

Таким образом, однозначно определить, компании какой группы наиболее перспективны, чрезвычайно трудно. Каждая из них имеет свои преимущества и недостатки. В данной ситуации наиболее верным на наш взгляд будет комплексный подход, выражающийся в осуществлении, по мере возможности, нескольких видов деятельности. При этом нет необходимости стремиться полностью перейти в виртуальную сферу. Материальные ценности более устойчивы в своей оценке нежели нематериальные.

Литература

1. *Кравченко Л. И.* Бухгалтерский учет в торговле и общественном питании // Мн.: ФУА информ. 2000.
2. Интернет-адрес: <http://www.k2kapital.com/index.html>.
3. Интернет-адрес: <http://www.worldeconomy.ru/index.html>.
4. *Лукашевич Т., Стах А.* Правовое регулирование электронной торговли на территории РБ // DE JURE. 2002. № 11.
5. Интернет-адрес: <http://www.belarusmedia.com/index.html>.

ПОЛЕЗНОСТНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ

Е. А. Дадеркина

На современном этапе развития экономики одной из наиболее актуальных проблем является задача адекватного определения экономической эффективности инноваций. Однако практика показывает, что традиционные (стоимостные, связанные с использованием главного рыночного критерия эффективности – прибыли и ее производных) методы определения экономической эффективности научно-технического прогресса (НТП) имеют ограничения их применимости. В частности, при оценке достижений НТП, особенно в области фундаментальных и поисковых исследований, основной рыночный критерий эффективности – прибыль, зачастую является неприменимым, поскольку отдача от внедрения таких новшеств, как правило, значительно удалена по времени от момента инвестирования и носит лишь вероятностный характер. Данное обстоятельство делает малопривлекательным инвестирование в инновационные проекты, основанные на таких исследованиях, поскольку предприниматель стремится, прежде всего, к гарантированной и быстрой прибыли. Кроме того, можно утверждать, что сам НТП вряд ли имеет своей главной целью максимизацию прибыли, и соответственно развитие науки и техники происходит по иным, отличным от законов рынка принципам. Так, например, сложно вести речь об экономической эффективности (в

традиционном понимании этой категории) капиталовложений в синхрофазотрон, радиотелескоп, луноход и т. п. Все это означает, что при оценке принципиально новых, основанных на базисных инновациях новшеств необходимо отыскать новый критерий эффективности, который учитывал бы глубинную сущность НТП и общественного развития в целом.

Анализ развития науки и техники в последние тысячелетия показывает, что основной целью внедрения любых технических нововведений является экономия (высвобождение) из производственных процессов живого труда человека. Для обоснования данной точки зрения необходимо обратиться к экономической концепции, предложенной рядом ученых Санкт-Петербургского государственного университета (В. Я. Ельмеев, В. Ф. Байнев и др.). Данная концепция, именуемая трудовой теорией потребительной стоимости, может быть рассмотрена в качестве дополнения и развития идей К. Маркса в части, касающейся такой экономической категории как потребительная стоимость, полезность.

Как известно, проблема количественного измерения потребительной стоимости (полезности), понимаемой в качестве способности удовлетворять потребности человека, в настоящее время еще не решена. Считается что полезности разнородных предметов (например, пальто и самолета) принципиально несопоставимы и, следовательно, не могут быть объективно измерены. Однако по крайней мере применительно к факторам производства (производственным ресурсам) эта задача с точки зрения трудовой теории потребительной стоимости оказывается вполне решаемой.

Рассмотрим следующий наглядный пример. Необходимо подготовить под посев (вспахать или вскопать) участок земли. Эту работу можно сделать тремя разными способами (рисунок):

- вручную с помощью лопаты за 2000 часов (труд землекопа);
- сохой с помощью впряженной в нее лошади за 20 часов (труд пахаря);
- трактором с плугом за 2 часа (труд тракториста).

Приведенный пример доказывает, что по мере НТП доля физического труда работника (объективный фактор рабочей силы) стремительно уменьшается, а роль энергии интеллекта, воплощенного в орудиях труда и разумном поведении работника (субъективный фактор рабочей силы), неуклонно возрастает. С этих позиций полезность любого производственного ресурса объективно может быть определена объемом простого (физического, мускульного) труда, который будет замещен в производственном процессе этим фактором производства. Так трактор имеет большую полезность по сравнению с сохой и тем более с лопатой по той



Рис. Энергетические диаграммы подготовки земли под посев землекопом, пахарем и трактористом

причине, что позволяет сэкономить, заместить гораздо больше простого (физического, мускульного) труда человека. Этот пример, а также исторический анализ всего развития науки и техники, позволяют сделать вывод о том, что основным стратегическим направлением НТП, в конечном счете, является создание таких средств производства, которые все более и более вытесняли бы из производственных процессов физическую, мускульную энергию человека, заменяя ее энергией интеллекта. Возрастание роли субъективного фактора рабочей силы за счет соответствующего снижения влияния ее объективного фактора – вот фундаментальный смысл механизации, автоматизации и информатизации производственных процессов, т. е. НТП и экономического развития в целом.

Сделанный нами вывод доказывает, что в тех случаях, когда основной рыночный (стоимостной) критерий оказывается малоприменим для оценки эффективности инноваций, основанных на принципиально новых

достижениях НТП или внедряемых в нерыночный сектор экономики (в разных странах этот сектор создает от 15 до 60 % ВВП), целесообразно применение иного, полезностного критерия, связанного с учетом потребительной стоимости (полезности) новой техники. Мы убеждены, что при оценке эффективности НТП необходимо непосредственно учитывать основное назначение технического фактора производства – его способность замещать (экономить) в производственных процессах живой труд человека, что и составляет сущность полезностного подхода к оценке эффективности инновационной деятельности.

ДИНАМИКА СТАВОК ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В МОДЕЛИ ДЖОНА ТЭЙЛОРА

Е. В. Жилич

Кризис кейнсианства, а также изменение функционирования рынков труда побуждают современных кейнсианцев заниматься поиском микроэкономических оснований для кейнсианской теории [2]. Группа ученых под общим названием «новые кейнсианцы» занимается разработкой микроэкономических моделей, объясняющих негибкость цен и заработной платы [1]. Кроме того, изучается возможность использования этих моделей для объяснения таких макроэкономических переменных, как уровень занятости и объем совокупного спроса.

Джон Тэйлор из Стэнфордского университета США изучил взаимозависимость динамики заработной платы и динамики совокупного спроса [3]. Он принял во внимание то обстоятельство, что заключение всей совокупности контрактов в экономике совершается не одновременно, а происходит в течение всего года. Таким образом, модель строится на предположении о том, что трудовые контракты заключаются на один год, причем одна половина заключается в январе, а другая половина – в июле. Период измерения t равен шести месяцам.

Переменная x_t является логарифмом от ставки заработной платы для периодов t и $(t+1)$, устанавливаемой в начале каждого периода. Математически это можно выразить равенством $-\log_{w_t} w_{t+1} = x_t$. Таким образом, переменная x_t , обозначающая степень, в которую нужно возвести w_t , чтобы получить w_{t+1} , характеризует динамику ставки заработной платы, начиная с периода t и заканчивая периодом $(t+1)$.

Простая модель определения ставки заработной платы выглядит следующим образом:

$$x_t = bx_{t-1} + dx_{t+1} + \gamma(by_t + dy_{t+1}) + e_t, \quad (1)$$