

циям, осуществляющим подготовку специалистов на курсах повышения квалификации, обучающих семинарах, вебинарах, и тренингах по закупкам.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Постановление** Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 9 июля 2009 г. № 80. – интернет ресурс - <http://pravo.newsby.org/belarus/postanov7/pst654.htm>;
2. **Приказ** Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 г. № 625 н, интернет ресурс - <http://roszakupki.ru/upload/laws/44-FZ/2015/625n.pdf>;
3. **Храмкин, А.А.** Система добровольной сертификации в сфере закупок – интернет ресурс - http://roszakupki.ru/upload/iblock/c76/34_%D0%A5%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BA%D0%B8%D0%BD.pdf;
4. **Критерии** компетентности специалистов в сфере закупок товаров, работ, услуг. Стандарт организации СТО ИГЗ-КС-01.2014 – интернет ресурс [xn--80anehaukdix.xn--p1ai](http://80anehaukdix.xn--p1ai);
5. **Орган** по сертификации профессиональной компетентности персонала в области неразрушающего контроля интернет ресурс - <http://nihe.bsu.by/index.php/ru/otd-sp>

УРОВНИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ИСТОРИЧЕСКОЙ ОБУСЛОВЛЕННОСТИ РАЗВИТИЯ

Примаченок Галина Анатольевна

Белорусский государственный университет,

Институт бизнеса, Минск

the_goddess@tut.by

Экономическая культура, как совокупность мировоззренческих установок и форм практического освоения окружающего внешнего и внутреннего пространства всех субъектов общества, обладает долгосрочным характером формирования и преобладающим воздействием на их поведение. Главными компонентами экономической культуры, способствующими выполнению одной из основных ее функций – организации способов экономического взаимодействия субъектов, можно считать:

- базовые ценности, которые определяют не только мотивы и стимулы поведения, но и выбор способов для реализации необходимых потребностей;
- наборы материальных, людских, финансовых и информационных ресурсов, используемые в хозяйственной практике;
- устойчивые стандарты поведения, которым следуют субъекты в типичных схожих ситуациях;

- базовые знания, накопленные в данном обществе или отдельной социальной группе;

- практические навыки, применимые для комбинации, как объектов окружающей природы, так и социальных объектов, созданных и накопленных обществом, а также для адаптации к внутригрупповым отношениям, способствующим заключению трансакций и разрешению межсубъектных конфликтов;

- различные классификаторы, к которым прибегают субъекты в ходе практической деятельности (широко используемые знаки и символы данной культуры);

- конкретные результаты деятельности сообщества, воплощенные в продуктах его жизнедеятельности;

- наконец, общепринятые и признаваемые в качестве оптимальных обособляемые правила поведения, составляющие содержание конкретных национальных институтов.

Значит, система национальных институтов общества, кроме того, что может рассматриваться в качестве продукта нормотворческой деятельности и определенных способов коммуникации, является, прежде всего, совокупным системообразующим результатом реализации национальной культуры на всех уровнях социальных систем (идеологической, правовой, политической, экономической и др.).

В соответствии с этим, основными уровням экономической культуры следует считать, во-первых, уровень национальной общности, на котором поддерживается ее целостность и единство. На этом макроэкономическом уровне идентифицируются и поддерживаются отличительные свойства коллективной памяти (базовые ценностные установки), то, что Д. Норт определил, как надконституционные правила. Отличительной особенностью их является непосредственное влияние на характер конституционных, иных правовых и экономических правил.

Во-вторых, производный уровень творческой активности экономических субъектов, которая направлена на создание множества форм экономических организаций, преследующих различные цели и реализующиеся, как в экономической сфере деятельности, так и в пограничных с экономической областью сферами. Результатом такой сознательной институциональной архитектуры выступает функционирование коммерческих и некоммерческих организаций, основанных на различных формах собственности. Промежуточный характер этого уровня экономической культуры выражается в зависимости, с одной стороны, от особенностей созданной системы национальных институтов, которые непосредственно влияют, как на характер, так и на правовые и экономические формы организаций. С другой стороны, результаты деятельности организаций по достижению поставленных целей определяются и нижестоящим уровнем экономической культуры.

Третий уровень образует индивидуальный уровень экономической культуры. На этом уровне происходит согласование способностей отдельного индивида и его восприятие достижений накопленного опытом опыта и отбора наиболее продуктивных, с его точки зрения, практик. Кроме этого, осуществляется адаптация индивидуальных ценностей и предпочтений с теми, которые устанавливаются в качестве стандартов действующие в данном обществе экономические институты (собственности, предпринимательства, денег, деловой этики и др.).

Длительность процессов реформирования институтов и зависимость их от предшествующей стадии развития предопределила и основную особенность национальной экономической культуры. Она состоит в конкуренции – согласовании параметров индивидуализм – коллективизм. Предшествующие этапы развития характеризовались реализацией базовых институтов, жестко регламентирующих достижение коллективных (групповых) целей и интересов.

Рыночные институты, которые способствуют созданию условий для достижения индивидуалистических целей и интересов (предпринимательства, частной собственности, деловой этики и др.), функционируют с позиции результатов институциональной динамики и устойчивости их воспроизводства в национальной экономике еще недостаточно долгий период времени. Сохранение в содержании институтов черт двух типов культур нередко приводит к неэффективному функционированию организаций.

Субъекты вместо стандартного поведения, которое явно или неявно подразумевает содержание тех институтов, которые регулируют деятельность организации, начинают чаще прибегать к нерациональным с позиции общества типам поведения (оппортунистическому, ренто ориентированному, полуполегальному, криминальному). По этой причине во многих организациях неоправданно высоки издержки по контролю и выявлению нарушений среди работников и персонала. Общий рост трансакционных издержек в организациях свидетельствует о нерациональном распределении и использовании ресурсов (в одних случаях наблюдается их растрачивание, в других - недоиспользование).

Проявление в рамках одной организации рассогласования типов поведения и целей, которые преследуют работники и персонал, негативно влияет и на другие свойства экономической культуры в организациях. Так, вместо стремления к снижению внутрифирменной неопределенности, стремление действовать в соответствии с установленным регламентом работники нередко прибегают к нарушениям или созданию нестандартных кризисных ситуаций.

Множественность типов поведения, которые реализуют работники в рамках одной организации, кроме высоких внутрифирменных издержек свидетельствует о таких негативных проявлениях организационной

культуры, как высокая степень несвязанности деловой культуры и низкая открытость к инновациям.

Таким образом, определяющее влияние на деловую культуру любой организации имеют, с одной стороны, макроэкономический уровень национальной культуры (система национальных институтов, определяющих характер, правовые и экономические формы организации). С другой стороны, восприятие и согласие индивидов с характером тех институтов, которые регулируют их ежедневные практики (обратная связь в социально-экономической системе). Поэтому любые преобразования в организации и эффект от этих преобразований будет зависеть от того, насколько реально руководители оценивают возможность изменений в соответствии с определенным консерватизмом изменений институтов и изменений в индивидуальных базовых ценностях и установках работников организации.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В КОНТЕКСТЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Протасова Милана Анатольевна

Белорусский государственный экономический университет, Минск
melanie-th@mail.ru

Интеллектуальный капитал, представляющий собой способность трансформировать знания, нематериальные и материальные активы в экономическое богатство, ресурсы экономического роста, все чаще рассматривается как источник устойчивого конкурентного преимущества во взаимосвязи с инновациями. Он определяет инновационное развитие, влияет непосредственно на результаты работы организации. Высококвалифицированные работники, имеющие более высокий уровень интеллектуального капитала, способны с помощью своих знаний совершенствовать инновации.

Инновации являются конкурентным инструментом организации, необходимым для долгосрочного успеха. Они позволяют повысить эффективность функционирования общественного производства, уровень удовлетворения потребностей общества, а также обеспечить улучшение жизнедеятельности общества.

Инновации как стратегическая база развития предприятия заключают в себе не только технические или технологические наработки, но и поиск, и применение новых форм бизнеса, новых методик работы на рынке, новых товаров и услуг, новых финансовых инструментов. Такие новшества можно охарактеризовать высоким уровнем технологического