

даваемых совместных предприятий с национальными государственными и хозяйственными организациями.

Кроме того, сложность и разнонаправленность целей партнеров вызывает также необходимость установления эффективной системы коммуникаций, поскольку частые недопонимания интересов партнеров не позволяют принимать эффективные решения или находить варианты разрешения конфликтов. Поэтому в этих условиях одним из важнейших факторов, определяющих успех СП, является создание климата, благоприятного для развития всех форм взаимодействия соотрудников из разных стран.

Проблемы, вызываемые языковыми барьерами, культурными различиями, особенностями национальных законодательств, как раз и повышают значимость формирования и поддержания эффективной системы коммуникаций, поскольку эти различия не являются барьерами для взаимовыгодного сотрудничества. Поэтому важным является выявление, осознание этих различий и нахождение сходных систем целевых установок и мотивов деятельности.

Суммируя вышесказанное, необходимо отметить, что проблема создания дополнительных рабочих мест с помощью иностранных инвестиций является лишь одной из комплексных проблем, связанных с привлечением и эффективным использованием иностранного капитала в белорусской экономике, эффективному решению которой должно уделяться пристальное внимание как со стороны государственных органов управления, так и на уровне партнерских отношений внутри созданного предприятия.

А.А. Праневич
БГЭУ (Минск)

ГОСУДАРСТВО И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ФОРМИРОВАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В условиях переходной экономики определяющим условием функционирования института партнерских отношений является наличие определенной предпринимательской среды, под которой понимается, прежде всего, рынок, рыночная система отношений, а также личная свобода предпринимателя. Общественная ситуация должна характеризоваться таким состоянием, когда идеологическая, политическая и социально-экономическая обстановка в стране провоцирует “предпринимательский бум”, а личная свобода предпринимателя понимается как его личная независимость, позволяющая принять такое решение, которое, с его точки зрения, будет наиболее эффективным и максимально прибыльным. Бытующие еще в значительной части нашего общества опасения, что предприниматель в таких условиях действует только в собственных интересах, представляются беспочвенными: предприниматель в условиях рынка не может не ориентироваться на потребителя, ибо только от него одного зависит его прибыль, благополучие и перспектива.

Формирование предпринимательской среды в переходной экономике — процесс управляемый. Однако методы управления таким процессом не могут носить административного или директивного характера. В их основе — меры, связанные не с воздействием на субъекты предпринимательской деятельности, а с конструированием благоприятных условий для появления и быстрого становления таких субъектов. Конструирование предпринимательской среды — явление многоаспектное. Оно включает в себя следующие элементы:

изменение общественной экономической и социально-экономической философии (концепция бытоуложения);

изменение национальной общественной психологии в соответствии с принимаемой концепцией бытоуложения;

принятие национальной программы стимулирования частного предпринимательства с акцентом на создание адекватной предпринимательской структуры, т. е. всех тех институтов, без которых невозможно функционирование и развитие предпринимательства.

Приведенные тезисы справедливы для стран с переходной экономикой. Для Республики Беларусь именно эти проблемы представляются в настоящее время особенно актуальными, хотя до их общественного осознания еще далеко.

Партнерские соглашения могут заключаться как самими государственными органами с союзными-носителями хозяйственных интересов, фирмами и банками, так и между какими-либо партнерами с помощью, при посредничестве или участии государства. При подготовке таких соглашений государственные органы добиваются четко сформулированных, количественно определенных обязательств, подкрепленных различными видами ответственности.

Партнерские соглашения можно подразделить на несколько типов, реализуемых на соответствующих уровнях.

Первый тип — соглашения между государственными органами и частными предпринимательскими структурами. По своей сущности эти соглашения выступают реализацией своеобразного синтеза мер морального убеждения со стороны государственных структур и экономического стимулирования.

Второй тип — двусторонние соглашения между социальными партнерами, в которых государство выступает в роли инициатора и посредника.

Третий тип — трехсторонние соглашения, где государство является полноправным участником. Здесь при несовпадении позиций сторон предполагается участие в переговорном процессе высших государственных органов, арбитража и посредничества специальных правительственных органов.

Четвертый тип соглашений — многосторонние, в которых государство выступает в качестве одного из равноправных партнеров. Здесь цель состоит в том, чтобы государство, используя силу своего воздействия и авторитета, направило организованные экономические интересы сторон на решение той или иной конкретной задачи посредством достигаемого взаимными уступками и распределением ответственности компромисса. Практика развитых стран показывает, что в многосторонних партнерских соглашениях заинтересованы в первую очередь партнеры государства, которые видят в последнем инструмент реализации своих интересов.

В условиях переходной экономики Республики Беларусь для формирования института партнерских соглашений государственных и предпринимательских структур необходимо осуществить комплекс мер институционального характера.

Реализация на практике основных направлений институциональных преобразований: реформа предприятий; развитие рынка ценных бумаг; приватизация и управление государственной собственностью; поддержка предпринимательства; развитие банковского сектора — должна быть взаимосвязана с совершенствованием законодательства, укреплением судебной системы, в том числе развитием системы арбитражных судов. Ключевую роль здесь играет доверие субъектов предпринимательской деятельности и населения к государству, формирование между ними равноправных отношений. Это предполагает четкое выдерживание государством принятой стратегии экономических преобразований, соответствие тактических решений стратегической линии, отсутствие перекосов в пользу тех или иных экономических и социальных групп.

В.Ф. Прибылев
Белорусский торгово-экономический университет (Гомель),
О.В. Прибылева
Государственный технический университет (Гомель)

ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Вопросы социальной политики занимали умы многих исследователей. Так еще Дж. Ст. Милль предлагал осуществлять социальную реформу, с помощью которой необходимо было решить проблему неравенства доходов в обществе, ликвидировать тяжелые условия труда. Идея классового сотрудничества прослеживалась и в трудах Ж. Б. Сэя. А Смит также понимал, что государство, не конкурируя с частной собственностью, выполняет работу, необходимую для общества. Постепенно стала осознаваться необходимость заботы общества о гражданах, их социальной защите, социальном обеспечении. “Великая депрессия” 30-х гг. XX в. подтолкнула возникновение идеи государства всеобщего благоденствия. В 1935 г. в США был принят закон о социальном страховании. В 50-е гг. идея классового сотрудничества была существенно развита авторами теории “индустриального общества”, прежде всего Дж. Гелбрейтом. Согласно данной концепции НТР формирует смешанную экономику, в которой удовлетворяются первоочередные потребности членов общества в пище, одежде и жилище.

Как известно, К. Маркс своеобразно подходил к решению социальных вопросов. Однако по мере развития советского общества в этой области прослеживался ряд позитивных моментов. Нынешняя же практика показала что достигнутое ранее в социальной сфере частично утеряно. В свою очередь социальное партнерство получает широкое развитие в западных странах. В мировой практике выделяются две модели реализации социального партнерства, существенно отличающихся друг от друга: коллективная (японская) и индивидуалистическая (американская).

Возможности становления социального партнерства в наших условиях ограничены трудностями и противоречиями переходной экономики, инерционностью социально-трудовых отношений.