

получить инвестиции, как создать команду и к чему быть готовым. Весь процесс обучения в акселераторе длится от трех до шести месяцев. За это время команды либо «вырастают» и перестают нуждаться в менторах, либо «гибнут». В портфельных компаниях бизнес-акселераторы определяют себе долю от 2 до 8 %.

В целом, главное отличие модели бизнес-инкубатора заключается в том, что в ней движущей силой является «место», где команда будет творить, а в модели бизнес-акселератора — «ценность», которую может нести в себе инновация для рынка. В частности, в инкубаторе все направлено на создание бизнеса, даже если человек один пришел со своей идеей. Основная задача — дать ей «дорогу». В «хабе» (место, где располагается инкубатор) такой человек найдет специалистов, которые помогут детально разобраться, насколько хороша идея. В акселераторе сразу проверяется «на живучесть» и сама идея, и продукт/сервис, который она несет. В него приходят с уже укомплектованным коллективом. Главное, что помогает сделать команде бизнес-акселератор, — это возможность выйти на рынок с новой концепцией продукта, чтобы получить подтверждение о его необходимости и ценности от потенциальных клиентов. И только после этого создается компания и набирается дополнительный персонал для доработки идеи/товара.

Невозможно абсолютно точно сказать, что инкубатор лучше или нужнее акселератора, или наоборот. Каждая из этих бизнес-моделей подходит в определенных случаях. Так, если предприниматель ищет место для реализации идеи, а также ему не хватает единомышленников в команду, то ему следует отправиться в инкубатор. Если имеется вполне самостоятельный коллектив, создавший продукт и нуждающийся в совете профессионалов о том, как, например, вывести его в короткие сроки на глобальный рынок или получить положительные отзывы от первых покупателей, то этому коллективу необходимо прийти в акселератор.

Итак, весомым преимуществом в бизнес-акселерационных программах является менторство в различных формах, совмещенное с экспертизой и обучением, а также небольшие инвестиции (так называемое «жизнеобеспечение для проекта»). Среди прочих преимуществ следует отметить общее бизнес-обучение, офисную инфраструктуру, информационную поддержку, связи с инвесторами, *Demo Day* и *Investor Day* (мероприятия, в ходе которых команды представляют свои проекты потенциальным партнерам, инвесторам, прессе), а также «экосистему» (поскольку в акселерационных программах принимает участие большое количество амбициозных предпринимателей и специалистов, которые постоянно общаются друг с другом, создается «гаражная» атмосфера и налаживаются профессиональные связи).

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИМПЕРАТИВ И ФАКТОРЫ, ЕГО ОБУСЛАВЛИВАЮЩИЕ

Малинин Г. Р., Институт социологии Национальной академии наук Беларуси

В Беларуси в последние годы координация хозяйственной деятельности осуществляется как рынком, так и на основе государственного прогнозирования социально-экономического развития страны. Экономические показатели доводятся до министерств, составляются планы экономического развития, задаются конкретные цифры. Это способствует стабильному росту экономики, делает предсказательным ее развитие. Вместе с тем, такое вмешательство государства в экономику ограничивает самостоятельность и инициативу хозяйствующих субъектов, замедляет их реакцию на изменения в рыночной конъюнктуре, снижает привлекательность для иностранных инвесторов. С другой стороны если рынку (хозяйствующим субъектам) предоставить пол-

ную самостоятельность это приведет к монополизму и развалу экономики. Поэтому для устойчивого социально-экономического развития необходимо формирование и реализация социально-экономического императива.

Участие морали в формировании социально-экономического императива обязательно. В связи с этим А. Смит предупреждал о том, что если не будет морали, не будет и хлеба [Смит А. Богатство народов, 1826].

Императив — это конструктивная идея по решению наиболее приоритетной проблемы, объединяющая все мышление страны. Поскольку идея, овладевшая массами, становится материальной силой, императив имеет огромное значение в социально-экономическом развитии любой страны. Его отсутствие в Беларуси оказывает отрицательное влияние на процессы специализации экономики, повышение ее эффективности, его формирование — ближайшая задача, как государства, так и всего общества. Без императива невозможна целесообразная консолидация ресурсов в наиболее перспективном направлении, социально-экономическое развитие замедляется.

Все в этом мире опирается на свою противоположность. В частности, развитие социальной сферы невозможна без прогресса в экономике, а в свою очередь последнее немислимо без его социальной ориентации. Поэтому социально-экономический императив — это результат взаимодействия этих двуединых противоположностей.

Формирование и развитие социального рыночного хозяйства стало основой общественного прогресса большинства высокоразвитых стран мира. Его важнейшими принципами являются: формирование и поддержание функционально способной системы цен при относительно «полной» конкуренции; главенство денежной политики, чтобы обеспечивать стабильность валюты; частная собственность, как средство производства; гарантия свободы договоров; корректировка доходов путем проведения соответствующей налоговой политики.

В соответствии с этими принципами определяются приоритеты современного социально-экономического развития. Наиболее значительными из них стали: стимулирование конкретных программ, направленных на поддержание всех желающих начать собственное дело; увеличение инвестиций в человеческий капитал, научные исследования образования и воспитания; создание нового производственного капитала, ставящего человека в центр производственного процесса; проведение структурной политики посредством кредитования создаваемых предприятий; ориентация на международное сотрудничество.

В итоге реализация этих принципов и приоритетов позволило ведущим странам Запада добиться значительных успехов в социально-экономическом развитии. В частности эти принципы, в 80-е гг. XX в., когда они стали доминирующими в названных странах, ВВП увеличился в 2—3 раза, при этом индекс потребительских цен не увеличился, а даже снизился [World Economic and Social Survey. UN, 2000]. О повышении конкурентоспособности экономик этих стран свидетельствует положительная динамика цен экспорта.

Самоочевидно, что часть из них принадлежит экономике, а другая часть — социальной сфере. Следует подчеркнуть особую роль морали, помня о религии и культуре. В зависимости от вероисповедания, страны заметно отличаются друг от друга по темпам социально-экономического развития. Уровень развития культуры в решающей степени зависит от уровня развития науки, образования и воспитания, всего того, что оказывается человеческим капиталом. Его рост должен стать социально-экономическим императивом в Республике Беларусь.

В нашей истории есть выдающиеся примеры того, как императив активизирует социально-экономический прогресс, решение сложнейших проблем. В первую очередь это реализация советским народом многому обязывающего призыва руководя-

щей партии и государства: «Все для фронта, все для победы». В результате к 1943 г. СССР победил фашистскую Германию экономически, стал производить оружия больше и лучше, а через два года одержал историческую победу. Стахановские движение привело к рекордным показателям во всех сферах экономики. Императив имел место быть при строительстве крупнейших в мире предприятий и городов.

Аксиомой является то, что самый главный вопрос в жизни любой страны является ее собственная безопасность. Поэтому наиболее существенный фактор, обуславливающий формирование социально-экономического императива — первоочередное решение этого вопроса.

Особая роль в формировании социально-экономического императива принадлежит средствам массовой информации. Они призваны непосредственно заниматься этой проблемой.

В современном, динамично меняющемся мире у нашей страны есть все шансы найти свою нишу, занять достойные позиции, обеспечить взаимовыгодное сотрудничество со всеми партнерами. Залог успеха — сочетание твердых принципов, ориентированных на долгосрочные перспективы народа и государства, с гибким учетом новых возможностей и новых вызовов.

ПОЛОЖЕНИЕ СТРАН ЕВРОЗОНЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Маркварде А. Ю., Малащенко О. Ф., Белорусский государственный университет

По состоянию на 2012 г. ВВП стран еврозоны составляет 13,7 % от мирового ВВП. Этот показатель сравним с долей Китая (15 %) и США в мировом ВВП (18,9 %), что говорит о большой доле экономики еврозоны в мировом производстве.

Что более важно, существует значительный разрыв в ВВП на душу населения между странами — членами еврозоны. Например, если в целом по 17 странам зоны евро в 2011 г. показатель ВВП по ППС составил 108 % от среднего по ЕС-27, то у Люксембурга данный показатель составляет 274 %, у Германии 120 %, у Португалии 77 %, у Словакии 73 %. Это говорит о разрыве в уровнях развития стран, входящих в зону евро.

Среди стран — членов еврозоны ведущее место по объему ВВП занимают Германия, Франция и Италия. При этом стоит заметить, что Германия и Франция производят почти половину всего ВВП еврозоны.

Что касается торговых потоков стран еврозоны, то самые объемные экспортные потоки осуществляются внутри европейского континента, далее следуют Азия и Северная Америка. Среди экспорта лидируют продукты машиностроения, другие промышленные товары и химические продукты. Как и в других высоко развитых экономиках, сектор услуг занимает чрезвычайно высокую долю общего производства стран еврозоны (73,1 %). Второе место занимает промышленный сектор, в то время как доля сельского хозяйства, рыболовства сравнительно мала.

Еврозона — самый большой экспортный рынок почти для всех стран ЕС, кроме Бельгии. Для Нидерландов и Бельгии объем экспорта в страны еврозоны составляет около 50 % ВВП, причем до 40 % этого экспорта осуществляется в Германию. Даже для Ирландии, которая имеет тесные торговые связи с США, доля экспорта в страны еврозоны превышает долю экспорта в США. Еврозона также является крупнейшим импортером для Великобритании и Швейцарии, вторым по объемам для США. В то же время, еврозона является только четвертым экспортным направлением для Японии.

Несмотря на размер и влияние США, страна не является главным торговым партнером для европейских стран. Торговые потоки с Японией и Китаем также ограничены. Германия — второй по значимости рынок для Австрии и Нидерландов, но в лучшем