

и носит стратегический комплексный характер. В социальной сфере он должен взять на себя решение вопросов, требующих единых государственных стандартов (здравоохранение, образование, проблемы занятости, социальная защита). Основная компетенция органов местного управления и самоуправления районного уровня состоит в социальном обслуживании населения, развитии коммунального хозяйства и управлении в целом хозяйственной сферой, имеющей местное значение.

Для наиболее эффективной деятельности органов местного самоуправления необходимо найти разумный баланс между государственным управлением и самоуправлением, между элементами централизации и децентрализации государственного управления. Децентрализация системы управления является важным этапом повышения конкурентоспособности региона, т.к. передача определенного объема властных полномочий от государственных органов выборным органам и наделение их необходимыми правами, обязанностями и ресурсами сможет обеспечить более стабильное развитие региона с точки зрения его собственным потребностей и ресурсов, следовательно, повысит уровень и качество жизни населения, что и является основной целью построения социально-ориентированной рыночной экономики.

Список использованных источников

1. О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 4 янв. 2010 г. № 108-3 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010. – Режим доступа: <http://zakon.by/webnpa/text.asp?RN=N11000108>. – Дата доступа: 14.02.2013.

2. Новости гражданского общества [Электронный ресурс] / Официальный сайт. – Гомель, 2013. – Режим доступа: <http://odsgomel.org/rus/news/gomel/12215/> – Дата доступа: 14.02.2013.

3. Постановление Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь от 10 октября 2012 г. № 689-СР4/IX О межпарламентской деятельности Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь в 2012 году [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 14.02.2013.

*О.В.Рыжсанкова, доцент, канд. экон. наук,
доцент кафедры международного бизнеса, БГЭУ, г. Минск*

ДЕЛОВЫЕ КУЛЬТУРЫ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

Все более активно обращают на себя внимание социальные взаимозависимости в более широком смысле. Рассмеяться кому-либо в лицо, добиться финансирования общественного блага (вынуждая другого платить вдвойне), нарушить правила уличного движения, закурить, окликнуть, оскорбить и т.д. – все эти действия являются примерами того, что люди постоянно вторгаются в жизнь других людей. Вполне естественно, что возникают нормы, которые запрещают или требуют определенных действий от каждого отдельного человека и соблюдение которых должно находиться под контролем.

Однако если социологи и представители других научных сообществ пытаются ответить на вопрос: «Какие обстоятельства побуждают человека делать именно то, что я наблюдаю?». То экономисты фактически задаются целью исследовать сугубо наблюдаемые на практике события, абстрагируясь от событий ненаблюдаемых. Можно полагать именно это приводит к тому, что словари по социологии, культурологи и этике

содержат такие понятия, как ценности, структура, функция, принуждение и тому подобные, а словарь экономиста – эффективность, оптимизация, выбор, равновесие и подобного рода другие.

Это значит, что и субъекты международного бизнеса в одном случае будут восприниматься как надиндивидуальное сообщество с ожиданием определенных действий, а в другом – это не иначе, как конкуренты в борьбе за редкие ресурсы. Но разве эти подходы достаточны сами по себе для обоснования сосуществования людей в сообществе?

В действительности оказывается, что реальный человек имеет свойство, которое странным образом исчезает из его специфических условных теоретических «конструкций»: он обладает способностью согласовывать свое поведение. Это может происходить в форме четких договоров, скрытых соглашений, бесед, жестов и мимики. Это позволяет выделить в качестве причины человеческого поведения не только удовлетворение потребностей, но и – отдельной группой – действия, направленные на координацию поведения. В отдельно взятых случаях данное разграничение может оказаться довольно проблематичным, но в принципе – осуществимо. Человек социальных наук все же очевидно занимается чем-то еще, кроме эгоцентрического сравнения альтернатив.

Так, если взять даже простейший случай: два лица обмениваются товарами или меняют товар на деньги, то возникают, по сути, две проблемы. Если первой считать очевидное – соотношение обмениваемых товаров, то не менее важно решить и то, нужно ли вообще совершать обмен – проблема вторая, хотя – по сути – она первична. У каждого из партнеров здесь окажутся смешанные мотивы. Если оба партнера считают, что в случае обмена они выиграют больше, чем оставаясь на исходных позициях или вступая в обмен с другими партнерами, то первая проблема решена. Но у обоих имеется конкретная заинтересованность в сделке со специфическим партнером. Различная величина упущенной выгоды в случае срыва сделки способ ведения переговоров при этом начинают играть определяющую роль в установлении менового соотношения, т.е. в действительном достижении оптимальной по Парето договоренности, и тем самым в решении второй проблемы – распределении возможных выгод от сделки.

Из этого вытекает, что отношения обмена реализуются только в том случае, если для обоих партнеров их субъективные оценки того, что они хотят получить, выше субъективных оценок того, что они отдают при обмене. Когда обменами занимается много лиц, то процесс обмена может перерасти в такое состояние, при котором никто не сможет найти себе более выгодного партнера. Это означает, что людям не безразлично, с кем они имеют дело, и что им нужно обладать способностью и желанием сотрудничать, чтобы договориться с другими людьми.

Таким образом, приходится констатировать, что традиционно рассматриваемый экономистами человек – «человек экономический» – это индивид, разучившийся общаться с другими людьми, индивид, который живет исключительно ради максимального возможного удовлетворения своих имеющихся в данный момент потребностей. Если же допустить, что люди все же еще предпочитают договариваться и сохранять длительные отношения, то следует допустить формирование некоторой надежной системы ориентиров, некоего порядка, который будет защищать прежде всего то, чему невозможно или трудно найти замену – собственную жизнь, жизнь и благополучие родных, имущество и, может быть, честь и достоинство. Из этих соображений, вместо того, чтобы сразу обмениваться товарами, люди будут говорить о том, что каждый из них обязан делать или не делать. Они будут фактически заново составлять для себя десять заповедей и согласовывать кодекс правил, который будет действовать всякий раз, когда они встретятся. Таким образом, в принципе существующая взаимозаменяемость благ уменьшается, но укрепляется порядок, и оба лица могут от этого выиграть.

Если использовать такой подход для анализа экономической действительности, то вскоре окажется, что человек гораздо быстрее приспосабливается к застывшему окружающему миру, чем этот мир изменяется и, как правило, не ищет удовлетворения каких-либо потребностей с помощью непредусмотренных нормами действий из желания сотрудничать с другими людьми. По сути, это будет проявлением внимания к ожиданиям других в виде использования деловых культур как ценностных ориентиров собственного поведения.

Хотя необходимо признать, что в условиях неравновесия всегда будет оставаться нерешенной проблема надежности порядка: все соглашения могут быть разрушены, а все запрещенные виды поведения будут сохранять свою притягательность, не говоря уже о том, что не все можно в принципе упорядочить на вечные времена. Это наталкивает на проблему гарантий порядка – проблему уверенности в ориентирах и уверенности в результатах. Очевидно, что следование единой линии поведения возможно только в том случае, если издержки уклонения от нее окажутся слишком высокими.

При этом, независимо от того чем будут определяться издержки отступления от согласованных действий, санкции должны существовать непременно. Будут ли они состоять в утраченной выгоде, казавшейся данной от рождения, в ответной реакции со стороны других людей или найдут свое выражение в усвоенных чувствах стыда и страдания – во всех этих случаях результат гарантирован, а при отсутствии санкций – нет. Кто-то может дать обещание и не сдержать его, кто-то может отказаться от возмещения, воруя, расплачиваясь фальшивыми деньгами или поставив плохой товар за полноценные деньги и т.п.

Таким образом, внимания все же заслуживает то, что этот кто-то важен как личность, с которой следует достичь соглашения для координации. Хотя по обыкновению субъект в экономике важен, как правило, только для самого себя, и координация субъектов здесь осуществляется посредством обмена действиями. Именно необходимость быть уверенным в соблюдении нормы другими оказывается тем существенным фактором, который, собственно, и требует дополнительной координации в виде деловых культур. Оказывается, что традиционное для экономики выяснение качества товара и его цены нуждается в учете ситуации и норм для приведения заключаемых сделок в состояние действия.

В.В.Рымкевич, к.э.н., доцент, УО БГЭУ, г. Минск

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Информация – это осмысленные, упорядоченные данные, сведения об определенном событии, факте, явлении или ситуации. Следует подчеркнуть двойственность информационного ресурса. Это связано с тем, что он, с одной стороны, находится в изобилии, а с другой – является ограниченным, если речь идет о каких-то отдельных, определенных видах информации.

Важным условием принятия обоснованных управленческих решений является информация. Однако, как и все экономические блага, информация, как правило, ограничена. Принятие решений в условиях неполной информации имеет свои последствия. Одно из них заключается в том, что приходится рисковать.

Одним из первых ученых, обративших внимание на проблему неопределенности в рамках современной экономической теории, был американский экономист Фрэнк Найт.