

сакций. В свою очередь это способствуют сохранению свободной рыночной системы в трактовке неоклассической экономической теории;

Правовые вопросы торговли квотами на выбросы парниковых газов. Республика Беларусь 10 апреля 2000 года ратифицировала Рамочную Конвенцию ООН об изменении климата, а 12 августа 2005 года – присоединилась к Киотскому протоколу, который направлен на ограничение выбросов в атмосферу парниковых газов с целью снижения последствий изменения климата. На сегодняшний день в нашей стране разработана достаточно обширная нормативно-правовая база, регулирующая вопросы выбросов парниковых газов. Кроме того, в 2010 году был разработан проект Закона «Об охране климата» и направлен на рассмотрение в первом чтении в Совет Министров Республики Беларусь. В указанном законопроекте содержатся такие понятия как: «оборотная квота выбросов парниковых газов», «единица абсорбции парниковых газов», «единица установленного количества выбросов парниковых газов», «сертификат на сокращение выбросов парниковых газов и (или) увеличение уровня абсорбции парниковых газов поглотителями парниковых газов», «углеродные единицы». При этом, следует отметить, законопроектом «Об охране климата» не прописан экономический механизм торговли квотами на выбросы парниковых газов. В нем лишь поверхностно затрагиваются некоторые параметры, необходимые для создания национального рынка торговли квотами парниковых газов.

Поскольку к настоящему моменту не создана необходимая правовая и институциональная база для торговли квотами на выбросы парниковых газов, то выход Республики Беларусь на международный рынок квот может оказаться достаточно рискованным.

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА (НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ) – ГЛАВНОЕ УСЛОВИЕ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.Ф. Байнев, д. э. н., профессор, Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Переход к инновационной экономике немислим без массированного внедрения и повсеместного использования современных, передовых средств производства. Поэтому именно промышленность, индустрия, производящая и поставляющая во все прочие отрасли и сферы жизнедеятельности современного общества прогрессивные средства и предметы труда, является подлинным «катализатором» инноваций и «локомотивом» инновационного развития в целом. Вряд ли нужно доказывать, что без собственного производства наукоемких, высокотехнологичных материалов, оборудования, транспортных средств, вооружений, бытовой техники и прочих видов промышленной продукции можно вести речь о «бананово-сырьевой», но никак не об инновационной экономике. В связи с этим

сегодня, после 20 лет беспрецедентного для условий мирного времени рыночного разгрома промышленного комплекса – деиндустриализации стран бывшего СССР, отечественные и зарубежные ученые остро ставят вопрос о новой индустриальной политике [1, 2, 3, 4].

Индустриализация как процесс оснащения лидирующих стран техникой и технологиями, относящимися к высшим технологическим укладам, есть непрерывный, состоящий из ряда последовательных стадий процесс. Первая фаза индустриализации, связанная с электрификацией и механизацией национальной экономики, успешно пройдена технологически развитыми странами, включая страны бывшего СССР, во второй половине прошлого столетия. Несмотря на риторику о постиндустриальном обществе, внимание ведущих экономик мира к своему индустриальному развитию ничуть не ослабевает. Об этом, например, красноречиво свидетельствует тот статистический факт, что на фоне десятикратного роста цен на нефть стоимость электроэнергии для промышленности США в период с 1960 по 2008 годы выросла всего лишь с 5,8 до 6,2 цента за 1 киловатт-час [1, с. 163].

Сегодня, на рубеже веков, лидеры мировой экономики уверенно вступают в очередную стадию индустриального развития, именуемую в научных кругах неоиндустриализацией, которая связана с компьютеризацией и автоматизацией производственной и бытовой сферы, а также с быстрой интеграцией и концентрацией производств и капиталов под контролем крупных и сверхкрупных транснациональных корпораций (ТНК) (табл. 1).

Таблица 1

Долгосрочная тенденция роста концентрации капитала и прибыли под контролем корпораций США (1970 – 2005 гг.)

Год	Всего, %	Размер компании (величина ее капитала)						
		менее 10 млн долл.	от 10 до 25 млн долл.	от 25 до 50 млн долл.	от 50 до 100 млн долл.	от 100 до 250 млн долл.	от 250 млн долл. до 1 млрд долл.	1 млрд долл. и выше
<i>Совокупный капитал, %</i>								
1970	100	11,95	3,54	3,48	4,49	8,26	19,45	48,82
1980	100	9,15	3,15	2,52	3,03	5,44	13,00	63,72
1990	100	5,42	2,83	2,13	2,76	4,71	10,93	71,21
2000	100	3,54	1,76	1,49	1,87	3,09	8,03	80,23
2005	100	2,90	1,47	1,20	1,54	2,44	7,24	83,21
<i>Совокупная прибыль, %</i>								
1970	100	9,84	2,84	2,93	3,85	8,10	20,52	51,91
1980	100	8,41	2,42	2,06	2,68	4,90	12,42	67,11
1990	100	7,74	4,69	2,51	2,42	3,20	6,46	72,99
2000	100	6,02	2,48	1,24	1,00	1,27	5,49	82,50
2005	100	4,29	1,59	0,98	0,97	1,99	4,12	86,06

Источник: [4, с. 20].

Иными словами, современная фаза индустриального развития подразумевает решительный отказ от доминировавшей на протяжении столетий и ныне безнадежно устаревшей конкурентно-рыночной доктрины в пользу принципиально иной, интеграционной системы экономических знаний и практики. Это выражается не только в стремительном росте концентрации капиталов и прибыли под контролем крупных ТНК (см. табл. 1), но и в выявленной специалистами МВФ долгосрочной тенденции усиления экономической роли государства как системно интегрирующего экономику и общество института (табл. 2). Об этом же, кстати говоря, свидетельствует и быстрый рост влияния мощных межгосударственных интеграционных группировок – G7, ЕС, ОЭСР, НАТО и т.д.

Таблица 2

Долгосрочная тенденция усиления экономической роли государства
в наиболее развитых странах мира в период 1870 – 1996 гг.

Страны	1870 г.	1913 г.	1920 г.	1937 г.	1960 г.	1980 г.	1990 г.	1996 г.
<i>Страны 1-й группы</i>	<i>Общие государственные расходы, % ВВП</i>							
Австралия	18,3	16,5	19,3	14,8	21,2	34,1	34,9	36,6
Австрия	-	-	14,7	20,6	35,7	48,1	38,6	51,7
Великобритания	9,4	12,7	26,2	30,0	32,2	43,0	39,9	41,9
Германия	10,0	14,2	25,0	34,1	32,4	47,9	45,1	49,0
Ирландия	-	-	18,8	25,5	28,0	48,9	41,2	42,0
Канада	-	-	16,7	25,0	28,6	38,8	46,0	44,7
Новая Зеландия	-	-	24,6	25,3	26,9	738,1	41,3	34,7
Норвегия	5,9	9,3	16,0	11,8	29,9	43,8	54,9	49,2
США	7,3	7,5	12,1	19,7	27,0	31,4	32,8	33,3
Франция	12,6	17,0	27,6	29,0	34,6	46,1	49,8	54,5
Швеция	5,7	10,4	10,9	16,5	31,0	60,1	59,1	64,7
Швейцария	16,5	14,0	17,0	24,1	17,2	32,8	33,5	39,4
Япония	8,8	8,3	14,8	25,4	17,5	32,0	31,3	36,2
<i>В среднем по 1-й группе стран</i>	<i>10,4</i>	<i>12,3</i>	<i>18,7</i>	<i>23,2</i>	<i>27,9</i>	<i>41,9</i>	<i>43,0</i>	<i>44,5</i>
<i>Страны 2-й группы</i>	<i>Расходы центрального правительства в 1870–1937 гг., общие государственные расходы за 1937–1996 гг.</i>							
Бельгия	-	13,8	22,1	21,8	30,3	57,8	54,3	54,3
Испания	-	11,0	8,3	13,2	18,8	32,2	42,0	43,3
Италия	11,9	11,1	22,5	24,5	30,1	42,1	53,4	52,9
Нидерланды	9,1	9,0	13,5	19,0	33,7	55,8	54,1	49,9
<i>В среднем по 2-й группе стран</i>	<i>10,5</i>	<i>11,2</i>	<i>16,6</i>	<i>19,6</i>	<i>28,2</i>	<i>47,0</i>	<i>51,0</i>	<i>50,1</i>
В среднем по странам 1-й и 2-й групп	10,5	11,9	18,2	22,4	27,9	43,1	44,8	45,8

Источник: [5, p. 5].

Таким образом, если первая фаза индустриализации осуществлялась в соответствии с алгоритмом «электрификация + механизация национальной экономики», то ее современная стадия подразумевает следующую двуединую формулу «автоматизация + вертикальная интеграция производств». Получается, что главным фактором нынешней зловещей деиндустриализации стран бывшего СССР является их ориентация на заведомо устаревшую конкурентно-рыночную доктрину развития, которая вместо общемировой тенденции к интеграции капиталов и производств, наоборот, навязывает их дезинтеграцию через реструктуризацию и приватизацию некогда единого народнохозяйственного комплекса.

В процессе лукаво навязанных странам бывшего СССР извне рыночных реформ вертикально интегрированные цепочки создания добавленной стоимости были бездумно расчленены на фрагменты и приватизированы. При этом сырьевые олигархи, оказавшись в самом начале этих цепочек, получили возможность растущими ценами на свою продукцию «взять за горло» обрабатывающие производства, включая наукоемкий и высокотехнологичный секторы экономики. В результате страны бывшего СССР и получили то, что они сегодня имеют, – «загадочно непобедимую» инфляцию, деиндустриализацию народного хозяйства, угнетение и разрушение его научно-исследовательского сектора, то есть сырьевой экономической рост вместо инновационного развития.

Таким образом, формирование инновационной экономики в странах бывшего СССР возможно при условии, что они, игнорируя рыночную и постиндустриальную догмы, следуя очевидным тенденциям развития технологически развитых стран мира, возьмут курс на неоиндустриализацию. Только скоординированная (в рамках Союзного государства, Единого экономического пространства, а в перспективе и Евразийского союза) новая индустриальная политика, нацеленная на вертикальную интеграцию цепочек добавленной стоимости, может вывести страны бывшего СССР на траекторию по-настоящему устойчивого, инновационного развития. Разумеется, это потребует не просто деприватизации сырьевых и инфраструктурных отраслей, но и кардинальной смены доктрины развития – отказа от объективно «атомизирующей» экономики и общества конкурентно-рыночной системы экономических знаний в пользу интеграционной, кооперационной парадигмы. В условиях глобализации могут выжить и развиваться только крупные и сверхкрупные отечественные, а также созданные с участием белорусского, российского, казахстанского и т.д. капиталов межнациональные корпорации.

Литература

1. Губанов, С.С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция / С.С. Губанов. – М.: Книжный мир, 2012. – 224 с.
2. Иноземцев, В. Будущее России – в новой индустриализации / В. Иноземцев // Экономист. – 2010. – № 11. – С. 3 – 9.

3. Байнев, В.Ф. Неоиндустриализация – приоритет перехода к инновационной экономике / В.Ф. Байнев // Наука и инновации. – 2009. – № 8. – С. 56 – 60.
4. Губанов, С.С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция / С.С. Губанов // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 3 – 27.
5. Vito Tanzi. The Demise of the Nation State? / Vito Tanzi // IMF Working Paper 98/120. – 1998. – August. – P. 4 – 7.

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ РЫНКА ТРУДА

*Е.В. Богданова, ассистент, УО «Полоцкий государственный университет»,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

Проблемы воспроизводства и сбалансированности трудовых ресурсов нашли отражение в исследованиях российских и белорусских ученых: М.А. Винокуров, Е.В. Ванкевич, Л.Е. Тихонова, В.Л. Ключня, И.В. Корневец, М.Н. Рудаков, И.В. Зенькова, Н.В. Маковская, Г.Э. Слезингер, Ю. Одегов и др. [1, 2, 3].

Рынок труда характеризуется спросом и предложением на рабочую силу. Под спросом понимается количество наемных работников, в которых фирма экономически заинтересована и которое в состоянии нанять при существующем уровне эффективности и оплаты труда. Спрос – это платежеспособная потребность, то есть то количество рабочей силы, которое работодатель реально сможет нанять в соответствии со своими потребностями и возможностями в зависимости от сложившегося уровня производительности труда и уровня оплаты труда. Количественный анализ спроса на труд должен сопровождаться изучением его качественных параметров. Это необходимо, так как профессионально-квалификационная структура работников подвержена влиянию технологических сдвигов. Современные условия перехода на инновационный путь развития, ведущий к значительному обновлению технологий, определяют трансформацию в профессионально-квалификационной структуре рабочей силы, ее качественное изменение.

Качественного изменения профессионально-квалификационной структуры работников можно достичь за счет осуществления профессиональной подготовки по государственным образовательным стандартам, принимаемым на основе профессиональных стандартов, которые отражают современные требования к новым рабочим местам. Потенциальный спрос формируется за счет происходящего выбытия работников с рынка труда, за счет возможного изменения плановой численности работников в будущем периоде (вследствие роста или спада экономики), а также вследствие появления принципиально новых рабочих мест (рис. 1). Он характеризует структуру и количество требуемых работников.

Основное назначение потенциального спроса выражается в том, что путем его удовлетворения возможно обеспечить полное обновление профессионально-квалификационной структуры работников в средне- или долгосрочном периодах.