраструктурного обслуживания торгового предпринимательства, совершенствования взаимоотношений предпринимательских структур и органов власти.

По мнению автора, моделирование инновационного развития торговой организации должно предусматривать определенную последовательность действий и осуществляться поэтапно в соответствии с сущностным содержанием инновационного процесса:

1 этап — экономическая диагностика хозяйственной деятельности торгового предприятия;

2 этап — определение целей и задач инновационного развития;

3 этап — оценка инновационного потенциала;

4 этап — оценка ограничений инновационного процесса;

5 этап — определение объекта и субъекта инновационного менеджмента;

6 этап — разработка инновационной программы предприятия;

7 этап — сопровождение инновационной программы и контроль за ее выполнением.

Указанная инновационная модель развития торгового предприятия формируется под воздействием ряда объективных факторов, в качестве которых выступают прежде всего различные ресурсы с совокупностью новых свойств, которые проявляют свое влияние на развитие воспроизводственных процессов через инновационную и инвестиционную активность, положительную экономическую динамику и экономический рост, возрастание экономической устойчивости субъекта хозяйствования в современной рыночной среде. При этом роль согласования используемых факторов развития действующей торговой организации как системы выполняет предпринимательский ресурс, указанную функциональную особенность которого отмечали многие экономисты, изучающие его природу и связывающие предпринимательскую дея-

тельность не только с получением прибыли, но и внедрением новшеств.

Реализация такой модели требует эффективного взаимодействия государственных управленческих структур и субъектов хозяйствования с целью как выбора основных приоритетов в инновационной сфере, так и формирования гибкого механизма регулирующего воздействия государства на сферу обращения, что, в конечном итоге, будет способствовать распространению инновационных форм функционирования и развития в современных условиях.

Т.В. Пряхина, канд. экон. наук

Нижегородский государственный университет (Россия)

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ФИРМ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Оценочное движение в России зародилось в начале 90-х гг., когда в результате изменения отношений собственности формировались различные типы рынков: недвижимости, машин и оборудования, интеллектуальной собственности, ценных бумаг, предприятий, т.е. в условиях переходной экономики. Содержанием этого периода является не столько реформирование экономической политики и методов хозяйствования, сколько преобразование социально-экономических отношений. Меняются все слагаемые экономики: способ распределения ресурсов и отношения собственности, тип воспроизводства и модели мотивации, цели и средства экономического развития, институты и право. Переходному периоду присущи свои закономерности. Прежде всего — неустойчивость экономики, в основании которой лежат противоречия между инерционностью старой экономической системы и развитием новых отношений. Это означает, что в реформах необходимо избегать крайних мер.

В сегодняшних российских условиях положительную цену может иметь и убыточное предприятие. В переходный период в литературе появился термин “особая экономика убыточности”, изучающая действие специфических факторов. Убытки фирм имеют различные причины. В частности: