

Национальная академия наук Беларуси
Институт экономики

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕДИНОМ
ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ
БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА, РОССИИ

Материалы
Международной научно-практической конференции
Минск, 25 – 26 апреля 2013 г.

Минск
“Право и экономика”
2013

УДК 338(476-67ЕЭП)(06)
ББК 65.5
П78

Научно-редакционный совет:
Тур А.Н., Дайнеко А.Е., Вардеванян Г.Л.,
Вертинская Т.С., Булко О.С., Лученок А.И., Гончаров В.В.

П78 **Проблемы** и перспективы функционирования экономики Республики Беларусь в Едином экономическом пространстве Беларуси, Казахстана, России : материалы Международной научно-практической конференции (25-26 апреля 2013 г. г. Минск) / Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск : Право и экономика, 2013. – 618 с.
ISBN 978-985-552-214-1.

Сборник включает научные статьи, составленные по текстам докладов и тезисов, представленных на международную научно-практическую конференцию «Проблемы и перспективы функционирования экономики Республики Беларусь в Едином экономическом пространстве Беларуси, Казахстана, России» и включает такие темы, как повышение экспортного потенциала экономик стран-членов ЕЭП в условиях вступления во Всемирную торговую организацию, совершенствование системы макроэкономического регулирования в контексте повышения конкурентоспособности экономики Республики Беларусь в рамках Единого экономического пространства, проблемы и перспективы формирования единого инновационного пространства Беларуси, Казахстана, России.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов высших учебных заведений, органов власти и управления, а также для всех, кто интересуется проблемами, возникающими в экономике на современном этапе и путях их преодоления.

УДК 338(476-67ЕЭП)(06)
ББК 65.5

Научное издание

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ
БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА, РОССИИ**
Материалы Международной научно-практической конференции
Минск, 25 – 26 апреля 2013 г.

Редактор *В.Г. Гавриленко*

ISBN 978-985-552-214-1



Подписано в печать 27.06.2013 Формат 60x84_{1/8} Бумага офсетная
Гарнитура Roman Печать цифровая Усл.печ.л. 77,2 Уч.изд.л. 77,5
Тираж 120 экз. Заказ № 1662
ИООО «Право и экономика» Лицензия ЛИ № 02330/0494335 от 16.03.2009
220072 Минск Сурганова 1, корп. 2 Тел. 284 18 66, 8 029 684 18 66
E-mail: pravo-v@tut.by Отпечатано на издательской системе KONICA MINOLTA
в ИООО «Право и экономика»

ISBN 978-985-552-214-1

© ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси», 2013
© Оформление. ИООО «Право и экономика», 2013

ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО НА ОТКРЫТИИ КОНФЕРЕНЦИИ

Тур А.Н.

д.э.н., профессор,

Заместитель Главы Администрации

Президента Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

Уважаемые дамы и господа, коллеги, друзья! От имени Президиума НАН Беларуси и ученых Отделения гуманитарных наук и искусств НАН Беларуси разрешите приветствовать всех вас с началом работы Международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы функционирования экономики Республики Беларусь в Едином экономическом пространстве Беларуси, Казахстана, России».

Конференция, проблематика которой посвящена развитию одного из самых зрелых интеграционных объединений на постсоветском пространстве, на базе которого планируется формирование Евразийского экономического союза, должна дать ответы на многие актуальные вопросы. В частности – определить место Беларуси в рамках этого регионального союза и механизмы использования преимуществ согласованных коллективных действий трех стран по отношению к внешним рынкам, предлагая свои правила игры, и в то же время серьезные риски и угрозы, требующие целенаправленных действий по их выявлению, смягчению и нейтрализации.

Процесс дальнейшего формирования ЕЭП самым тесным образом связан с присоединением государств «тройки» к ВТО. В связи с этим необходим детальный анализ тех изменений, которые будут проведены в связи с вступлением России в ВТО, чтобы на этой основе спрогнозировать влияние происходящих трансформаций на отрасли страны и их конкурентоспособность, принять меры по минимизации возможных негативных последствий, а также подстроить свою внешнеэкономическую политику к реалиям завтрашнего дня.

Важной задачей деятельности стран-членов ЕЭП является согласование основных принципов денежно-кредитной политики как условие для дальнейших этапов интеграции. Серьезной проблемой в этом отношении для Республики Беларусь является существенная роль немонетарных факторов инфляции. Сегодня эта проблема наиболее важна для Беларуси, где повышение темпов инфляции в 2011-2012 гг. во многом связано с ростом цен на регулируемые государством товары и услуги (ЖКХ, транспортные и др.). В 2012 году параметр уровня инфляции в Республике Беларусь был значительно выше согласованного в рамках ЕЭП (превышение на 10,8%).

В последние годы в белорусской налоговой системе произошли позитивные изменения, которые нашли отражение в международных рейтингах. Процедура уплаты налогов в Беларуси становится более простой и менее затратной для компаний, в частности путем сокращения числа налогов, снижения ставки налога на прибыль, а также посредством стимулирования осуществления платежей и предоставления отчетной документации в электронном виде. Вместе с тем, рейтинг белорусской налоговой системы остается значительно более низким, чем российской и казахстанской. Налоговая нагрузка в РБ в два раза выше, чем в Казахстане и более чем на 6 процентных пунктов выше, чем в России. Белорусские налогоплательщики также затрачивают значительно больше времени на уплату налогов, чем российские и казахстанские. Таким образом, необходимо дальнейшее совершенствование налоговой системы Республики Беларусь с целью повышения ее конкурентоспособности.

В качестве основного принципа функционирования ЕЭП выступает обеспечение свободы перемещения не только товаров, услуг, рабочей силы, но и капитала (инвестиций) через границы государств-участников. Миграция капитала позволит более интенсивно осуществлять слияние и поглощение компаний, создание совместных производственных объединений, структурную

перестройку производственных систем государств-участников и формирование на их основе единой производственной системы ЕЭП, в которой будут постепенно реформированы неэффективные и дублирующие друг друга предприятия. Крупные совместные компании трех стран могут оказаться более устойчивыми в конкурентной борьбе на мировых рынках.

Одним из ключевых направлений интеграционной экономической политики Единого экономического пространства является развитие транспортной системы. Сотрудничество в транспортной сфере в рамках ЕЭП может дать мощнейший импульс для реализации транзитного потенциала нашей страны и развития внешней торговли стран-участниц. В этой связи предстоит разработка основных направлений транспортной политики стран-участниц ЕЭП на основе тенденций развития международного рынка транспортных услуг, учета экономических интересов стран-участниц, их согласования и координации действий в транспортной сфере.

Создание единой логистической системы в рамках ЕЭП повысит уровень конкурентоспособности сектора транспортных услуг ЕЭП на международном рынке за счет увеличения скорости перевозок, внедрения новых технологий перевозок, повышения уровня взаимодействия между различными видами транспорта и снижения стоимости перевозок.

Реализация мероприятий по снижению транспортной составляющей в цене товаров стран-участниц ЕЭП приведет к сокращению доли малоэффективных перевозок, развитию общих международных транспортных коридоров, обеспечению координации деятельности различных видов транспорта, развитию интермодальных перевозок грузов, комплексному решению региональных транспортных проблем.

При формировании Единого экономического пространства серьезное изменение претерпевают социально-трудовые отношения. Для нынешних и будущих стран-участниц Единого экономического пространства готовой базой интеграции в социально-трудовой сфере служит опыт соглашений в рамках Союзного государства Беларуси и России, в соответствии с которыми гражданам двух стран обеспечены равными правами не только на трудоустройство, оплату и условия труда, но и социальную защиту принимающего государства.

В отличие от Европейского союза в основу интеграции на пространстве ЕЭП закладывается идеология не столько конкуренции, сколько сотрудничества, при котором происходит синергетическое увеличение как суммарного богатства, так благосостояния каждой из стран-участниц. Дальнейшее объединение и развитие сотрудничества в рамках ЕЭП предполагает не только по образованию единого рынка труда и условий трудовых отношений, но совместную деятельность государств по сохранению трудового потенциала каждой из стран-участниц, включая механизмы компенсации странам-экспортерам труда (в частности, социальной защиты семей трудовых эмигрантов).

Особый исследовательский интерес представляет проблематика формирования единого инновационного пространства трех стран. Ее значимость определяется рядом обстоятельств. Прежде всего, интернациональным характером науки, достижения которой, пусть и не без преград, с течением времени становятся общечеловеческим достоянием. С другой стороны, инновации, как закономерный результат практически ориентированных исследований и разработок, в первую очередь востребуются государством, которое их финансирует в целях обеспечения национальной безопасности, решения задач социально-экономического развития. Наконец, инновационная активность, быстрый оборот объектов интеллектуальной собственности, креативный вектор общественного сознания создают особую питательную среду, позволяющую достичь синергетического эффекта на основе консолидации устремлений индивидуумов и общественных групп, коммерческих и неприбыльных организаций, региональных образований и отраслей экономики, которые в совокупности определяют инновационный облик страны и очерчивают контуры ее участия в международном разделении труда.

Таким образом, необходимость сочетания трех структурообразующих векторов прогресса – науки, инновационной деятельности и креативного потенциала – с экономическими, политическими и идеологическими интересами интегрирующихся стран, позволяет говорить о необходимости целенаправленного формирования многомерной матрицы взаимодействий

национальных инновационных систем. Предметное воплощение такая матрица может обрести в виде Единого инновационного пространства Беларуси, Казахстана и России.

Не вызывает сомнений, что работа ученых в рамках открываемого сегодня форума научной общественности позволит внести существенный вклад не только в углубление понимания сущности и движущих сил многосторонней кооперации исследователей, но и создаст фундамент для научного обоснования новых точек роста в русле кооперации стран-участниц.

Сегодня важно акцентировать усилия и сформированный инновационный потенциал сторон на наработке и апробации инструментария для изучения среднесрочных и отдаленных перспектив скоординированного развития наших государств, гармонизации институциональной среды, определении рациональных страновых моделей национальных инновационных систем и подходов по их оптимизации в русле центростремительных процессов, наконец, на совместную разработку и реализации планов и дорожных карт по созданию и функционированию инновационного пространства наших стран.

Помочь найти правильные ответы на все эти очень непростые вопросы – в этом одна из задач нашей конференции.

Разрешите пожелать вам творческих дискуссий! Я уверен, что на конференции будут выработаны научно обоснованные предложения для успешного социально-экономического развития нашей страны.

Гусаков В. Г.

д.э.н., профессор, академик,

Заместитель Председателя Президиума НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

Уважаемые дамы и господа, коллеги! От имени Президиума НАН Беларуси и ученых Национальной академии наук, а также от себя лично разрешите приветствовать всех вас с началом работы Международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы функционирования экономики Республики Беларусь в Едином экономическом пространстве Беларуси, Казахстана, России».

Формирование Единого экономического пространства стало для государств-участниц не просто знаковым, определяющим стратегические направления экономического развития событием, но и логическим продолжением интеграционных процессов, происходящих на пространстве СНГ. Как мы хорошо знаем, Беларусь всегда была в авангарде данных процессов, выступала инициатором и активным проводником, прежде всего, экономической интеграции. Для малой открытой экономики, «завязанной» на международной торговле, значение экономической интеграции, стимулирующей экономическое взаимодействие, крайне велико. Поэтому последовательные действия Беларуси по развитию Зоны свободной торговли между странами СНГ, формированию Таможенного союза, а затем созданию Единого экономического пространства были вполне объяснимыми. Приятно осознавать, что особая роль в обосновании конкретных механизмов углубления экономического сотрудничества нашего государства со странами СНГ принадлежала белорусским ученым-экономистам, в том числе присутствующим сегодня в этом зале.

Сегодня мы, безусловно, услышим много доводов о важности и значимости формирования Единого экономического пространства для экономик участвующих в нем государств. Однако нам, как ученым, как людям, которым свойственны жажда научного поиска, стремление к усовершенствованию, в первую очередь, следует обратить внимание на перспективы экономического развития страны в новых экономических условиях. Для этого в рамках конференции необходимо основательно и беспристрастно проанализировать как преимущества, так и вызовы и риски для нашей экономики, которые обусловлены созданием ЕЭП, выявить их источники, дать им оценку и обсудить наиболее адекватные способы управления ими.

Интегрирующимися государствами уже многое сделано в сфере унификации внешнеторгового режима: сформирован Единый таможенный тариф Таможенного союза, используется единая система мер торговой защиты, применяются согласованные подходы к использованию мер нетарифного регулирования, унифицированы подходы к определению таможенной стоимости и осуществлению таможенного контроля. Вместе с тем динамика экономического развития требует проведения постоянного анализа результативности применяемых мер, их своевременной адаптации. Кроме того, требуют исследования и анализа последствия для Беларуси и в целом для ЕЭП состоявшегося вступления России в ВТО, а также ожидаемого вступления в эту организацию Казахстана. Считаю, что эти, а также многие другие вопросы внешнеэкономического сотрудничества государств-членов ЕЭП должны быть обсуждены на сегодняшней конференции в первую очередь.

Помимо гармонизации подходов к управлению внешнеэкономической сферой в рамках ЕЭП происходит постепенная унификация системы макроэкономического регулирования. Наиболее актуальной в данной сфере является необходимость унификации национальной налоговой системы Беларуси с налоговыми системами России и Казахстана. И здесь существует ряд проблем, пути решения которых следует рассмотреть на конференции.

В частности, использование налоговых стимулов усиления инвестиционной привлекательности Беларуси. В Республике Беларусь в настоящее время самая низкая ставка налога на прибыль в ЕЭП. Вместе с тем налогообложение капитала определяется не только ставкой налога на прибыль, но и механизмом формирования налогооблагаемой базы. В странах ЕЭП сохраняются существенные различия, касающиеся возможности включения в затраты различных расходов, отличаются льготы по налогу на прибыль.

Другое важнейшее направление развития налоговой системы Беларуси в контексте интеграционных процессов – совершенствование стимулирования инновационной деятельности. В настоящее время налоговые стимулы для инновационной деятельности в нашей стране отличаются от стран ЕЭП: они сосредоточены, главным образом, на выпуске инновационной продукции, т.е. на промежуточной стадии инновационного процесса. Вместе с тем, наиболее рискованной стадией инновационного процесса является стадия научных исследований и разработок, для стимулирования которых целесообразно разработать механизм списания затрат на НИОКР с повышающим коэффициентом, который в настоящее время широко используется в странах ЕЭП.

Следует проанализировать механизм налогового стимулирования малых инновационных предприятий. Кроме того, нуждается в улучшении система налогообложения предпринимательской деятельности и, в частности, упрощенная система налогообложения: налоговая нагрузка для предприятий, использующих упрощенную систему в Беларуси выше, чем в Казахстане и России.

Не менее актуальными являются вопросы привлечения в страну иностранных инвестиций. В 2012 г. в Беларусь поступило только 1 376,5 млн. долл. США прямых инвестиций на чистой основе. Причем доля России в общем поступлении ПИИ на чистой основе составляет 12,6% (173,9 млн. долл. США), а Казахстана – всего 0,03% (0,4 млн. долл. США). Исходя из достигнутых объемов ПИИ можно сделать вывод о пока еще слабом использовании Беларусью потенциала Единого экономического пространства в привлечении инвестиций, а также о крайне низком уровне инвестиционных связей с организациями Казахстана.

В целях стимулирования привлечения ПИИ в Беларусь на конференции следует рассмотреть возможности и выработать предложения по расширению использования перспективных методов и финансовых инструментов инвестиционной политики: проектное и венчурное финансирование; государственно-частное партнерство (в особенности в капиталоемких для государства инфраструктурных проектах); дополнительную эмиссию акций на биржевых рынках, в том числе на внешних (ИРО). Необходимо обсудить механизмы привлечения прямых иностранных инвестиций в первую очередь в приоритетные высокотехнологичные экспортно-ориентированные отрасли экономики с высокой добавленной стоимостью.

Учитывая преимущества огромного единого рынка для создания новых производств целесообразно рассмотреть имеющиеся возможности по вхождению белорусских предприятий в кооперационные связи с российскими и казахстанскими компаниями.

Важнейшей тенденцией современной мировой экономики становится образование качественно новой инновационной системы интеграции предприятий, проявляющейся в преодолении межфирменных и межнациональных границ. Потребность в интеграции становится присуща всем предприятиям, независимо от отраслевой принадлежности, в том числе предприятиям сферы услуг. Кооперация данных предприятий облегчает выход на внешние рынки, расширяет возможности маневрирования ресурсами и финансирования длительных наукоемких проектов, ускоряет достижение стратегического партнерства с известными иностранными фирмами.

У стран ЕЭП имеется немало резервов взаимодействия в сфере услуг. К ним относятся научное, образовательное, информационное, торговое сотрудничество, сотрудничество в банковской и страховой сфере, участие стран ЕЭП в освоении на территории Беларуси месторождений нерудных материалов (гранитов, доломитов, мергеля и мела, легко- и тугоплавких глин, песчано-гравийных смесей). Выгодное географическое положение Республики Беларусь определяет приоритетное развитие транзитных возможностей нашей страны, в том числе при взаимодействии с крупными транспортно-логистическими операторами стран ЕЭП.

Надеюсь, что в работе конференции найдут отражение перспективы сотрудничества в указанных сферах.

Отдельный блок вопросов, который предполагается рассмотреть на конференции, – социально-экономическое взаимодействие интегрирующихся государств.

Основу социально-экономического развития белорусского государства составляет баланс между экономической эффективностью и социальной справедливостью, создание материальной базы и системы стимулирования творческого развития работника и его высокопроизводительного

труда. Учитывая базовые принципы и установки белорусской модели социально-экономического развития, государство уделяет социальной политике приоритетное внимание. В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы главной целью социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы определен рост благосостояния и улучшение условий жизни населения на основе совершенствования социально-экономических отношений, инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Беларусь, как социальное государство, утвердила приоритетными социальными ориентирами оптимальные социальные стандарты качества и уровня жизни, которые обеспечивают представителям различных социальных групп равные социальные стартовые возможности, перспективы социальной горизонтальной и вертикальной мобильности, возможности для саморазвития.

Благодаря социальной ориентации государства Беларусь достигла высокого уровня развития человеческого потенциала и год от года демонстрирует позитивную тенденцию повышения уровня его развития. Согласно Докладу ООН о человеческом развитии 2013 года Беларусь по этому показателю заняла 50 место из 187 стран мира и занимает место в группе государств, обладающих высоким уровнем развития человеческого потенциала. Именно такая задача ставилась Программой деятельности Правительства на 2011 – 2015 годы.

Следует отметить, что Беларусь сейчас занимает самое высокое место по индексу человеческого развития среди стран СНГ, опережая Россию (55 место), Казахстан (69 место) и Украину (78 место).

Считаю, что на конференции следует обсудить способы и направления наиболее полного и эффективного использования Беларусью преимуществ Единого экономического пространства для дальнейшего совершенствования своей социальной политики.

Не требует доказательства тот тезис, что с расширением научной сферы за пределы национальных границ опережающими темпами растет спектр и глубина научных познаний, величина ресурсов, вовлеченных в инновационный процесс, и, естественно, связанные с ними позитивные эффекты. Поэтому международное научно-техническое сотрудничество является для нас одним из важнейших векторов наращивания потенциала сферы исследований и разработок. Причем приоритеты в кооперации ученых Беларуси, Казахстана и России по ряду причин (историческая преемственность, связи научных школ, сходная практика госрегулирования, система организационного устройства) предполагают опору на сложившиеся центры силы и существующие возможности стран-партнеров.

Можно отметить тот знаковый факт, что в структуре открываемого сегодня научного мероприятия важное место занимает проблематика единого инновационного пространства. В последние годы академическими учеными реализовано немало совместных исследований, проведен ряд международных конференций, симпозиумов, семинаров. Повышается мобильность ученых в рамках межакадемических контактов. Конечно, наиболее тесные связи и продуктивные взаимодействия налажены в рамках Союзного государства Беларуси и России.

Думается, что сегодня пришло время для полноформатного включения в орбиту межстрановой научной кооперации Казахстана – государства, известного своими интеграционными устремлениями. Поэтому конференция должна заложить и укрепить научный фундамент, предложить продуманные решения по созданию и функционированию Единого инновационного пространства, нацеленного на гармоничное сочетание возможностей сторон для достижения синергетического эффекта, формирования в лице наших стран нового мощного игрока на рынке наукоемкой продукции и высоких технологий.

Уверен, что выработка в результате работы конференции предложений по озвученным мною и многим другим вопросам интеграционного взаимодействия Беларуси, Казахстана и России будет способствовать эффективному экономическому развитию нашего государства и повышению благосостояния граждан Беларуси.

Разрешите пожелать вам плодотворной работы!

Суриков А.А.
Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации
в Республике Беларусь

Уважаемые участники международной конференции! Единое экономическое пространство – это новая форма взаимодействия для наших стран. Все мы прекрасно понимаем, что эта органичная и взаимовыгодная форма сотрудничества продиктована в первую очередь экономическими потребностями наших государств.

Перед нами открываются большие перспективы. В то же время появляется целый спектр вопросов, которые необходимо решать: модернизация экономик, поиск новых способов кооперации с целью создания продуктов с высокой добавленной стоимостью, приведение к единому знаменателю нормативно-правовых баз в части, затрагивающей экономические вопросы.

Наши страны, прочно связанные Единым экономическим пространством, крайне заинтересованы в поддержании стабильности внутри объединения и развитии общего рынка. Для решения всех этих задач потребуется не только политическая воля, но и время.

Формирование единого экономического пространства – это живой, «дышащий» процесс, требующий постоянного внимания, в том числе и со стороны экспертов. В этой связи, актуальность темы и сама Конференция позволят сформировать непредвзятое и взвешенное мнение о самых разных аспектах функционирования Республики Беларусь в рамках интеграционного процесса.

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

Дайнеко А. Е.,

д.э.н., профессор,

директор Института экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ

На современном этапе продолжается расширение существующих интеграционных экономических объединений на региональном и континентальном уровнях. Ключевой характеристикой развития мировой экономики является определяющая роль научно-технического прогресса в формировании конкурентоспособности, обусловленная ускорением внедрения инноваций.

Республика Беларусь в силу объективных причин экономического характера в качестве наиболее эффективного направления реализации собственного потенциала развития в долгосрочной перспективе избрала интеграцию в рамках Единого экономического пространства (ЕЭП), которое в полной мере начало свое функционирование с 1 января 2012 года, когда вступили в силу 17 базовых соглашений, подписанных тремя странами. Стратегической целью ЕЭП является достижение синергетических экономических эффектов долгосрочного развития и позиционирование данного интеграционного объединения в качестве конкурентного игрока в мировой экономике.

Изменение основных показателей стран-членов ЕЭП в 2012 и 2011 годах по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года представлено на рисунке 1.

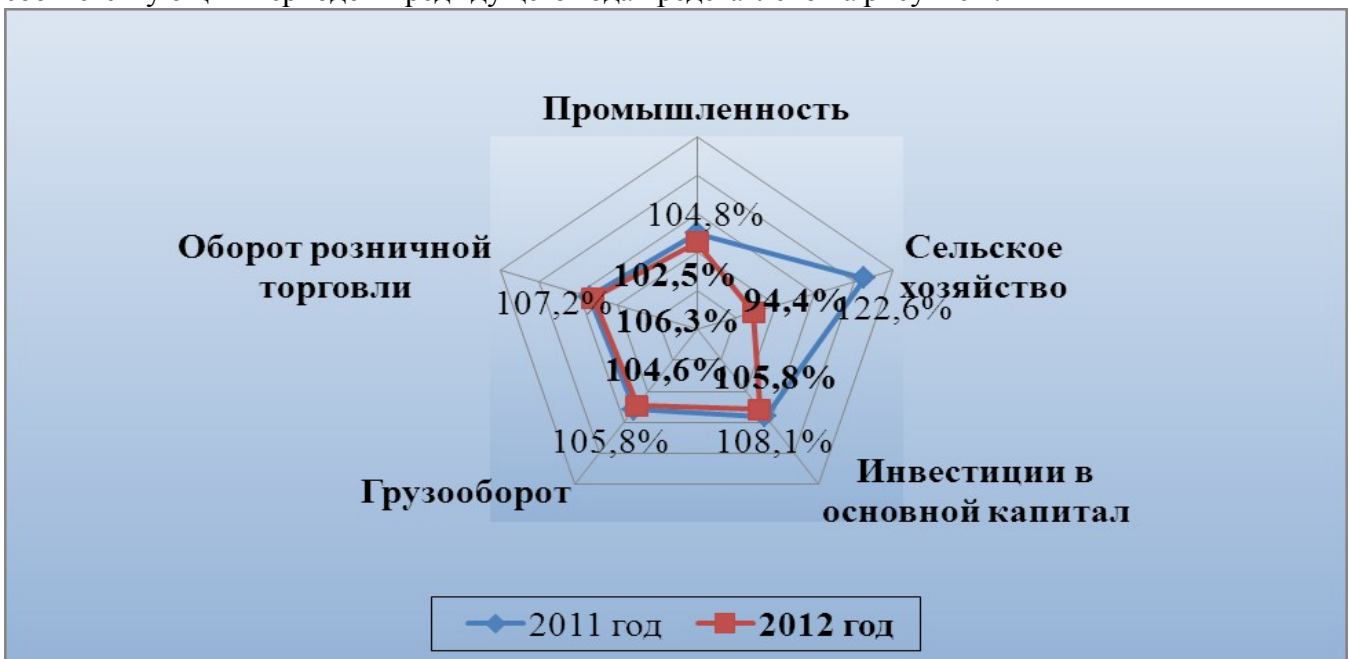


Рисунок 1 – Основные показатели развития ТС и ЕЭП, в % к соответствующему периоду предыдущего года

Необходимо отметить, что рост по всем представленным показателям немного ниже аналогичных значений в 2011 году.

Данные представленные на рисунке 2 показывают, что наиболее зависимой от Таможенного союза является Республика Беларусь, удельный вес взаимной торговли которой в общем объеме внешней торговли в 2012 году составил 48,4%.

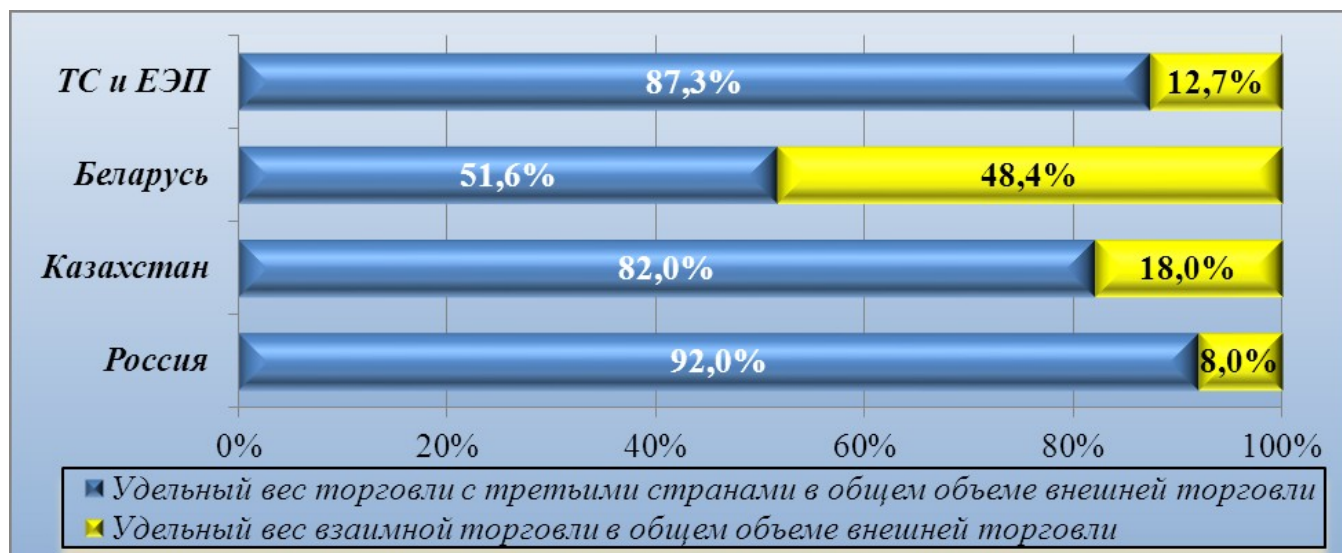


Рисунок 2 – Доля взаимной торговли в общем объеме внешней торговли в государствах–членах ТС и ЕЭП в 2012 году

В товарной структуре взаимной торговли государств – членов Таможенного союза преобладают минеральные продукты, доля которых в 2012 году составила 37% объема взаимной торговли (рисунок 3).



Рисунок 3 – Структура взаимной торговли ТС и ЕЭП по укрупненным товарным группам в 2012 году, в % к итогу

Доля машин, оборудования и транспортных средств составляет 21% объема взаимной торговли. Существенны также поставки металлов и изделий из них, продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья.

Распределение объемов внешней торговли Таможенного союза по группам стран в 2012 году характеризует рисунок 4.

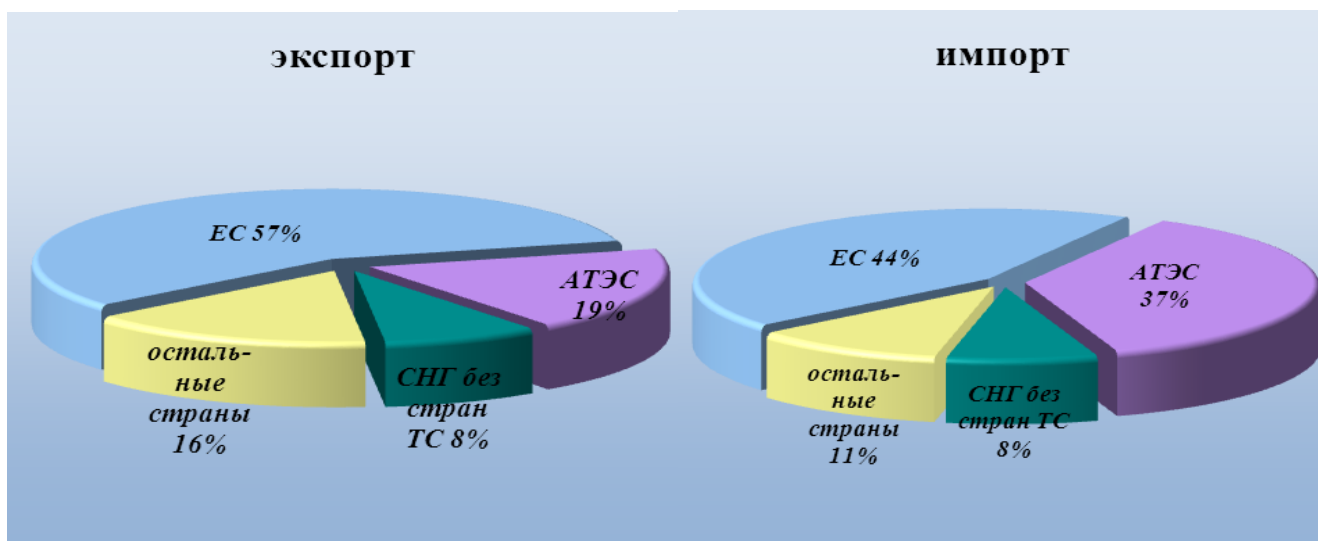


Рисунок 4. Географическая структура экспорта и импорта стран ТС и ЕЭП в 2012 году, доля группы стран

Основным покупателем экспортируемых государствами – членами Таможенного союза товаров выступает Европейский союз (57% совокупного экспорта), в страны Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) было поставлено 19% экспортируемых товаров, в страны СНГ без ТС - 8% экспортированных товаров.

Эффективность участия Беларуси в Таможенном союзе характеризуется следующими параметрами. С 1 июля 2011 года отменены все виды контроля на белорусско-российской и российско-казахстанской границах, сформирована полноценная единая таможенная территория Таможенного союза, что значительно упростило условия осуществления торговой деятельности, в том числе и для иностранных компаний, имеющих свои производства на территориях стран Таможенного союза. В итоге, в 2011 году белорусский экспорт в страны Таможенного союза увеличился на 45,7%. В 2012 году взаимные поставки в Таможенном союзе продолжали возрастать, что привело к росту белорусского экспорта в страны Таможенного союза еще на 12,6%, в результате чего его стоимостный объем сложился на уровне около 17 млрд. долл. США (рисунок 5).

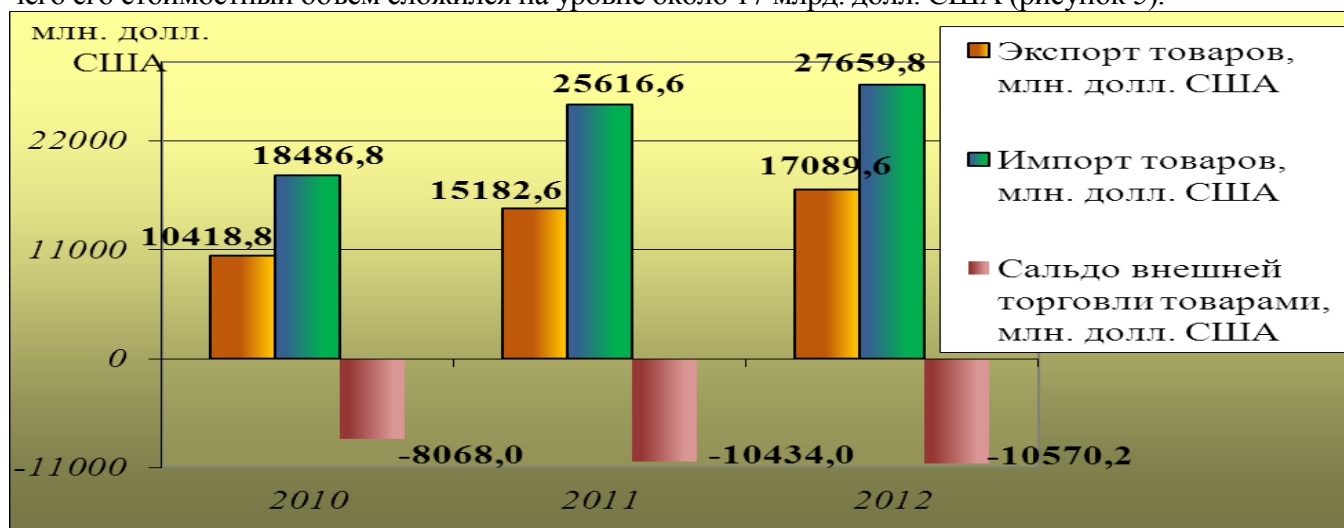


Рисунок 5 – Внешняя торговля Республики Беларусь со странами Таможенного союза в 2010-2012 гг.

Однако сальдо внешней торговли товарами Республики Беларусь со странами Таможенного союза складывается отрицательное.

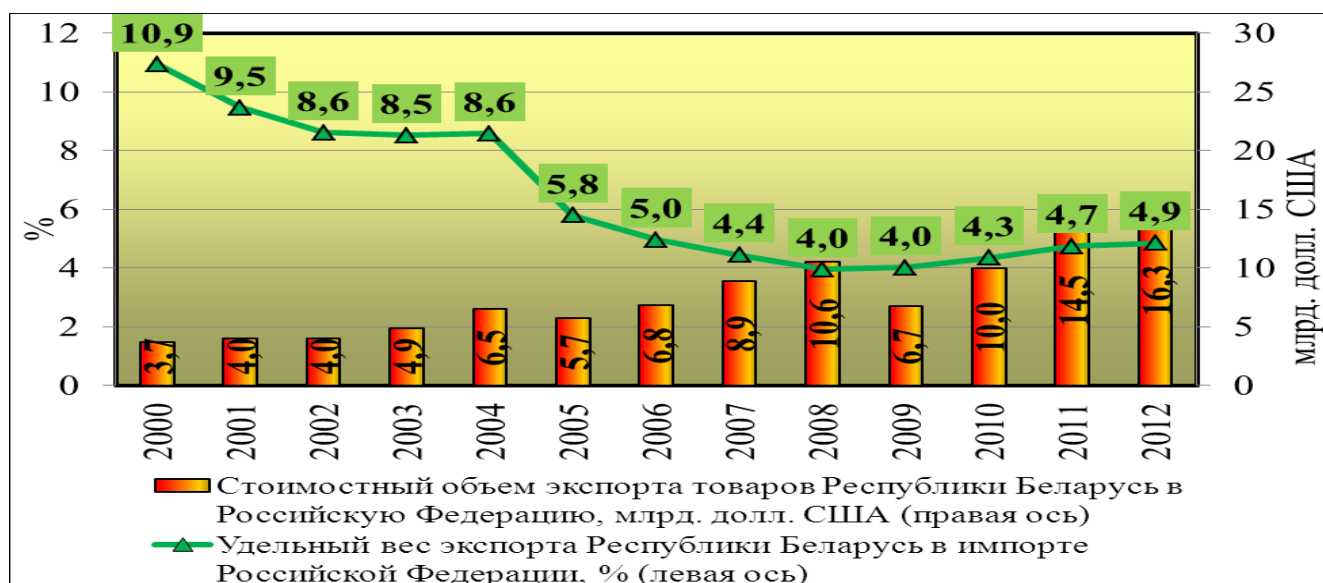


Рисунок 6 – Динамика удельного веса экспорта Республики Беларусь в импорте Российской Федерации за 2000-2012 гг.

Необходимо отметить, что, несмотря на рост абсолютного значения стоимостного объема экспорта Республики Беларусь в Российскую Федерацию, его доля в российском импорте постепенно снижалась с 2000 года, в результате чего сократилась более чем в два раза – с 11 до 5% (рисунок 6).

В то же время за последние 4 года по ряду товарных позиций белорусские предприятия нарастили свое присутствие на российском рынке. Наибольшее увеличение удельного веса белорусской продукции в российском импорте произошло по изделиям из мяса, молоку и маслу сливочному, мясу птицы, грузовым автомобилям.

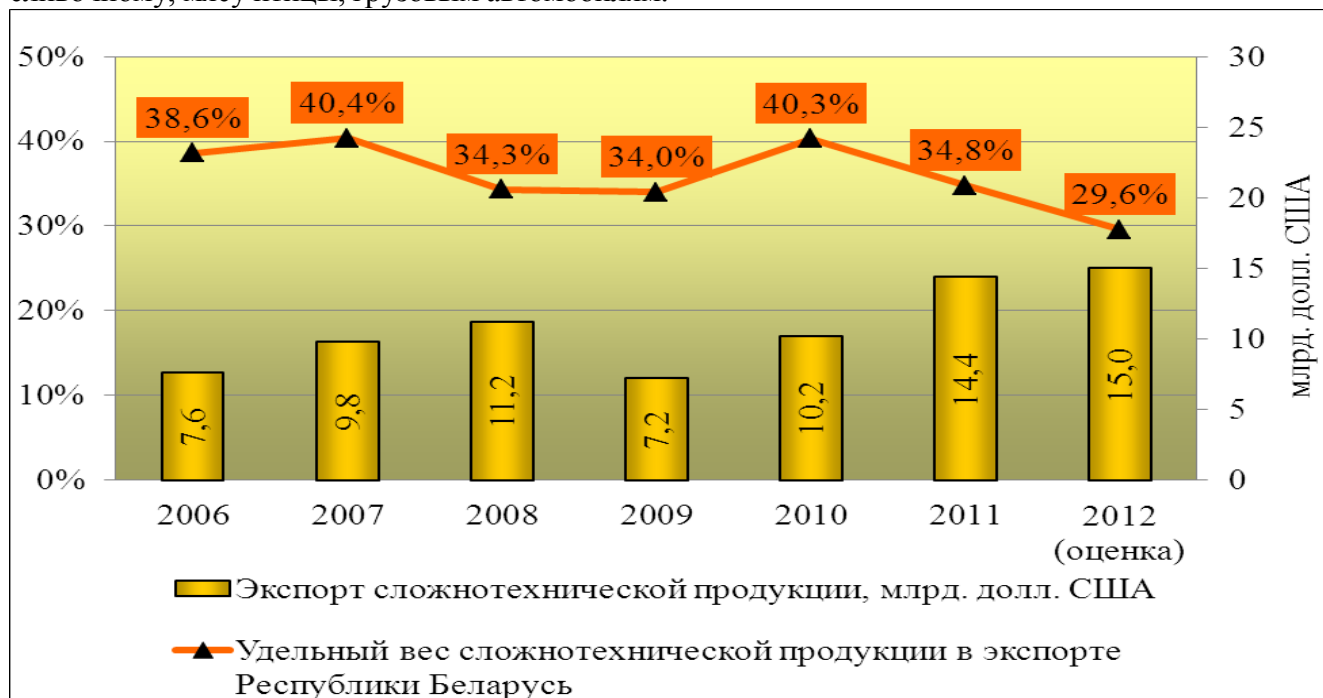


Рисунок 7 – Динамика удельного веса сложнотехнической продукции в общем объеме экспорта Республики Беларусь за 2006-2012 гг.

Источник: данные Министерства экономики Республики Беларусь

Касаясь эффективности белорусского экспорта, следует отметить, что произошло снижение удельного веса экспорта сложнотехнической продукции Республики Беларусь в общем объеме экспорта (вызвано опережающим ростом поставок продуктов нефтепереработки). Так, при

постепенном увеличении стоимостного объема экспорта сложнотехнической продукции, ее удельный вес в 2012 году снизился до 29,6% с 38,6% в 2006 году (рисунок 7).

Кроме того, несмотря на существенный рост экспорта товаров Республики Беларусь в последние несколько лет, его уровень на душу населения остается довольно низким (4,4 тыс. долл.) по сравнению с некоторыми сопоставимыми по количеству населения странами мира, не обладающими, как и Беларусь, выходом к морю (рисунок 8).



Рисунок 8 – Экспорт товаров на душу населения некоторых стран мира в 2011 году, тыс. долл. США

Таким образом, исследования показали, что среди факторов, положительно влияющих на развитие экономики Республики Беларусь в условиях функционирования Единого экономического пространства, следует выделить следующие.

1. В рамках Таможенного союза завершено создание единой системы таможенно-тарифного регулирования. Действует единое правовое поле в области нетарифного, технического регулирования, санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер, обеспечивающее применение единых перечней подконтрольной продукции, единых требований к этой продукции, оформление разрешительных документов по единым формам, признаваемым всеми Сторонами. Это освобождает предприятия от необходимости «подстраивать» производство под требования каждого рынка, что позволяет сократить транзакционные издержки, а также устраняет риски возникновения «торговых войн».

2. По расчетам, только за счет льготных цен на энергоносители в Едином экономическом пространстве Республика Беларусь в 2012 году сэкономила около 10 млрд. долл. США.

Вместе с тем, необходимо учитывать, что согласно своим обязательствам перед ВТО Россия после окончания переходного периода планирует продавать энергоресурсы по мировым ценам.

3. Республика Беларусь выходит с Россией на полномасштабный взаимный доступ к участию в государственных закупках, предоставляя друг другу национальный режим. Под эгидой Евразийской экономической комиссии с участием российской и белорусской сторон была проведена работа по обеспечению взаимного признания электронной цифровой подписи. В результате белорусским поставщикам была предоставлена возможность принимать участие в электронных аукционах на российских электронных торговых площадках с использованием белорусских электронных цифровых подписей, и наоборот, что позволило организациям сэкономить время и средства на оформление документов.

4. В 2012 году даны разрешения и определены механизмы по применению единых спецзащитных, антидемпинговых и компенсационных мер Евразийской экономической комиссии. Путем их применения мы можем защищать национальных производителей, уровень таможенно-тарифной защиты которых снизился в результате присоединения Российской Федерации к ВТО. Единые защитные меры уже применяются в отношении таких товаров, как крепежные изделия,

столовые приборы, стальные трубы, карамель, угли активированные. Принято решение о введении предварительной спецзащитной пошлины в размере 27,5% в отношении импорта в страны ТС зерноуборочных комбайнов.

Вместе с тем, в долгосрочной перспективе формируются определенные риски для развития экономики Республики Беларусь в связи с присоединением Российской Федерации к ВТО.

Так, проведенный анализ базовых параметров присоединения России к ВТО показал, что уровень таможенного тарифа в среднем снизится с 10,3% до приблизительно 8,0% через 7 лет.

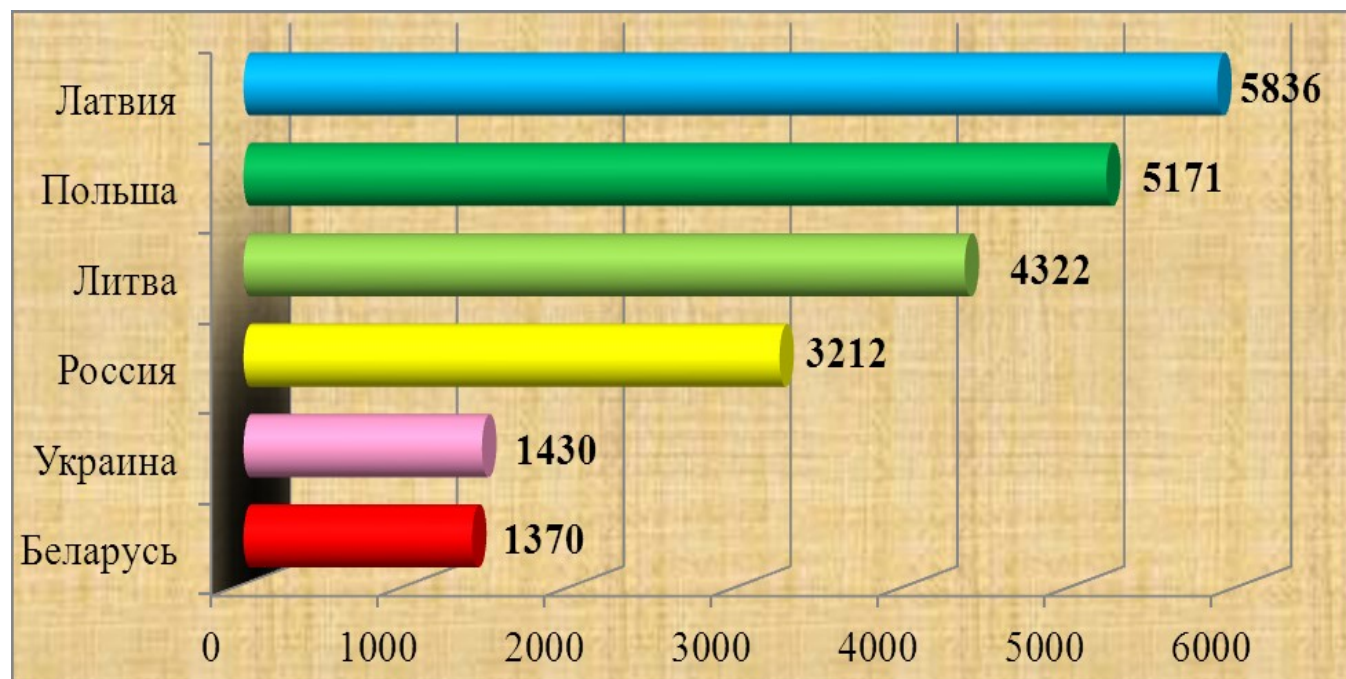


Рисунок 9 – Накопленный объем прямых иностранных инвестиций на душу населения Беларуси и стран-соседей в 2011 году, долл. США

По отдельным позициям товарной номенклатуры объективно может усилиться конкуренция. Это грузовые автомобили, зерно- и кормоуборочные комбайны, шины легковые, нити химические, трикотажные и швейные изделия, обувь, ряд позиций пищевой отрасли, а также некоторые сельскохозяйственные товары.

Создание ЕЭП открывает большие возможности потенциальным инвесторам, а опыт присоединения Китая к ВТО показывает, что возможен существенный рост прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию в ближайшие несколько лет. Учитывая более либеральные условия ведения бизнеса и высокий уровень развития финансового сектора, существует угроза оттока краткосрочного и долгосрочного капитала из экономики Беларуси.

Сравнив накопленный объем прямых иностранных инвестиций на душу населения Республики Беларусь со странами-соседями в 2011 году, можно сделать вывод о значительном отставании республики и необходимости активизации работы в данной сфере (рисунок 9).

Беларусь должна осуществлять инвестиционную политику на основе учета перспективных направлений технологического развития России и Казахстана, а также кооперации белорусских предприятий с предприятиями стран-участников ЕЭП.

Аналитики международных экономических организаций прогнозируют весьма сдержанные темпы роста мировой экономики в 2013 году (рисунок 10). Замедление темпов роста обуславливается ситуацией в Еврозоне. Потребительская уверенность во всех странах валютного блока резко упала, а колебания на финансовом рынке являются ключевой проблемой, негативно влияющей на банковское кредитование реального сектора.

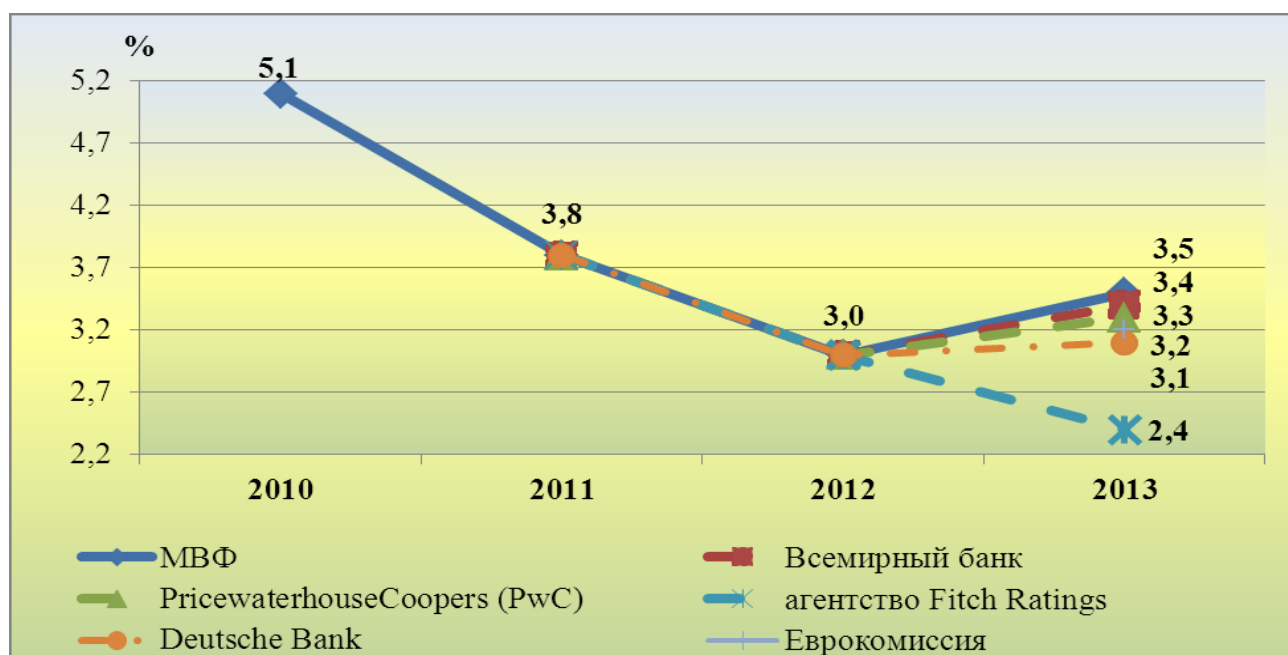


Рисунок 10 – Темпы прироста ВВП мировой экономики в 2010-2012 гг. и прогноз на 2013 год

Таким образом, внешние и внутренние факторы диктуют необходимость принятия комплексных мер для повышения конкурентоспособности отечественной продукции с целью удержания и расширения своего присутствия на важнейших для нас рынках сбыта, среди которых, безусловно, и рынок Единого экономического пространства.

Ключевым направлением повышения конкурентоспособности, а также своевременной реакцией на вызовы, обусловленные тенденциями развития мировой экономики, является модернизация экономики Республики Беларусь.

Модернизация национальной экономики не должна рассматриваться в узком смысле как обновление и переоснащение технологического оборудования на предприятиях и организациях реального сектора. Политика интенсивного заимствования технологий, отстаивание по которым невозможно преодолеть собственными силами, должна дополняться активным и целенаправленным развитием прорывных направлений науки и техники, где страна имеет конкурентные преимущества в виде научных заделов, кадрового потенциала и системы образования.

Поэтому для обеспечения полноценной модернизации национальной экономики, формирования конкурентной среды и материальных стимулов развития, необходимо совершенствование ее институциональной системы. Нынешняя роль государства в экономике в качестве производителя товаров и услуг должна трансформироваться в регулятор процессов ее модернизации по следующим основным направлениям:

1. Изменение отраслевой структуры ВВП в направлении роста удельного веса сферы услуг.

Сфера услуг играет важнейшую роль в построении эффективной нересурсоемкой инновационной экономики и повышении общей производительности труда. Развитие торговли услугами во многих странах мира способствовало модернизации экономики.

2. Трансформация структуры собственности.

Увеличение доли негосударственной формы собственности является важнейшим направлением повышения эффективности функционирования экономики в целом, поскольку развитие предпринимательства позволит с одной стороны абсорбировать избыточную занятость на крупных государственных предприятиях, а с другой – задействовать резервы частной инициативы. Здесь следует пояснить, что речь не идет об отказе от государственной формы собственности. Но в тех отраслях, где частник объективно эффективнее, приоритеты следует сместить в его сторону.

3. Построение экспортоориентированной экономики.

Важным для Республики Беларусь является обеспечение роста экспорта товаров и услуг на уровне не ниже запланированного в прогнозных документах. Не менее 65% произведенной

продукции должно быть экспортировано, это тот индикатор, который был определен базовым на 2012 год и он не должен потерять своей актуальности в 2013 году.

4. Привлечение прямых иностранных инвестиций и вхождение в производственно-сбытовые цепочки ТНК.

Интеграция национальных предприятий в глобальные производственно-сбытовые структуры ТНК и связанное с ними привлечение прямых иностранных инвестиций, несущих в себе новые технологии для инновационной модернизации национальной экономики является мощным фактором роста конкурентоспособности и экспортного потенциала страны.

5. Формирование дорожной карты инновационного развития.

Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. в 2015 году показатель «внутренние затраты на научные исследования и разработки» запланирован на уровне 2,5-2,9% к ВВП. Это среднемировой уровень. Согласно оценочным данным в 2012 году уровень наукоемкости ВВП составил около 1%, в том числе за счет средств республиканского бюджета – 0,6-0,7%. Улучшить ситуацию в данной сфере предлагается за счет следующих мер:

- соблюдение технологической дисциплины инновационных производств;
- расширение внебюджетных источников финансирования;
- широкое использование венчурных и инновационных фондов;
- формирование рынка научно-технической продукции;
- расширение экспорта объектов интеллектуальной собственности;
- развитие инновационной инфраструктуры.

6. Повышение энергоэффективности национальной экономики.

Одним из приоритетных направлений модернизации экономики является повышение эффективности использования топливно-энергетических ресурсов. Экономия энергоресурсов с учетом имеющихся в настоящее время в рамках ЕЭП преференциальных цен на нефть и природный газ является важнейшим источником высвобождения финансовых средств в условиях их ограниченности для обновления производственных фондов.

7. Совершенствование системы образования и государственного управления.

В рамках перехода к инновационной стадии экономического развития должен быть создан более совершенный интеллектуальный капитал, способный к проведению передовых исследований, внедрению новых технологий в производство, доведению их до высокого коммерческого результата и управлению тем технологическим потенциалом, который создает фундамент для стабильного развития национальной экономики.

Создание новой архитектуры системы государственного управления обусловлено, во-первых, необходимостью формирования качественно нового субъекта государственного управления, во-вторых, изменением институциональной среды его функционирования, в-третьих, повышением эффективности взаимодействия органов госуправления с обществом и системой управления в условиях модернизации экономики.

Таким образом, Беларусь в своем экономическом развитии должна соблюдать баланс национальных интересов и возможностей, предоставляемых при участии в проекте ЕЭП. Важнейшим видится достижение равных условий для субъектов хозяйствования стран-членов, а также защита общих интересов. Достигнуть этого будет достаточно трудно: каждая страна стремится соблюдать национальную безопасность, которая диктует развитие экономики на принципах самообеспечения. То есть, если говорить простым языком, никто не хочет отказываться от сложившихся национальных отраслей. Как следствие – создание внутренней, в рамках ЕЭП конкуренции, что ослабляет позиции стран на внешнем рынке. Требуется консолидация и выработка взаимоприемлемой стратегии. Только в таком случае возможно построение Евразийского экономического союза, как следующей ступени экономической интеграции и полноценного субъекта мирового хозяйства.

СОГЛАШЕНИЯ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ

В условиях глобализации, которая сопровождается ростом открытости экономики, одним из ведущих принципов внешнеторговой политики является либерализация. Данный принцип последовательно реализуется на различных уровнях регулирования внешней торговли, которые на практике формировались в определенной последовательности. Первоначально возникло регулирование на национальном и двустороннем уровнях, а в последствии - в условиях международной экономической интеграции и на международном (многостороннем) уровнях.

Меры по его осуществлению на международном уровне, начиная с 1947 г., реализовывались в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), а с 1995 г. - Всемирной торговой организации (ВТО). Они привели к отказу от нетарифного регулирования (в части использования количественных ограничений) и регулированию торговли с помощью таможенных тарифов.

Это нашло выражение в снижении тарифного регулирования (средневзвешенные тарифы к 80-м годам – 4,7 %, по результатам Уругвайского раунда - 3,7 %), что позволило странам – членам ВТО наращивать объемы мировой торговли.

Но практика показала, что параллельно с процессами либерализации не прекращалась борьба правительств по защите национальных производителей, которая особенно усиливалась в периоды кризисов. Это привело к развитию следующих процессов.

А) Усиление протекционистских тенденций, главным образом, за счет использования мер нетарифного регулирования. Несмотря на ставку с 1947 г. на тарифно – таможенное регулирование, в положениях ГАТТ допускалось в определенных условиях использование отдельных нетарифных средств. Более того, в последующем отношение к нетарифным средствам стало меняться. Токио и Уругвайский раунды выступали за распространение нетарифных барьеров. В результате появилась определенная группа инструментов нетарифного регулирования, среди которых средства технического, финансового, экологического регулирования, побочный эффект которых состоит в ограничении импорта и экспорта. К ним, прежде всего, относятся: технические нормы и стандарты; фитосанитарные нормы; правила сертификации и др. Статистика свидетельствует о том, что начиная с 1994 г. в национальном и международном регулировании прослеживаются протекционистские тенденции. Так, за период с 1994 по 2004 г., с одной стороны, произошло снижение доли тарифных ограничений с 5,8 % по 0,3 %, мер контроля над ценами с 7,1 % до 1,8 %; количественного контроля - с 49,2 % до 34,8 %; запретов, квотирования, лицензирования – с 44,7 % до 15,2 %. С другой стороны, произошел беспрецедентный рост нетарифных мер -- с 31,9 % - до 58,5 %. При этом наиболее активно использовались технические барьеры, меры технического контроля, нормы здравоохранения, финансовые и административные меры, затрагивающие аспекты качества, безопасности, требования к упаковке, маркировке и пр. (рост с 55,3 % до 84,6 %). Появились понятия «мутный протекционизм» и «зеленый протекционизм».

В связи с этим правомерно утверждение, что мировой кризис 2008 г., в период которого произошло усиление протекционизма, легализировал использование нетарифных методов регулирования внешней и в целом мировой торговли. В сентябре 2008 г. в странах мира было введено 78 новых торговых ограничений (1/3 – тарифные, 2/3 – нетарифные), включая режим неавтоматического лицензирования, ужесточения стандартов, субсидирования. Произошло резкое увеличение антидемпинговых, компенсационных, специальных мер (на 40 % в 2008 г.), в т.ч. в развивающихся государствах. Это было подтверждено в отчете Всемирного банка «Торговый протекционизм: зарождающаяся, но вызывающая беспокойство тенденция».

Б) Расширение договоров по заключению региональных торговых соглашений. Региональные торговые соглашения (Regional Trade Agreements – RTA) в соответствии с документами ВТО - это соглашения двух или большего числа государств, создающие зону свободной торговли, таможенный союз или более глубокие интеграционные объединения.

Структуру РТС образуют соглашения о свободной торговле; соглашения об экономической интеграции. О динамике РТС свидетельствуют следующие данные: если в 1948-1994 гг. в ГАТТ было 125 нотификаций о РТС, то в 1995 г. – 350 нотификаций. К началу 2013 г. – нотифицировано 470, из них – 358 – действующих (73 % по товарам в соответствии со ст.24 ГАТТ) и 95 (19 %) – по услугам ст. V ГАТС.

Факторы (причины) заключения РТС: во-первых, РТС – это более эффективное средство открытия рынка, позволяющее исключить чувствительные сектора экономики, отобрать партнеров по соглашению, привлечь инвестиции, расширить экспортные возможности; во-вторых, РТС - это инструмент более тесной интеграции экономик по сравнению с ВТО, поскольку РТС расширяет сферы регулирования процессов, на которые не распространяются многосторонние соглашения (РТС включают положения об инвестировании, регулировании, конкуренции, охране окружающей среды, миграции трудовых ресурсов, интеллектуальной собственности; в-третьих, РТС для стран с развивающимися рынками – это обеспечение защиты и безопасности в условиях глобализации;

Тенденции, характеризующие процесс заключения РТС: 1) многообразие целей формирования РТС. Так, если для стран ЕС – противостояние конкуренции США, подъем экономик; для развивающихся стран – проведение внутренних реформ, стимулирование конкуренции, укрепление рынков, улучшение инвестиционной привлекательности. Вместе с тем, цели РТС затрагивают широкие внешнеполитические аспекты, сохранение мира посредством региональной сферы, вопросы безопасности; 2) Практически все члены ВТО, кроме Монголии, являются участниками РТС; 3) Усложнение механизмов РТС, которые приобретают интеграционный характер, поскольку зачастую они устанавливают режимы, выходящие за рамки многосторонних правил; 4) преобладание соглашений о создании зон свободной торговли по сравнению с ТС (блоками). Так, из 131 действующих, 109 - о ЗСТ (84 % от общего числа действующих). Причины: создание ЗСТ – более легкая процедура; предоставляет большую автономию участникам в торговой политике; ЗСТ не ограничивается географическими рамками по сравнению с ТС, объединяющими традиционных торговых партнеров; 5) увеличение количества РТС между развитыми и развивающимися странами, в которых активно участвуют США, Япония, Австралия, Новая Зеландия, Канада, ЕС, отличие которых состоит в предоставлении взаимных обязательств по либерализации (по сравнению с невзаимными преференциями в общей системе преференций); 6) активизация заключения взаимных преференциальных соглашений между развивающимися странами; 7) усложнение форм и распространение РТС на различных уровнях: субрегиональном; региональном; за пределами региона; межрегиональных (преимущественно трансконтинентальных РТС); межблоковых (между интеграционными группировками).

Таблица 1 – Страны и объединения, участвующие в наибольшем числе РТС, нотифицированных в силу, на середину 2010 г.

Страны и объединения	Всего РТС	В том числе	
		РТС в торговле товарами	Соглашения об экономической интеграции
ЕС	37	29	8
Чили	31	18	13
Сингапур	31	17	14
ЕАСТ	25	17	8
Мексика	24	14	10
США	21	11	10
Япония	21	11	10
Китай	17	10	7
Турция	16	16	0
Республика Корея	14	9	5
Индия	14	12	2
Тайланд	14	9	5
Австралия	14	8	6
Украина	14	14	0
Новая Зеландия	13	7	6

Таким образом, правомерны следующие выводы.

- активизация заключения РТС изменяет расстановку сил, влияющих на региональную международную торговлю;

- усиление регионализации – это процесс, означающий, что страны возвращаются к усилению роли национального и двустороннего регулирования в противовес к многостороннему регулированию в рамках ВТО. В связи с этим страны рассматривают заключение РТС, с одной стороны, как основу торговой политики, с другой стороны, как дополнение к РНБ, выступающее инструментом, позволяющим усилить либерализацию экономик, расширяя сферы сотрудничества.

Эти процессы приобретают особую актуальность для стран Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана по таким аспектам, как, во-первых, функционирование ТС, во-вторых, вступление России в ВТО. Это соответствует мировым процессам и в связи с этим рассмотрение процессов ВТО для наших стран необходимо с точки зрения ТС.

В связи с этим актуальны:

- нотификация интеграции ТС в соответствии с правилами ВТО в качестве регионального торгового соглашения в соответствии с чем ТС приобретает статус субъекта мировой торговой политики;

- заключение преференциальных торговых соглашений с третьими странами о свободной торговле, чтобы интеграция стала глобальным, а не только региональным проектом (ведутся переговоры с КНР, Новой Зеландией, Вьетнамом, Индией, но не востребован в полной мере Африканский регион);

- заключение договоров по межблоковому сотрудничеству.

Таким образом, интеграционные процессы сопровождаются образованием новой конфигурации мирового хозяйства, развитию конкуренции между экономическими пространствами.

Соловьев В.П.,

д. э. н., к.т.н.,

заместитель директора Центра исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М.Доброва НАН Украины (г. Киев, Украина)

ЛОКАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

В современных условиях экономического развития важнейшую роль приобретает инновационная стратегия, которая постепенно из разряда политической декларации превращается в методическую основу кропотливой работы по изменению структуры рыночных отношений между субъектами экономической деятельности. При этом приходится принимать во внимание, что структура рынка в последнее время не может даже в первом приближении определяться только как двухэтапная процедура – производство товарной продукции и ее «конечное потребление». Все большее значение для организации рыночных отношений между «исходным» производителем и «конечным» потребителем приобретают процессы производства и потребления «промежуточной» продукции. Данная ситуация в значительной мере связана именно с широким внедрением в экономику инноваций.

В связи с одновременным влиянием на экономику любой страны и процессов глобализации, и процессов инноватизации приходится учитывать, что при формировании государственной политики инновационного развития необходимо принимать во внимание, что любая, самая привлекательная, формулировка экономического курса содержит в себе, кроме определения рубежей, которые, казалось бы, безусловно, необходимо достичь в близкой или далекой перспективе, еще и завуалированные проблемы, которые со временем могут и обостряться.

Можно привести следующие примеры внутренне противоречивых подходов к ускорению экономического роста [1].

Если высказывают, что путь к улучшению экономики – это увеличение кредитов, то тем самым утверждается, что путь к спасению экономики – это увеличения долга.

Если отмечают, что путь к благосостоянию лежит через увеличение цен на сельскохозяйственные продукты, это означает, что путем к благосостоянию должно быть увеличение цен на продовольствие для городского населения.

Если утверждают, что основная цель инвестиционной стратегии - увеличение экспорта, мало кто понимает, что тем самым пропагандируется увеличение импорта.

Если говорят, что при всех условиях, путем к спасению производства является увеличение заработной платы, то таким образом подтверждают факт, что путь к спасению предприятия – это увеличение затрат производства.

Трудно вообразить такой способ удовлетворения любой человеческой потребности, который не включал одновременно хотя бы временных трудностей для определенного круга людей. Антагонизма между интересами всего общества и одной наиболее активной группой хозяйствующих субъектов можно было бы избежать, если прогресс был бы равномерным во всех сферах экономики. В то же время, инновационное развитие экономики предполагает усиление неравномерности прогресса в различных секторах производства, регионах. Очевидно, что вследствие этого обостряются и внутренние противоречия экономического роста. Эти явления можно иллюстрировать событиями, которые имели место в Украине в прошедшем десятилетии, когда оказалось, что льготные режимы налогообложения в специальных экономических зонах и технопарках начали давать, хотя и точечный, но реальный эффект. При этом сразу же возникли проблемы с пониманием слабо инновационного чиновничества важности так называемой «рассеянной» выгоды от увеличения производства вследствие протекционистских мер для технологических или организационных нововведений. В результате, льготный режим деятельности технопарков был приостановлен со ссылкой на «концентрированные» непосредственные потери. Возникли и другие эффекты, характеризующие противоречивый характер инновационного развития.

Йозеф Шумпетер прямо утверждал, что инновации, являясь основой современной конкуренции, рассматриваемой как динамический процесс, ведут к появлению на рынке нового товара, новой технологии, нового источника сырья или нового типа организации. При этом, понимая, что таких обновлений избежать невозможно, никто не может дать достоверного прогноза направления этих обновлений. Хотя конкуренция, инициируемая упомянутыми обновлениями, безусловно, обеспечивает существенное сокращение издержек и повышение качества продукции, но с другой стороны, если фирмы не учитывают новое качество современной экономической конкуренции, «она угрожает существующим фирмам не незначительным сокращением прибылей и выпуска, а полным банкротством» [2, с. 128].

Отсюда следует, что инновацию следует рассматривать как важнейший фактор экономического роста, а именно такой фактор, который базируется на безжалостной отбраковке тех, кто пренебрегает научно-техническим прогрессом. Это что-то наподобие реализации в экономике принципа Дарвинизма.

С точки зрения чистоты рыночных отношений такой факт можно, конечно, приветствовать. Но с точки зрения проникновения инновационной продукции на рынок товаров и услуг – не все оказывается просто. Нововведению, новой продукции попасть на сформированный и слаженно действующий рынок очень сложно. А поскольку процесс создания конкурентоспособного инновационного продукта многотрудный и многоэтапный, многие промышленно развитые государства и крупные высокотехнологические компании прилагают существенные усилия, чтобы «вырастить» такой продукт в «тепличных» условиях и административным путем снизить рыночные барьеры для вхождения его в действующий рынок. Для этого, прежде всего, необходимы финансовые ресурсы и, не в последнюю очередь, политическая воля.

Но, как говорится, «игра стоит свеч», поскольку опыт промышленно развитых стран свидетельствует, что на 60-90% рост их ВВП обязан именно инновационному фактору [3]. Возникает вопрос – могут ли инновации, с такой же эффективностью, стимулировать рост ВВП и в тех странах, которые не относятся к категории промышленно развитых? Для того чтобы ответить на этот вопрос обратимся к интерпретации инноваций через их роль в качестве факторов производства.

Как известно, основными факторами производства со времен Адама Смита считаются земля, труд и капитал [4]. Маржиналисты добавили в этот список еще один фактор производства – предпринимательство [5]. Причем предпринимательство ими фактически понимается, как способность оптимально сочетать первые три фактора производства с целью достижения наивысшей (на данный момент и в данном пространственном ареале) производительности. При этом фактор предпринимательства как инновационный фактор начинает эффективно работать только в том случае, если возможности использования первых трех классических факторов близки к пределу.

Отсюда возникает первая, но далеко не последняя, трудность перехода экономики на инновационный путь развития в случае «недоразвитой» экономики. А именно к такой категории относятся так называемые переходные экономики, в том числе, экономики большинства стран бывшего СССР. Суть этой трудности в том, что экономические агенты, в чьих руках сосредоточены основные возможности использования классических факторов производства, не видят большой перспективы в использовании инновационного фактора. А поскольку именно эти экономические агенты определяют в настоящее время экономическую политику упомянутых стран, использование инновационного фактора не получает от правительств этих стран почти никаких преференций.

Вторая трудность перехода экономики реформируемых стран на инновационный путь развития – восприятие инноваций как чего-то единого, неразделимого, социально и технологически аморфного. В то же время, теория и практика инновационного развития экономики убедительно свидетельствуют о том, что в той или иной ситуации, для той или иной социальной среды разные инновации по-разному воспринимаются как социумом, так и сферой производства. Основы инновационной политики государства в каждом отдельном случае формируются, именно, исходя из общих целей социально-экономического развития. Но прежде чем принимать решение о поддержке, стимулировании, распространении тех или иных инноваций надо определиться, к каким социально-экономическим и технологическим критериям мы стремимся на данной территории, и какое место среди факторов производства могут при этом занять, по нашему мнению, инновации. Именно эти инновации мы должны как бы локализовать на данной территории путем принятия определенных законов и нормативных актов.

Прежде всего, необходимо учитывать, что инновации могут очень сильно отличаться друг от друга пространственным ареалом и интервалом времени, где ощущается их влияние. В этом смысле инновации можно классифицировать по схеме, предложенной Кристофером Фримером и Шарлоттой Перец инкрементные, радикальные, стимулирующие появление новых технологических систем, приводящие к смене технико-экономической парадигмы [6].

Инкрементные инновации (*incremental innovation*) – это постепенные изменения, имеющие в своей основе знания, идеи и производственный опыт одного-двух человек, результатом которых, как правило, пользуются сами инициаторы этой инновации. Такие инновации не приводят к драматическим эффектам, локализация их результатов – чаще всего, производственный участок, цех, реже – предприятие в целом. Интервал времени, на котором ощущается их влияние – в большинстве случаев один-два года. Хотя в том пространственном ареале и на том временном интервале, где ощущается их влияние, эти инновации могут иметь существенное значение для роста продуктивности труда.

Радикальная инновация (*radical innovation*) — это результат длительных целенаправленных разработок на производстве, в университете, в государственной лаборатории. Здесь, явно или неявно участвует много людей различной квалификации. Локализация результатов таких инноваций – предприятия определенной отрасли или даже нескольких родственных отраслей. Интервал времени, на котором ощущается их влияние – несколько лет. Результаты радикальных инноваций могут способствовать заметным изменениям не только в микро-, но и в макроэкономике.

Инновации, результаты которых стимулируют появление новых технологических систем (*new technology systems*) — способствуют настолько глубоким изменениям в технологиях, что существенные изменения могут претерпевать сразу несколько отраслей экономики. Более того

такие инновации могут стимулировать появление совершенно новых секторов производства и потребления. Соответствующие изменения обычно основаны на сочетании предшествующих радикальных и инкрементных инноваций, а также сопровождаются организационными и управленческими инновациями. Интервал времени, на котором ощущается их влияние – не менее десятка лет. Для того чтобы результаты такого типа инноваций удержаться, хотя бы временно, в границах того, государства, где впервые получена соответствующая инновационная продукция, необходимо принимать специальные меры. Но, как правило, со временем такая инновационная продукция все-таки распространяется по миру. Это распространение может регулироваться международными договорами, которые могут являться инструментом политического влияния.

Инновации, приводящие к смене технико-экономической парадигмы (change of technological paradigms) — приводят к изменениям в технологии такой глубины, что полученные эффекты оказывают существенное влияние на планетарную экономику в целом. Здесь мы можем говорить о технологической революции. Именно этот тип инноваций является стержнем «длинных волн» Кондратьева, причиной смены технологических укладов. Доказано, что новые технологические уклады устанавливают доминанту социально-экономического развития, после кризисов структурной приспособляемости, вызывающих глубокие социальные и институциональные изменения, перестройку всех ветвей экономики. Такие изменения обычно необратимы, являются итогом длительных поисков в ответ на приближение к пределу экономического роста и часто возникают не как прямое следствие новых научных открытий, а скорее в итоге накопления мировоззренческих ошибок.

Практический, оперативный интерес для любого государства представляют, прежде всего, радикальные инновации, которые появляются только тогда, когда возникают сомнения в эффективности привычных приемов труда и наиболее распространенных инструментариев рыночной конкуренции производителей товаров и услуг. Очевидно, что принципиально новое всегда вызывает протест тех, кто вполне удовлетворен устоявшимся положением вещей. Именно поэтому, радикальные инновации должны опираться на поддержку государства. Для этого, прежде всего, необходимо специальное законодательство, которое и определяет, почему те экономические агенты, которые работают в режиме радикальных инноваций, должны ощущать себя более защищенными от рыночных волн, чем те, которые игнорируют такие инновации.

Законодательство, конечно же, является лишь формальной основой субъектно-объектных отношений экономических агентов. Есть еще и фактор внутренней настроенности на участие в инновациях, поддержку инноваций. И здесь большее значение может играть инновационная культура, чем инновационное законодательство. Однако, без формальной основы, то есть без законодательства, инновационная культура тоже мало чего стоит. Поэтому для того, чтобы правильно расставить акценты в национальном инновационном законодательстве, важно понять сущность влияния радикальных инноваций на социально-экономическое развитие конкретного государства.

Трудность локализации той или иной инновации состоит еще и в том, что инновацию, рассматриваемую как процесс, вообще говоря, чрезвычайно трудно достоверно распознать, да и классифицировать, до тех пор, пока не будет достигнут конечный результат. Поскольку неизбежность результативности инноваций проблематична, мы можем говорить только о том, что определенные процессы могут оказаться инновациями. Кроме того, реализация продукции или изделий, появившихся как следствие инновации, не является продолжением исходной инновации, поскольку, если мы предлагаем даже просто новый способ реализации результатов завершенной инновации, нам уже потребуются другие знания и идеи, нежели те, которые явились основой достигнутых результатов.

И все же определение инновации как своеобразного процесса в большинстве нормативных актов уместно, поскольку в этом случае мы можем опираться на некоторую совокупность методов, оценок, фактов для принятия экономических решений, понятных для нас в силу своей хотя бы кажущейся очевидности. Но следует помнить, что если в своих решениях по управлению инновациями мы опираемся на определение инновации как процесса, необходимо учесть ряд обстоятельств, связанных с проблемой использования результатов инноваций как рыночной

продукции, другими словами, инновационной продукции. В качестве примера приведем, следующие два таких обстоятельства.

1. Барьеры для входа инновационной продукции на стабильный отраслевой рынок чрезвычайно высоки. Поэтому, в системе субъектно-объектных отношений, декларируемых в инновационном законодательстве, должна быть предусмотрена необходимость регулирования соответствующих рыночных барьеров административными методами.

2. Результаты радикальных инноваций, как правило, не приводят к увеличению количества рабочих мест в ближайшем к месту фактического появления инновационной продукции пространственно-временном ареале. Этот эффект локализуется скорее в более отдаленном пространстве и времени, что также должно учитываться инновационным законодательством. Этот факт свидетельствует о неоднозначности влияния инноваций на территориальные рынки товаров, услуг и рабочей силы.

Очевидно, что при формировании инновационно ориентированной экономической политики необходимо прилагать усилия для того, чтобы сбалансировать, в том числе и упомянутые выше, приобретения и потери. Другими словами, цели, задачи и общие принципы современной государственной инновационной политики должны в явном виде учитывать интересы всех слоев общества и всех секторов экономики, но при этом и соответствовать реальному уровню инновационной культуры общества. А для этого переход экономики на инновационный путь развития должен осуществляться на хорошо разработанной концептуальной основе.

Реальное поведение экономического организма конкретного предприятия или некоторого сообщества субъектов хозяйствования (например, рынка товаров и услуг) обуславливается переплетением хозяйственных связей. При определенных условиях здесь происходит взаимная согласованность всей системы общих, частных и единичных пропорций производства и экономических интересов, т.е. фиксируется сбалансированность экономической системы.

В то же время согласование экономических интересов всегда относительно и предполагает возможность отклонения от равновесия. Некоторые отклонения разрушают сбалансированность, делают систему неустойчивой. Если в экономике есть достаточные резервы, позволяющие восстанавливать стабильность, то равновесное состояние может сохраняться длительное время. Это достигается, например, в том случае, когда существует некоторый избыток товара над спросом. Однако как только этот избыток превышает определенную границу, накопленные ресурсы омертвляются, и эффективность их использования снижается. В результате мы получаем так называемую неэффективную стабильность, которая, тем не менее, позволяет экономической системе развиваться, хотя и более низкими темпами.

Экономическое развитие как движение по пути повышения экономической эффективности системы идет через периоды относительной стабильности и явной нестабильности, т.е. происходит неравномерно. Неравномерность связана в первую очередь с качественными изменениями инвестиционного капитала и со сменой поколений техники (технические циклы). Замещение старых средств производства новыми, более совершенными, способствует формированию новой технологической базы и, как следствие, нового качества экономического роста. Однако для этого необходимы одновременные качественные изменения в рабочей силе (образовательные циклы).

Известно, что экономическое развитие сопровождается наличием многочисленных циклов спада и подъема производства как в глобальном, так и в локальном масштабах. Можно говорить о коротких циклах длительностью три-четыре года, связанных с реакцией экономики на восстановление равновесия на потребительском рынке, перегруппировкой производительных сил в реальном секторе. В соответствии с нашей концепцией эта перегруппировка происходит на микроуровне, в связи с тем, что горизонтальные связи в данной иерархической системе более быстрые, чем вертикальные. Средние промышленные циклы отражают ресурсные возможности широкого использования новой техники (реализация спроса на физический капитал) и имеют период 8-12 лет. Именно такой период является характерным в плане достижения ощутимых изменений на региональном уровне. К среднему циклу примыкают строительные циклы длительностью около 20 лет. Именно 20-летний период является базой для разработки государственных стратегий развития. Сегодня является общепризнанным, что после того, как

исчерпан потенциал совершенствования технологической базы, неизбежен процесс ее замены. По Кондратьеву, длинная циклическая волна продолжительностью в 45-60 лет характеризует именно этапы смены поколений базовых технологий в производстве и вбирает в себя указанные выше технические, образовательные, промышленные и строительные циклы. Однако Кондратьевские циклы – это уже характеристика общемировых изменений, и мы в данном случае этот уровень не рассматриваем.

Источники возникновения циклов имеют эндогенный по отношению к экономической системе характер, они как бы растворены в факторах производства. Однако реальная значимость этих факторов определяется, как правило, экзогенными причинами. Это означает, что кризисы вырастают не только из экономических, но и из социальных причин. В связи с этим чрезвычайно сложно прогнозировать не только глубину кризисов, но и точное время их возникновения.

Однако принципиально кризисные явления, так же как и явления бурного экономического роста, могут быть объяснены, исходя из синергетических принципов. Для этого, правда, необходимо понять то, каким образом экономические ценности связаны с ценностями других видов. На этот вопрос вряд ли можно дать ответ, который был бы универсальным для любых сообществ и остается актуальным лишь в локальном пространственно-временном ареале. Но можно с уверенностью утверждать, что одни только экономические ценности не могут быть достаточными для поддержания благополучного существования общества.

Интересной с точки зрения синергетического понимания экономических явлений представляется идея Дж. Сороса о рефлексивности, как механизме двусторонней обратной связи между мышлением и реальностью, сформулированная им в рамках «теории открытого общества». В силу того, что любой субъект экономической деятельности является одновременно и действующим лицом в социальной системе, через механизм рефлексивности происходит информационная коррекция экономических ценностей. Именно этим объясняется неоднозначность ценностной ориентации конкретных субъектов экономической деятельности в системе принятия решений.

Инновационная политика государства может иногда входить в противоречия с антимонопольными постулатами государства. Еще Шумпетер говорил о том, что монополия может служить «эффективным способом накопления средств для финансирования дополнительных инвестиций» в отрасли. В распоряжении монополиста могут находиться способы производства, недоступные или труднодоступные для его конкурентов. Монополия может иметь на порядок более устойчивое финансовое положение. У монополии больше средств для финансирования технического прогресса, что идет на пользу всей экономике, а не только данной отрасли [2, с.130].

При этом, кстати, инновация оказывает влияние на рационализацию поведения агентов рынка не только тогда, когда она уже вошла в рынок, но и до этого, тогда, когда она рассматривается еще как потенциальная угроза. «Можно сказать, - пишет Шумпетер, - что она дисциплинирует [агентов рынка] еще до своего наступления. Бизнесмен ощущает себя в конкурентной ситуации даже тогда, когда он является полным монополистом в своей отрасли...» [2, с. 129]. Таким образом, монополию в рамках инновационной политики экономического роста можно рассматривать не как разрушитель рынка, а всего лишь как одну из форм конкуренции.

Сказанное выше достаточно убедительно объясняет, почему декларации перевода национальных экономик на инвестиционно-инновационный путь развития часто много лет остаются не реализованными, а принятые для этого необходимые законодательные акты не выполняются. Просто в ситуации переходных экономик не до конца использованы в интересах экономического роста классические факторы производства.

Однако для более осмысленного использования инноваций как фактора производства следует учесть, что влияние инноваций на экономический рост является не только многоаспектным, но и во многих случаях объективно противоречивым.

С одной стороны, действительно общепризнанно, что протекционизм по отношению к субъектам инновационной деятельности и введение на законодательном уровне стимулов для инновационной деятельности является необходимой составляющей обеспечения экономического

роста. События последнего десятилетия только усиливают эту точку зрения, а все большие темпы развития высокотехнологической индустрии делают очевидной взаимосвязь между глубиной технологических изменений и темпами экономического роста. Однако, с другой стороны, даже в промышленно развитых странах пока отсутствует однозначная трактовка инноваций как рыночного фактора. То есть, влияние инноваций на конкуренцию в отраслевых рынках является очевидным фактом, но механизм этого влияния остается до конца не ясным.

Наиболее полно проблемы учета инноваций при оценке конкурентности отраслевых рынков исследованы специалистами в области развития антitrustовского законодательства США [7]. Более того, роль инноваций для рынка продуктов и услуг достаточно широко отражена в правительственных антitrustовских нормативах США [8]. Эти документы фиксируют, в частности, роль рынка инноваций в процессах слияния компаний и фирм. Практика применения упомянутых нормативов свидетельствует, тем не менее, о весьма существенных практических трудностях предсказания последствий таких слияний под влиянием инноваций. Как следует из постулатов антitrustовской политики, воплощенных в специальном законодательстве США, инновация является многомерным явлением, что приводит к многочисленным доктринальным и аналитическим трудностям.

Стержень усложнения произрастает из невозможности определенно знать, как или когда проявится успех инновации, а также из того факта, что сама по себе инновация не является источником ценовой конкуренции. Если учитывать эти особенности поведения инноваций на рынке в нормативных актах, придется чрезвычайно расширить сферу, в которой антitrustовское законодательство традиционно может и должно действовать. Именно на этом делается акцент в ряде публикаций последнего десятилетия, рассматривающих проблематику рыночной конкуренции инновационной продукции [9]. В этих публикациях утверждается, что теоретически многие, а может и большинство, принципиальных трудностей учета влияния инноваций на конкурентоспособность фирм могут быть преодолены уже в рамках существующего антitrustовского законодательства и доктрины сохранения потенциальной конкуренции. Но для того, чтобы добиться решения этой проблемы практически, придется включить в круг «реагирования» антitrustовского ведомства такие показатели экономической деятельности, на которые антitrustовское законодательство не было «настроено» изначально. Только в этом случае предлагаемый подход удастся адаптировать к реалиям рынка и можно сформулировать рекомендации для инновационно-ориентированных слияний. Однако эти рекомендации не являются «линейными», поскольку здесь явно включаются механизмы синергетики. В результате предсказать развитие отношений конкуренции на качественном уровне возможно, но вариабельность количественных параметров ожидаемых эффектов превышает все мыслимые нормы.

Традиционная антимонопольная теория предполагает наличие положительной зависимости между уровнем расходов на НИОКР и уровнем отраслевой концентрации. То есть повышение уровня расходов на НИОКР повышает, иногда существенно, барьеры входа для новых фирм в отрасль, так что только немногие фирмы могут продолжать действовать в подобных отраслях. Это означает, что в долгосрочном периоде в данных отраслях будет высокий уровень концентрации. Однако традиционная теория не отвечает на вопрос, что является причиной, а что следствием: высокий уровень расходов на НИОКР ведет к высокому уровню концентрации на рынке, или же только крупные фирмы на высококонцентрированных рынках могут позволить себе нести высокие расходы на НИОКР?

Эмпирические исследования также не дают однозначный ответ на вопрос о взаимосвязи величины расходов на НИОКР и уровня отраслевой концентрации, хотя, все-таки, демонстрируют преимущественно положительную корреляцию. Впрочем, есть работы, где демонстрируется отрицательная или же, по крайней мере, немонотонная зависимость. Так или иначе, приходится признать, что особенности поведения инноваций на рынке оказывают заметное воздействие на тип конкуренции и на ее исход.

Обращаясь к опыту антимонопольного регулирования в большинстве стран бывшего СССР, можно констатировать, что нынешняя антимонопольная политика этих стран отличается некоторой

прямолинейностью, рассматривая монополии как безусловное зло. Следовало бы дополнить государственную антимонопольную политику рядом инструментов, позволяющих государству регулировать процессы концентрации в отечественной экономике в привязке к решению вопросов технологического развития. Например, согласование сделок по слиянию и поглощению могло бы сопровождаться выставлением конкретных условий перехода возникающего монопольного объединения к тем или иным передовым технологиям. В случае невыполнения этих условий монополисты должны подвергаться штрафам и иным санкциям, вплоть до принудительной реорганизации и обратного разделения. Не стоит забывать, что «прорывная» инновация всегда на какой-то срок обеспечивает своему автору монополизм, и эффективная инновационная политика должна поощрять возникновение временных «инновационных монополий».

Следует подчеркнуть, что мало иметь большой потенциал производства инноваций, надо также иметь и значительный потенциал потребления новой техники и технологии, который может быть выявлен на основе применения систематизированных и упорядоченных маркетинговых процедур по выбору и постановке на производство новой продукции. Именно тогда инновации превращаются в действенный фактор, стимулирующий конкуренцию, но уровень такой конкуренции будет, опять же, зависеть от того, насколько удачно выбраны механизмы организации трансфера технологий.

Конечно, в определенном смысле, технология не является рядовым рыночным товаром. И эту необычность следует принимать во внимание также и на потребительском уровне. Регулировать необходимо, скорее, действия потребителей с точки зрения «правильной» их ориентации на выбор таких технологий, которые обеспечивают производство продукции необходимого качества и в нужном количестве. Определенная точка зрения потребителей высоких технологий была сформулирована в Шанхайской декларации 31 октября 2010 года [10]. В данной декларации введено понятие «технологических коридоров», представляющих собой перечень обязательных требований и ограничений, предъявляемых к техническим параметрам применяемых технологий, потребительской продукции и услуг. Этот перечень формулируется, исходя из национальных промышленной, экологической, инновационной политик. Контроль выполнения этих требований и ограничений должно брать на себя государство, уточняя конкретные национальные требования с разбивкой по годам и нарастанием их жесткости со временем. Речь идет не просто о технических регламентах и стандартах, а о выстраивании этих регламентов в систему, в цепочку взаимосвязанных ограничений, направленных на изменение технологического уровня соответствующей отрасли, а затем всей промышленной сферы. Вводя такие стандарты, государство не только снижает энергоемкость отечественной экономики и заботится о здоровье граждан, но и стимулирует производителей обращаться к разработчикам новых технологий, чем формирует долгосрочный спрос на их услуги. Именно тогда наука становится не только востребованной, но и продуктивной.

В то же время задача инновационного развития экономики это отнюдь не задача только науки. Хотя именно ученые ратуют за инновационное обновление экономики. Наука здесь может выступать исключительно как инструмент. А насколько эффективно этот инструмент будет использован – зависит от понимания сути инновационного развития и желания предпочесть будущие выгоды сиюминутным со стороны органов законодательной и исполнительной власти. Казалось бы, главная задача государства состоит в том, чтобы так организовать свою финансовую политику, чтобы финансовые поступления от инноваций значительно превышали затраты на науку. К сожалению, в своем стремлении определиться с рациональным финансированием науки, государства с переходной экономикой очень часто пытаются сосредоточить финансовую поддержку на тех научных направлениях, в рамках которых прослеживается прямая связь сегодняшних результатов научных исследований с ожиданием появления прорывных нововведений. Но достоверно связь такого характера установить не возможно по определению. Наиболее успешные инноваторы современности используют знания, накопленные за десятки лет, предшествующих прорыву в сфере технологий. Это те знания, которые накапливались учеными разных стран и народов. Отсутствие у какого-то государства желания бескорыстно пополнять

мировую сокровищницу знаний, конечно же, ее не истощит, однако, выход промышленности данного государства на международный рынок товаров и услуг станет весьма проблематичным.

Подводя итог сказанному выше, следует констатировать, что инновации являются обоюдоострым инструментом экономического роста. Для того чтобы успешно пользоваться этим инструментом надо не только рассчитывать на новые прорывные нововведения, но и учитывать обратную сторону медали, которая определяется локальными условиями конкретной страны. Следует помнить, что инновации, результаты которых стимулируют появление новых технологических систем, являются по существу разрушителями отраслевых рынков. Это хорошо понимают основные игроки этих рынков и стараются не допустить на рынок прорывные инновации, вкладывая огромные средства в разработку так называемых поддерживающих инноваций. Следует учитывать, что инновационное законодательство страны не может быть обособленным от других разделов экономического и социального законодательства. И при этом законы прямого действия должны касаться инноваций с вполне определенными локальными характеристиками времени и ареала их влияния на экономику. Приходится признать, что национальное инновационное законодательство является бессильным регулировать появление и распространение инноваций стимулирующих появление новых технологических систем. В связи с этим необходимо уделять значительное внимание гармонизации национальных законодательств в сфере технологического развития. Не следует забывать, что хотя инновации и являются эффективным инструментом преодоления современных экономических трудностей, однако, прежде всего, необходимо правильно определить источники этих трудностей и понять, как они связаны с трудностями использования базовых факторов производства - земли, труда и капитала. Именно в этом случае можно надеяться на удачное формирование институциональных форм инновационного предпринимательства, приспособленного к опыту и традициям каждой страны.

Литература

1. Гезліт Г. Економіка в одній лекції / Пер. с англ. – Львів: Сейбр-Світло, 1995. – 166 с.
2. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія. М., 1995, С.128.
3. Innovation and Economic Growth by Nathan Rosenberg. Режим доступа: <http://www.oecd.org/dataoecd/55/49/34267902.pdf>.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007.— (Серия: Антология экономической мысли) — 960 с.
5. Современные экономические теории Запада. Под общей редакцией А.Н.Марковой – М.: Финстатинформ, 1996.
6. Drechsler W., Kattel R., Erick S., Reinert E.S. eds. Techno-Economic Paradigms: Essays in Honor of Carlota Perez. London, 2009.
7. Gilbert R.J., Sunshine S.C. Incorporating Dynamic Efficiency Concerns in Merger Analysis: The Use of Innovation Markets // Antitrust L.J. – 1995. – № 63. – P. 569.
8. Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property. – 1995. – № 3.2.3; Antitrust Guidelines for Collaborations Among Competitors. – 2000. – № 4.3.
9. Halverson J.T., Telpner B.J. Innovation and Potential Competition in Rapidly-Changing High-Tech Industries/ STEPTOE&JOHNSON LLP. – Vashington, DC 2002.
9. http://rusdb.ru/shanghai_decl/

Станкевич Ю. М.,

начальник Управления нетарифного регулирования
Министерства торговли Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

ПРИМЕНЕНИЕ МЕР НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ В ОТНОШЕНИИ ТРЕТЬИХ СТРАН В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА ЕВААЗЭС

Методами таможенно-тарифного регулирования не всегда удастся достичь желаемого результата, кроме того, данные методы не позволяют осуществлять регулирование перемещения товаров через таможенную границу, направленное на обеспечение безопасности, охраны здоровья и жизни людей, животных и растений. Для этих целей существует сложный комплекс мер, получивший обобщенное название «меры нетарифного регулирования» или «нетарифные

ограничения».

В зарубежной научной литературе средства нетарифного характера, ограничивающие международную торговлю, называют чаще всего «нетарифными мерами» или «нетарифными барьерами».

Необходимо отметить, что в настоящее время существуют различные подходы к толкованию как самих признаков, составляющих понятие мер нетарифного характера, так и в формулировке определения данного понятия.

ЮНКТАД определяет нетарифные ограничения как «все виды регуляций, действий или других процедур, предпринимаемых правительствами, которые могут оказывать ограничительное влияние на международную торговлю».

ГАТТ дает характеристику нетарифные ограничения как «любые действия, кроме тарифов, которые препятствуют свободному потоку международной торговли».

Российский автор И.И. Дюмулен определяет нетарифные ограничения как «любые распоряжения центральных и местных властей, включая методы реализации законов, постановлений и иных нормативных актов (кроме таможенно-тарифных мероприятий), которые воздействуют на экспорт и импорт товаров, объем, товарную структуру внешней торговли, цены и конкурентоспособность товаров, создавая более жесткие условия для товаров иностранного происхождения по сравнению с товарами национального производства или различный режим для товаров разных стран».

Следует отметить, что нетарифные меры государственного регулирования внешнеэкономической деятельности отличаются большим разнообразием.

В соответствии с классификацией ЕЭК ООН нетарифные методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности можно разделить на три группы:

- меры прямого ограничения;
- таможенные и административные формальности;
- прочие нетарифные методы.

В мировой практике и в торговой политике принято различать:

- меры нетарифного регулирования, специально создаваемые с тем, чтобы с их помощью осуществлять государственное регулирование внешней торговли (запреты, квотирование, добровольные ограничения экспорта, квазитарифные меры и др.);

- запреты и ограничения, возникающие в результате проведения технической политики, реализации норм здравоохранения, осуществления финансовых и административных мер, соблюдения общественной морали или правопорядка, охраны жизни или здоровья человека, окружающей среды, защиты культурных ценностей, выполнения международных обязательств, обеспечения национальной безопасности и др. Побочное действие этих мер может создавать препятствия для международной торговли и превращать их в нетарифные ограничения.

Таким образом, меры нетарифного регулирования (нетарифные ограничения) охватывают большую группу разнородных мер финансовой, технической, административной, кредитной и торговой политики, а также мероприятий экологической политики, меры, направленные на защиту здоровья людей, животных и растений, использование которых создает препятствие для внешней торговли товарами и услугами.

В современных условиях торгово-политическая роль и экономическое значение мер нетарифного регулирования существенно возросли. Это произошло в результате действия ряда причин. В их числе значительное увеличение объема международной торговли и коренные изменения в ее товарной структуре, существенное усиление экономической роли внешней торговли в народном хозяйстве.

Система нетарифного регулирования внешней торговли товарами в Таможенном союзе ЕврАзЭС

Одними из важнейших причин создания Таможенного союза ЕврАзЭС и Единого экономического пространства являются стремление государств-членов обеспечить свободное перемещение товаров во взаимной торговле, создать наиболее выгодные условия торговли с третьими странами, а также стимулировать развитие экономической интеграции.

Следует отметить, что необходимыми условиями создания единой таможенной территории

Таможенного союза являются применение государствами-членами Таможенного союза единых мер регулирования внешней торговли с третьими странами и вынесение указанных мер на внешние границы Таможенного союза.

Так, в соответствии с частью 1 статьи 3 Договора о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза от 6 октября 2007 г. предусмотрено, что с момента создания единой таможенной территории государства-члены Таможенного союза не применяют во взаимной торговле таможенные пошлины, количественные ограничения и эквивалентные им меры.

С 1 января 2010 года в Таможенном союзе Республики Беларусь, Российской Федерации и Республики Казахстан функционирует единая система нетарифного регулирования внешней торговли с третьими странами.

Указанная единая система была создана с принятием Решения Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества (высшего органа Таможенного союза) на уровне глав государств от 27 ноября 2009 г. № 19 «О едином нетарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации».

Основой правовой системы функционирования Таможенного союза являются Решение Межгоссовета ЕвРАЭС (высшего органа Таможенного союза) на уровне глав государств от 27 ноября 2009г. №19, а также следующие международно-правовые акты, вступившие в силу в соответствии с этим Решением с 1-го января 2010 года:

- Соглашение о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран от 25 января 2008 года;
- Соглашение о порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран от 9 июня 2009 года;
- Соглашение о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами от 9 июня 2009 года.

Кроме того, Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16 августа 2012 г. № 134 «О нормативных правовых актах в области нетарифного регулирования» утвержден Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами-членами Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества в торговле с третьими странами (далее – Единый перечень), которым определены меры нетарифного регулирования в отношении товаров, ввозимых и (или) вывозимых на территорию Таможенного союза, а также перечень таких товаров.

Этим же Решением Коллегии ЕЭК утверждены положения о применении указанных ограничений.

Полномочия по принятию решений о введении мер нетарифного регулирования внешней торговли на территории Таможенного союза в отношении третьих стран возложены на Евразийскую экономическую комиссию (далее – ЕЭК).

В соответствии с Соглашением о порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран от 9 июня 2009 г. предусмотрена возможность инициирования государством-членом Таможенного союза принятия решения о введении ограничений импорта и/или экспорта товаров на единую таможенную территорию Таможенного союза в/из третьих стран.

Принципы введения и применения мер нетарифного регулирования, устанавливаемых на единой таможенной территории Таможенного союза в отношении третьих стран, а также виды указанных мер определены Соглашением о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран от 25 января 2008 г., Соглашением о порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран от 9 июня 2009 г. и Соглашением о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами от 9 июня 2009 г.

Следует отметить, что указанные Соглашения не распространяются на отношения Сторон, касающиеся вопросов экспортного контроля, военно-технического сотрудничества, технического регулирования, применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных требований и мер, а

также специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

В соответствии с Соглашением о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран от 25 января 2008 года на единой таможенной территории в отношении третьих стран применяются единые меры нетарифного регулирования.

Статьями (3-6, 9) этого Соглашения установлены принципы и порядок применения единых мер нетарифного регулирования внешней торговли с третьими странами на единой таможенной территории.

Единые меры нетарифного регулирования в отношении третьих стран на единой таможенной территории включают:

- количественные ограничения;
- исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров;
- лицензирование в сфере внешней торговли товарами;
- наблюдение за экспортом и (или) импортом товаров отдельных видов;
- меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами и вводимые исходя из национальных интересов;
- особые виды запретов и ограничений внешней торговли товарами.

В соответствии с данным Соглашением экспорт и импорт товаров в ходе осуществления внешней торговли с третьими странами осуществляются без количественных ограничений. Вместе с тем, в исключительных случаях количественные ограничения могут применяться в виде:

- запретов и временных ограничений экспорта товаров для предотвращения либо уменьшения критического недостатка на внутреннем рынке продовольственных или иных товаров, которые являются существенно важными для внутреннего рынка;
- ограничений импорта сельскохозяйственных товаров или водных биологических ресурсов, ввозимых в любом виде.

Следует отметить, что введение ЕЭК на единой таможенной территории количественных ограничений осуществляется через применение экспортных и/или импортных квот.

При этом количественные ограничения применяются:

при экспорте – только в отношении товаров, происходящих с единой таможенной территории;

при импорте – только в отношении товаров, происходящих из третьих стран.

Регулирование внешнеторговой деятельности может осуществляться путем предоставления исключительного права на экспорт и/или импорт отдельных видов товаров.

Участники внешнеторговой деятельности, которым предоставлено исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров, совершают сделки по экспорту и (или) импорту отдельных видов товаров, основываясь на принципе недискриминации и руководствуясь только коммерческими соображениями.

Лицензирование в сфере внешней торговли товарами устанавливается в следующих случаях:

- введение временных количественных ограничений экспорта или импорта отдельных видов товаров;
- реализация разрешительного порядка экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь или здоровье граждан, имущество физических или юридических лиц, государственное или муниципальное имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений;
- предоставление исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров;
- выполнение международных обязательств.

Лицензии на экспорт и (или) импорт товаров выдаются по форме и в порядке, предусмотренным Соглашением о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами, а также Положениями о применении ограничений, утвержденными Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16 августа 2012 г. № 134 «О нормативных правовых актах в области нетарифного регулирования».

Наблюдение за экспортом и (или) импортом отдельных видов товаров осуществляется посредством выдачи разрешений на экспорт и (или) импорт товаров при соблюдении следующих условий:

- процедура получения разрешений должна быть максимально упрощена, с тем чтобы не ограничивать экспорт и (или) импорт товаров;
- разрешения выдаются без ограничений любым участникам внешнеторговой деятельности на основании письменных заявлений, представленных в уполномоченный государственный орган исполнительной власти;
- заявления о выдаче разрешений могут подаваться в рабочие дни до таможенного оформления товаров;
- срок выдачи разрешений не может превышать 3 рабочих дня с даты подачи заявления.

Введение наблюдения за экспортом и (или) импортом отдельных видов товаров принимается в целях мониторинга динамики экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров.

Экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров, в отношении которых введено наблюдение, осуществляются по разрешениям, которые выдаются уполномоченными органами власти государств-членов Таможенного союза.

Разрешения оформляются в порядке, определяемом Соглашением о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами. Отсутствие разрешения является основанием для отказа в таможенном оформлении товаров.

Меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами и вводимые исходя из национальных интересов не носят экономического характера и могут применяться в следующих формах:

- запрет ввоза и (или) вывоза;
- количественное ограничение ввоза и (или) вывоза;
- предоставление исключительного права на ввоз и (или) вывоз;
- разрешительный порядок ввоза и (или) вывоза;
- иные меры регулирования.

Меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами и вводимые исходя из национальных интересов могут вводиться, если они:

- необходимы для соблюдения общественной морали или правопорядка;
- необходимы для охраны жизни или здоровья граждан, окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений;
- относятся к экспорту и (или) импорту золота или серебра;
- применяются для защиты культурных ценностей и культурного наследия;
- необходимы для предотвращения истощения невозобновимых природных ресурсов и проводятся одновременно с ограничением внутреннего производства или потребления, связанных с использованием невозобновимых природных ресурсов;
- связаны с ограничением экспорта отечественных материалов для обеспечения достаточным количеством таких материалов внутренней обрабатывающей промышленности в течение периодов, когда внутренняя цена на такие материалы держится на более низком уровне, чем мировая цена, в результате осуществляемого правительством плана стабилизации;
- необходимы для приобретения или распределения товаров при общем или местном их дефиците;
- необходимы для выполнения международных обязательств;
- необходимы для обеспечения обороны и безопасности;
- необходимы для обеспечения соблюдения не противоречащих международным обязательствам правовых актов, касающихся применения таможенного законодательства, охраны окружающей среды, защиты интеллектуальной собственности, и иных правовых актов.

Эти меры не должны применяться, если способ их осуществления является средством произвольной или необоснованной дискриминации третьих стран, а также скрытого ограничения внешней торговли товарами.

Особые виды запретов и ограничений внешней торговли товарами включают в себя:

- меры, принятие которых необходимо для участия государств в международных санкциях в

соответствии с Уставом Организации Объединенных Наций;

- меры, которые могут быть введены в целях защиты внешнего финансового положения и поддержания равновесия платежного баланса.

В соответствии с нормами Соглашения о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран от 25 января 2008 г. и Соглашения о порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран от 9 июня 2009 г. в исключительных случаях государства-члены Таможенного союза могут в одностороннем порядке вводить меры нетарифного регулирования, предусмотренные указанными Соглашениями, на срок, не превышающий 6 месяцев.

При этом государство, вводящее меры нетарифного регулирования в одностороннем порядке, вносит на рассмотрение ЕЭК предложение о применении аналогичных мер другими членами Таможенного союза, а также информирует их о введении и применении таких мер. Таможенные органы остальных государств-членов Таможенного союза не допускают:

- вывоз товаров, происходящих с таможенной территории государства Стороны, применившей в одностороннем порядке временные меры, без лицензии, выданной уполномоченным органом исполнительной власти государства указанной Стороны;

- ввоз товаров, предназначенных для государства Стороны, применившей в одностороннем порядке временные меры, без лицензии, выданной уполномоченным государственным органом власти государства указанной Стороны. При этом Стороны, не применяющие временные меры, предпринимают необходимые усилия, направленные на недопущение ввоза этих товаров на территорию государства Стороны, применившей временные меры.

В заключение необходимо отметить, что систематизация мер нетарифного регулирования, применяемых на единой таможенной территории в отношении третьих стран, принципов их введения и применения, создание Единого перечня, создало более прозрачную и простую схему регулирования внешней торговли товарами.

Ковтуненко А.Н.,

д.э.н, профессор,

главный редактор журнала «Директор» (г. Минск, Беларусь)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕЭП - НАСТОЯТЕЛЬНОЕ ТРЕБОВАНИЕ ВРЕМЕНИ

Общаясь с коллегами из Прибалтики и Германии, нередко приходится слышать мнение о том, что лет через 8-10 Беларусь станет членом Евросоюза. Казалось бы, логичное решение в свете глобализации и необходимости притока в белорусскую экономику новых технологий. Но так могло бы быть, если бы Беларусь все предшествующие годы, включая и советский период, развивалась как страна с 10-миллионным (или около этой цифры) населением и создавала промышленность и в целом экономику для обеспечения его потребностей. Однако в XIX ст. и особенно в XX ст. экономика Беларуси формировалась как составная часть государства с населением в 125 (1897 г.) - 293 млн. (1991 г.) и на ее территории были созданы предприятия, призванные обслуживать потребности Советской империи. Анализ объединения Германии позволяет нам понять, что будет происходить с Беларусью в случае ее вступления в Евросоюз. В Восточной Германии сохранялись только те предприятия, которые были ориентированы на восточный рынок, например, такие, как вагоностроительный завод. Недозагруженность предприятий в Западной Германии не позволяла сохранять уже в объединенном государстве производственные мощности в Восточных землях. Кроме того, переизбыток восточно-германских предприятий социальной сферой и излишней численностью работающих делало их менее эффективными в сравнении с западно-германскими. Одним из примеров может быть комбинат по добыче калийных солей с годовым объемом производства 36 млн. т и количеством занятых - 31,6 тыс. человек. Аналогичный комбинат на Западе производил 27 млн. т, на нем работало 7800 человек и, следовательно, выработка была выше в 3 раза. После объединения Германии комбинат на Востоке вынужденно был подвергнут

реорганизации. Увольнялось большое количество сотрудников, предприятие освобождалось от социальных учреждений и недобывающих дочерних предприятий. Так было со многими восточно-германскими коллективами. И это притом, что Тройханд вкладывал большие деньги в развитие Восточных земель. Но рыночная экономика диктовала свои условия хозяйствования.

Белорусские валообразующие предприятия кроме определенной технологической отсталости также имеют избыточную численность промышленно-производственного персонала, что, конечно же, не позволит им вписаться в экономику Евросоюза. Неминуемо встанет вопрос об их реорганизации и высвобождении численности работающих, занять которых в сегодняшней экономике Беларуси практически нереально. Более того, промышленность Беларуси свою деятельность строит на импорте российского сырья и энергоносителей, рассчитываясь за это поставками на российский рынок готовой продукции. А коль так, то логично было бы двигаться в направлении экономической кооперации с Россией, привлекать российские инвестиции за счет продажи предприятий. Но вот уже несколько лет как российский бизнес охладел к идее покупки белорусских предприятий и занял выжидательную позицию, отслеживая процессы, происходящие в белорусской экономике. Что же это за процессы, которые снижают интерес к приватизации у российского бизнеса:

1. Это замедление в последние годы темпа роста ВВП до 1,5% (2012 г.), 5,5 (2011 г.), 7,7 (2010 г.), 0,2 (2009 г.), 10,2% (2008 г.).

2. Высокая суммарная задолженность белорусских предприятий, достигшая в 2013 г. 70% ВВП.

3. Хроническое отрицательное сальдо внешнеторгового баланса по товарам.

4. Несмотря на предпринимаемые усилия по обновлению производства, а ежегодное накопление составляет более 40% ВВП [1], за последние 12 лет уровень материалоемкости в экономике не снижается [2].

5. Хроническое опережение роста заработной платы над динамикой производительности труда. Так, в 2012 г. рост зарплаты составил 22%, а производительности - 3,4%, ВВП увеличился на 1,5%.

6. Энергоемкость в 2 раза превышает среднеевропейский уровень.

7. Высокая в последние годы инфляция (в 2012 г. - 21,8%), которая формирует высокую ставку рефинансирования по кредитным ресурсам (сентябрь 2012 г. - 30%, апрель 2013 г. - 27%).

8. Хроническое невыполнение планов по привлечению ПИИ, которые в абсолютном выражении оказываются меньше 2 млрд. в год.

9. Низкая рентабельность. В 2012 г. по промышленности она составила 13% , а с учетом производственного лага, если даже его принять на уровне 120 дней, - оказывается меньше 5%.

10. Отрицательная динамика цен на готовую продукцию, поставляемую на российский рынок, в частности, на тракторы, грузовые автомобили и молоко.

11. Закредитованность сельского хозяйства. При этом возврат кредитов фактически нереален.

12. Без учета государственной поддержки высокий, более 33%, удельный вес убыточных сельскохозяйственных предприятий, несмотря на значительные капитальные вложения в последние годы в развитие села высокая их закредитованность [3]. И этот процесс продолжается. На реализацию Программы устойчивого развития села на 2011-2015 гг. планируется выделить 29,8 трлн. руб. бюджетных средств, в том числе на развитие производственной сферы - 27 трлн., социальной - 2,8 трлн. руб. [4].

В этих условиях российский бизнес полагает, что чем позже он придет в Беларусь, тем дешевле можно будет приобрести активы предприятий. Руководство республики пытается исправить ситуацию и с начала 2013 г. сделало ставку на модернизацию экономики и, в частности, промышленности. Намечено создать 400 тыс. высокопроизводительных новых рабочих мест с выработкой как минимум 60 тыс. евро в год [5]. Но что же с финансированием?

Если применить критерий организации аналогичных рабочих мест в Англии, то на практике на каждое уходит до 50 тыс. евро, и тогда суммарно 20 млрд. евро [6]. На модернизацию действующих предприятий в 2013 г. в Беларуси намечено направить 13 трлн. руб. бюджетных

средств, или 1 141 млн. евро. Только для 240 предприятий Минпрома потребуется, по заявлению министра промышленности [5], как минимум 6,1 трлн. руб., или 709 млн. долл. В среднем на предприятие - около 3 млн. долл. Что касается модернизации действующих предприятий, то надо заметить, что белорусская экономика сегодня соответствует 3-му и 4-му технологическим укладам. Не выше уровень технологического развития и в России. Удельный вес 5-го уклада, по оценке специалистов, в российской экономике не превышает 10%. Но Россия ставит задачу до 2020 г. довести удельный вес 5-го технологического уклада до 40%. При этом Программой Правительства намечено ежегодно направлять на капитальные вложения от 578 млрд. долл. в 2015 г. до 692 млрд. в 2018 г. и далее [7]. Мы же модернизируем 3-й и 4-й технологические уклады при дефиците ресурсов и отсутствии ясного понимания источников. По мнению Правительства, необходимые средства должны формироваться из четырех составляющих, а именно: собственных средств предприятий, кредитов коммерческих банков, зарубежных инвестиций и государственных средств, удельный вес которых должен составить 4,5% искомой суммы. Можно ли назвать эти источники реальными, исходя из финансового состояния предприятия, которое характеризуется не только высокой задолженностью, но и дефицитом оборотных средств? Привлечение для модернизации кредитных ресурсов под ставку 30 и более процентов, конечно же, нереально. Возможно допустить привлечение валютных кредитов, но только теми предприятиями, которые поставляют продукцию за рубеж. Что касается прямых зарубежных инвестиций, то понятно, что их объем не соответствует возлагаемым на них надеждам. Возможно привлечение ПИИ за счет зарубежного размещения ценных бумаг, но это сопряжено с ростом внешней задолженности, которая и без того приближается к пороговому значению экономической безопасности страны и превышает 50% ВВП [8]. Что же делать в этой ситуации?

1. Необходимо сконцентрировать ресурсы на структурном изменении экономики, подразумевая под этим расширение сферы услуг с 40% до 60% в ВДС.

2. Целесообразно работать над высвобождением на промышленных и, в первую очередь, валобразующих предприятиях излишней численности работающих. Увеличение производительности труда при сохранении объема производства позволит повысить заработную плату при неизменном фонде оплаты труда. Тем самым будут формироваться потребители платных услуг.

3. Для обеспечения занятости высвобождаемых работников необходимо всемерно стимулировать создание малого и среднего предпринимательства и, в первую очередь, за счет расширения доступа к кредитным ресурсам и арендным площадям. Пока процесс идет в обратном направлении. Принято Постановление Совета Министров Республики Беларусь №172 от 13.03.2013 г. «Об установлении размера базовой арендной величины», и ставка с 1 апреля увеличена до 10 долл. за 1 м².

4. Необходимо развивать сектор услуг за счет создания и развития сети платных дорог, формирования придорожного сервиса, отраслей строительства, связи а также широкого внедрения в производство и быт цифровых средств передачи информации. При этом в Минске целесообразно возводить только элитное жилье, потребительских же качеств - в городах-спутниках и там, где есть работа. Неминуемое высвобождение работающих с промышленных предприятий может привести не только к необходимости выплаты пособий по безработице, но и создаст проблемы с содержанием жилого фонда безработных.

5. Всемерно содействовать созданию экономических стимулов для становления предприятий по разработке программного продукта и, в первую очередь, автоматизирующего технологию инновационного процесса. Программный продукт, описывающий создание нововведения, невозможно купить за рубежом. Это тайна за семью печатями. Такой продукт каждая страна разрабатывает самостоятельно. Между тем именно он характеризует наряду с другими факторами, такими как широкое внедрение микроэлектроники, электроники, принципа цифровой передачи информации не только в производстве, но и в быту, 5-й технологический уклад.

6. Развитие 5-го технологического уклада невозможно и без активного поощрения обучения молодежи за рубежом, а также создания условий для ее возвращения на родину. В этом направлении можно опираться на опыт Казахстана, Азербайджана, Российской Федерации.

7. Необходимо расширить хозяйственную самостоятельность руководителей предприятий. Увеличить их материальное вознаграждение и поставить его в зависимость от результата хозяйственной деятельности. Оплата должна быть реально весомой. В сегодняшних условиях это более 5 тыс. долл. Кроме того, целесообразно в деятельности предприятий активно поощрять аутсорсинг, а также специализацию предприятий на выпуске не готовой продукции, а комплектующих. Несравнимо более эффективно качественно производить детали и поставлять их на зарубежные конвейеры, чем выпускать продукцию для конечного потребления и пытаться продать ее, обеспечивая конкурентоспособность за счет ценового фактора. Нецелесообразно создавать и отвергочную технологию, ибо надо думать об увеличении добавленной стоимости. На предприятиях легкой промышленности следует широко развивать франчайзинг. В этом процессе можно опереться на опыт ряда белорусских предприятий и, в частности, СП ЗАО «Милавица», которое открыло в мире более 500 магазинов.

8. Важно развивать конкуренцию, а для этого - активно привлекать новых игроков на белорусский рынок.

9. Необходимо настоятельно совершенствовать отраслевое управление в направлении повышения качества и снижения себестоимости. Этого можно достигнуть за счет проведения единой научно-технической политики, сертификации и стандартизации производства. Следует освобождать предприятия от технологических переделов, которые могут выполняться специализированными предприятиями, например, таких как гальваника, инструментальное производство и т.д.

Несомненно, комплексная и системная работа по всем этим направлениям будет способствовать повышению эффективности белорусской экономики, что позволит республике занять достойное место в Едином экономическом пространстве.

Литература

1. Александр Ковтуненко «Белорусская модель хозяйствования: задачи и их решение». - Банковский вестник. - июнь, 2012. - Минск. С.15-19.

2. Александр Ковтуненко «Достижение конкурентоспособности белорусской экономики невозможно без структурных реформ». - Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. - №4, 2013. С.55-58.

3. Послание Президента Александра Лукашенко белорусскому народу и Национальному собранию «Обновление страны - путь к успеху и процветанию». - 19.04.2013 г.

4. Государственная программа устойчивого развития села на 2011-2015 годы.

5. Николай Снопков. - Доклад «Об итогах социально-экономического развития Республики Беларусь за 2012 год, организации работы по выполнению задач на 2013 год» - февраль, 2013. - Минск.

6. http://rus.ruvr.ru/2012_05_12/74492213/ - Кирилл Безверхий. - Радио «Голос России». Эфир от 12 мая 2012, 12:44.

7. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года.

8. Александр Ковтуненко. - «Беларусь: итоги и перспективы развития». - Журнал «Директор». - №10, 2011. - Минск. С.1, 24-25.

Алпысбаева С.Н.,

д.э.н., профессор,

АО Институт экономических исследований (г. Астана, Казахстан)

ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Кардинальные изменения последнего десятилетия в глобальном мироустройстве, замедление и растущая неопределенность в развитии системообразующих стран мира и всей мировой экономики усиливают процессы регионализации. Создание Таможенного союза, Единого экономического пространства и идея создания Евразийского союза находятся в тренде происходящих процессов.

Безусловно, процесс интеграции будет испытывать свои текущие сложности, в том числе и такого свойства, о котором упомянул на V Астанинском экономическом форуме в мае 2012 г. академик Р. Гринберг, назвав это проблемой «проклятия размерности». Необходимость

согласования интересов сторон в рамках принятия и исполнения ключевых Соглашений ЕЭП это задача первого этапа, без решения которой сложно продвигать интеграционные процессы дальше.

Институт экономических исследований достаточно глубоко исследовал первые интеграционные шаги Казахстана в 2010- 2012гг. Остановлюсь на некоторых моментах.

Торговая политика ТС. На мировом рынке сравнительные преимущества Казахстана и России достаточно близки по своим параметрам. Поэтому они экспортируют в третьи страны значительные объемы аналогичной продукции (Нефть, металлы, руды, зерно и др.). В силу этого, доля экспорта Казахстана в третьи страны составляет около 90% , а в страны ТС всего 8-9%. Также и Россия экспортирует в Казахстан - только около 3% своего экспорта.

Но Казахстан в торговле со странами Таможенного союза был и остается нетто-импортером. За последние годы наблюдается устойчивый рост отрицательного сальдо в торговле с РФ и РБ, которое в торговле с Россией с 2000г. увеличилось в 12 раз, с Белоруссией в 22 раза.

Преимущества и недостатки в двухсторонней торговле со странами Таможенного союза, рассчитанные нами на базе индекса Лафея, подтвердили, что основными сравнительными преимуществами Казахстана обладают сырье и товары первой переработки, в свою очередь, Казахстан отстает по товарам конечной переработки и готовой продукции. В силу этого Казахстан импортирует из стран ТС именно эти группы товаров (более 40% импорта в Казахстан составляют товары из России и Беларуси).

Для Казахстана достижение абсолютно положительного баланса в торговле с Россией и Беларусью не является самоцелью. Доходы от значительного экспорта Казахстана в третьи страны позволяют безболезненно импортировать из стран ТС ту продукцию, которая нам нужна, поскольку производить ее сейчас в Казахстане, при имеющихся сравнительных преимуществах, более затратно и дорого.

Но есть риск повторить ошибки неудачных торговых союзов, когда во взаимной торговле преобладают товары, мало конкурентоспособные на мировом рынке. В результате, взаимная торговля становится важным подспорьем для производителей, но не несет особых выгод потребителям. Опыт других интеграционных группировок подобного рода показывает, что взаимная торговля «второсортными» товарами не имеет долгосрочных перспектив и снижает общую конкурентоспособность стран ТС. Этот риск проявляется на фоне снижения доли импорта в Казахстан из стран Европы.

С чем это связано? Тарифы Казахстана, с введением единого внешнего тарифа Таможенного союза, увеличились со среднего уровня 6,7% до 11,1% без взвешивания (с 5,3 % до 9,5% после взвешивания с учетом удельного веса в стоимостном объеме). При этом сбор тарифных поступлений в Казахстане увеличился, но издержки по импорту из третьих стран для бизнеса и потребителей повышаются, ресурсы в рамках тарифного диапазона могут сместиться в сторону сфер неэффективного производства. Как показали последние итоги, импорт из развитых европейских стран стал действительно сокращаться. Между тем сокращение импорта инвестиционных товаров из более технологически продвинутых стран Европейского союза и других стран мира, приводит к потере выгод от прироста производительности в долгосрочной перспективе.

Полагаю, что необходимо обновление подходов к общей торговой политике ЕЭП, направленной не на защиту внутреннего неконкурентоспособного производителя, а на повышение общей конкурентоспособности ЕЭП на мировом рынке как единого субъекта.

Вступление в Единое экономическое пространство. Основу экспорта крупных казахстанских компаний в страны ЕЭП составляют уголь и другие минеральные ресурсы: нефть, газ и пр. Их экспорт в большей мере обусловлен возможностью получения максимального эффекта для наших стран при объективно сложившемся размещении производительных сил. В январе 2012 г. принята "Долгосрочная программа развития угольной промышленности России на период до 2030 года", одним из направлений которой является «стимулирование последовательного замещения экибастузского угля кузнецким углем на тепловых электростанциях Урала и Западной Сибири».

Полагаю, что это положение противоречит принципам ЕЭП и оптимальному экономическому взаимодействию производственных комплексов РФ и РК. На Экибастузском угле работают девять электростанций и промышленных предприятий Казахстана, а также шесть электростанций России.

Между тем, анализ проекта по замещению экибастузского угля непроектным кузнецким, свидетельствует о его объективной неэффективности для РФ.

Из приведенных положений можно сделать следующий вывод. Очевидно, понадобится определенный лаг времени для того, чтобы изменить на всех уровнях управления наших стран сложившиеся стереотипы представлений что есть «выгодно - невыгодно» не с позиции одной страны, а с позиции ЕЭП, как единого субъекта. Полагаю, что для этого необходимо согласование с Евразийской экономической комиссией, как аналогом правительства ЕЭП, ключевых отраслевых и секторальных программ отдельных стран ЕЭП, затрагивающих интересы конкурентоспособности всего ЕЭП.

Безусловно, что подобные проблемы возникают и в других сферах: допуска казахстанского газа к газотранспортным системам РФ; расширения пропускной способности нефтепровода Атырау-Самара.

Взаимная диффузия бизнеса стран ЕЭП. Статистические данные Алматинской ассоциации предпринимателей говорят о том, что средний бизнес из Казахстана на сегодня слабо представлен в РФ и РБ, хотя именно на них, казалось бы, в первую очередь и ориентированы интеграционные договоренности. Они пока не пользуются широко открывшимися возможностями, не могут в полной мере освоить доступные сегменты рынка ЕЭП. Как показывает статистика, российские и белорусские компании более активно пользуются преимуществами отмены таможенных границ. Хотя при вступлении в ТС возлагались очень серьезные надежды на казахстанский рынок продовольствия и переработки сельскохозяйственных продуктов.

С началом действия Таможенного союза все большее число российских компаний, ориентированных на охват рынков центральных регионов России и Сибири, переносит свою производственную и хозяйственную деятельность в Казахстан. В Казахстане зарегистрированы более 5 тысяч российских и совместных российско-казахстанских предприятий в различных отраслях экономики. И есть все основания полагать, что их число будет увеличиваться. В 2011 году на 9% вырос объем транзита товаров из Северо-Западного региона России в Казахстан. Это не вполне логично с точки зрения логистики, хотя часть этих товаров возвращается на российский рынок. Мы попытались выявить причины привлекательности казахстанского рынка для российского бизнеса. Полагаем, что этот процесс определяют следующие факторы:

1) Простота регистрации бизнеса: В рейтинге "Doing Business - 2012" по показателю «Регистрация предприятий» Казахстан занимает 57 место, Россия - 111 место.

2) Справедливый расчет таможенной стоимости с выполнением положений Киотской конвенции по гармонизации и упрощению процедур торговли (Директор «Гильдии ПРОВЭД» Руслан Кисс: «Независимо от того, о какой стоимости продукции вы договорились с продавцом, российская таможня все равно администрирует под свой ценовой показатель. Казахская таможня более ориентирована на соблюдение положений Киотской конвенции по гармонизации и упрощению процедур торговли, и потому такой проблемы нет»).

3) Простота регистрации бизнеса: В рейтинге "Doing Business - 2013" по показателю «Регистрация предприятий» Казахстан занимает 25 место, Россия – 101 место, Беларусь – 9.

4) Более низкие ставки налогов (НДС в РФ – 18%; НДС в РК – 12%, РБ – 20%);

5) Более либеральный бизнес-климат:

- В рейтинге "Doing Business - 2013": РК – 49 место, РФ – 112, РБ – 58.

- Регистрация собственности: РК – 28 место, РФ – 46, РБ – 3.

- Защита инвесторов: РК – 10 место, РФ – 117, РБ – 82.

- Налогообложение: РК – 17 место, РФ – 64, РБ – 129.

Между тем, казахстанский малый и средний бизнес не так активен в рамках ЕЭП. Уверенно чувствовать себя на этих рынках могут только крупные компании. Среднему и малому бизнесу попасть на российский или белорусский рынок крайне сложно. Дело не столько в непривычной системе регламентов, сколько в том, что сама структура потребительских рынков в России отличается от казахстанской.

Серьезной проблемой является процедура повторной сертификации товаров, поставляемых производителями стран ТС на единый рынок, которые не вошли в Единый перечень продукции,

подлежащей обязательной оценке соответствия в рамках ТС с выдачей единых документов. Многие продукты казахстанского экспорта не соответствуют российским подзаконным нормативам, требованиям, стандартам, даже при более высоком их качестве. Эта проблема, безусловно, влияет на темпы роста казахстанского экспорта этих товарных групп. Мясомолочная продукция, колбасы, сыры, алкогольные напитки, кондитерские изделия и даже чай из Казахстана систематически подпадают под различные ограничения, которые либо уже существуют в недрах региональных контрольных органов, либо вводятся региональными подразделениями Россанэпиднадзора.

Безусловно, перечисленные проблемы имеют текущий характер и со временем найдут свое решение.

На следующем этапе интеграционных процессов закономерно переходить к выработке согласованной экономической политики государств-членов ЕЭП по выстраиванию приоритетов долгосрочного развития и специализации стран.

Полагаю, что в качестве таких долгосрочных приоритетов можно принять следующие:

1. Формирование условий для активной модернизации экономик ЕЭП и достижения уровней производительности труда и энергоэффективности не ниже среднемировых.

2. Проведение согласованных отраслевых политик с преодолением ресурсных, инвестиционных и инфраструктурных ограничений ЕЭП в целом.

3. Углубление специализации стран ЕЭП и их регионов в производстве и обеспечении потребностей населения и промышленности Белоруссии, Казахстана и России.

4. Формирование взаимодополняющих единых Балансов продовольственных товаров и энергоносителей и проведение единой политики продовольственной и энергетической безопасности ЕЭП.

5. Повышение качества человеческого капитала и концентрация высококвалифицированных кадров путем проведения активной социальной политики и политики доходов.

Мигранян А.А.,
д.э.н., профессор,
Институт стран СНГ (г. Москва, Россия)

КОНКУРЕНТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ В КОНТЕКСТЕ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Современное состояние белорусской экономики вызывает множество споров по поводу состоятельности избранной Беларусью модели развития. Восторг эффективностью безболезненного перехода от плановой к рыночной экономике Беларуси сменился резкой критикой значительного государственного присутствия в экономике, высокой степени управляемости рыночных процессов и сохранения государственного контроля в денежно-кредитной, производственной, внешнеторговой и социальных сферах экономики. Снижение темпов экономического роста, проблемы, связанные с высоким темпом инфляции и снижением уровня жизни населения, требования девальвации, ускоренной приватизации и либеральных реформ, предусматривающих существенное снижение государственного присутствия в экономике стали доминантами в характеристике экономической системы Беларуси в последние годы.

В наследство от бывшего СССР в 1991 г. Беларусь получила индустриально развитую экономику, в которой темпы роста промышленного производства опережали общесоюзные темпы в 2-3 раза. Индустриальная составляющая в экономике Беларуси была продиктована специализацией и разделением труда в бывшем Союзе. Из-за скудности сырьевых ресурсов, концентрации квалифицированной рабочей силы и близости к рынкам потребления промышленной продукции Беларусь была превращена в сборочный цех СССР. Поэтому разрыв межхозяйственных связей в девяностые после обретения суверенитета стал для республики драматичным: с 1991-2002 гг. темпы роста экономики сохраняли отрицательную динамику по сравнению с базовым 1990 г., в среднем ежегодный спад экономики составлял 10-15% и достиг максимума в 1995 г. – спад уровня ВВП составил 34,8%, промышленной продукции 38,6 % от уровня 1990 г [1].

Экономическая модель Беларуси в этот период была нацелена на следующие задачи:

- Сохранение промышленного потенциала республики, что позволяло решать не только задачу консервации без потерь экономического потенциала, но в большей степени задачу обеспечения социальной стабильности посредством удержания низкого уровня безработицы.

- Восстановление и развитие экспортного потенциала республики, так как внутренний рынок был не в состоянии обеспечить достаточный уровень потребления и соответственно приток капитала для инвестиций в экономический рост. Кроме того, поддержание и расширение экспортных возможностей Беларуси также было необходимо для обеспечения валютных поступлений, без которых невозможны были импортные поставки сырья, используемые в производственном цикле практически всех видов экспортной продукции, т.е. валютные поступления, без которых собственно воспроизводственный процесс в республике обречен.

- Обеспечение достаточно уровня доходов населения, жизненного уровня населения и социальных гарантий, формирующих внутренний рынок потребления, стабильность социальной и политической систем страны.

Решение этих задач было осуществлено посредством усиления государственной системы управления экономикой, что противоречит либеральным течениям в создании и развитии рыночных структур на постсоветском пространстве. Система тотального контроля и директивного планирования в национальной экономике, на которых были основаны экономические реформы в Беларуси, установили достаточно жесткую централизованную иерархию экономических отношений, базирующиеся на вертикальной субординации хозяйственных связей и плановом распределении (перераспределении) финансовых потоков.

Современная экономическая теория допускает высокий уровень государственного присутствия в экономике в условиях кризиса, когда рыночные регуляторы приводят к значительным финансовым, экономическим и социальным потерям, государству приходится компенсировать эти потери за счет собственных ресурсов и смягчающего (защитного) механизма. Однако степень государственного влияния на экономику всегда ограничивается тем форматом, который не заменяет собой рыночное регулирование государственным, а лишь дополняет его, либо способствует сглаживанию дисфункций и всегда имеет временной лимит, достаточный для восстановления (формирования) эффективности рыночного саморегулирования. Но при этом не допускает абсолютную замену рынка государственным присутствием.

Экономическая политика Беларуси в период спада начала девяностых за счет стратегии консервации либеральных рыночных реформ, планового управления финансовыми и товарными потоками сумела предотвратить потери «шоковой терапии» по переходу к рыночной модели экономики и выполнить поставленные задачи по сохранению промышленного потенциала, усилению экспортных позиций и социальному обеспечению населения. В этот период был достигнут перелом отрицательного тренда роста ВВП на ускоренный рост (рис. 1).

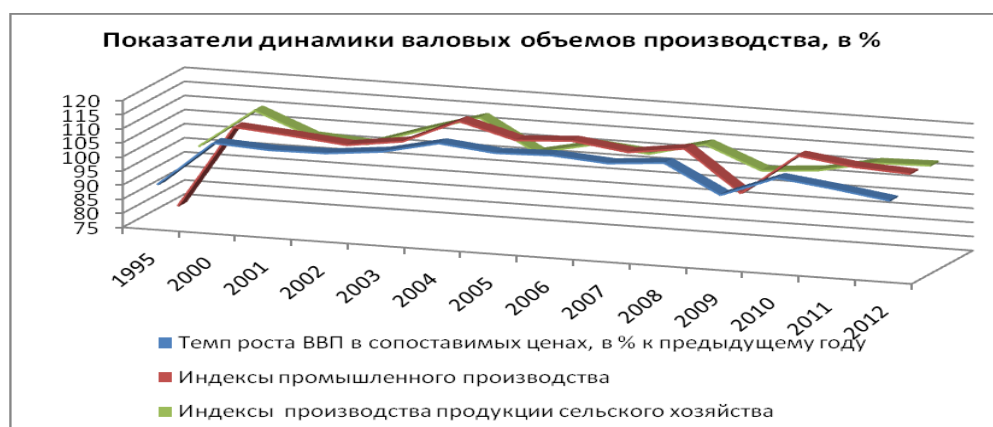


Рис. 1 – Составлено автором по данным Национального статистического комитета РБ

Высокий уровень макропоказателей можно было бы отнести к несомненным конкурентным преимуществам белорусской экономики, если бы не цикличность показателей производства, что свидетельствует: во-первых, о высокой степени зависимости экономики страны от конъюнктуры

внешнего рынка; во-вторых, о неустойчивости трендов роста внутри национальной системы; в-третьих, слабой развитости механизмов конкурентного регулирования национальной экономической системы.

Основные валовые показатели (объем и темпы роста ВВП, рис. 1) белорусской экономики демонстрируют цикличность с периодичностью в два года, когда рост одного периода сопровождается двухгодичным спадом, что совпадает с периодами исполнения государственных программ экономического развития и конъюнктурой внешних рынков. Так темп роста ВВП имеет выраженный, циклический характер, периоды спада и роста которого в полной мере соответствуют тренду запаздывания циклов на период государственного вмешательства, где время сдерживания спада и роста соответствует ограничениям в финансовых ресурсах государства.

Следовательно, экономический рост в основном обеспечивается стимулированием через государственные программы, то есть не обеспечен реальным ростом конкурентного потенциала.

При соотношении темпов роста ВВП и валовых объемов производства в промышленном секторе и сельском хозяйстве прослеживается сохранение указанного тренда цикличности, но с разницей в темпах роста промышленного и сельскохозяйственного производства. Темп роста продукции сельского хозяйства характеризуется более низкими значениями (в среднем на 5-10 пунктов ниже в сравнении с темпом роста ВВП, среднегодовой темп прироста 5%) и сглаженностью циклических спадов, что обусловлено постоянными дотациями государства и политикой субсидирования сельского хозяйства в Беларуси (в среднем ежегодная сумма субсидий на сельское хозяйство в Беларуси составляет 18 % от ВВП, в то время как по соглашениям в рамках ТС и ЕЭП уровень сельскохозяйственных субсидий не должен превышать 10 % от ВВП, те же рекомендации уровня субсидирования отрасли имеют развитые страны). Рост ВВП Беларуси в основном формируется за счет ускоренных темпов роста промышленного производства, и особенности обрабатывающей промышленности – переработка нефти и химическая промышленность (средняя величина ежегодного прироста около 8%, max. - 15,3 % в 2004 г., min. – сокращение на 4 % в 2009 г.), которые обусловлены ростом экспорта, соответственно конъюнктурными колебаниями спроса на внешних рынках, уровнем инфляции и связанной с ней волатильностью курса белорусского рубля.

Проблемы сглаживания циклических спадов преследуют экономику Беларуси из-за искусственной компенсации государством провалов национального рынка и его несовершенства. Накопленные негативные факторы становятся все более неуправляемыми государством и требуют кратного увеличения государственных расходов, что становится все более затруднительным в условиях ухудшения экономической ситуации в республике. По данным за январь-август 2012 г. объем валового внутреннего продукта составил в текущих ценах 304,6 трлн. рублей и увеличился по сравнению с январем-августом 2011 г. в сопоставимых ценах на 2,5%. За последние десять лет текущий год стал первым периодом существенного падения темпов роста ВВП без видимых внешних негативных факторов воздействия, при относительно стабильной ситуации на финансовом и валютном рынках. Замедление темпов роста ВВП может быть обусловлено исчерпанием факторов роста государственно-управляемой системы белорусской экономической модели.

Косвенным подтверждением искусственной природы конкурентных преимуществ белорусской экономики являются диспропорции, имеющиеся между количественными и качественными показателями экономической модели республики. Ускоренный рост валовых объемов производства может быть отнесен к положительным достижениям экономической модели лишь в случае, если он основан и сопровождается ростом качественных параметров экономики: производительности труда, состояния производственных фондов, их фондоотдачи и, конечно же, инвестиционной составляющей экономики.

Состояние рынка труда и уровень безработицы в Беларуси также как и другие показатели характеризуются положительным трендом: уровень занятости населения колеблется с 97,5 % до 99,3 % в периоде с 1995-2011 годами, наблюдается положительное сальдо миграционных потоков в 2000-2009 годы с трендом роста миграционного притока (в 2009 г. миграционный приток составил 12249 чел.), но с ухудшением экономической ситуации темпы прироста миграционного сальдо

стали сокращаться и с 2010 г. по август 2012 г. миграционный приток снижался до 815 чел., пока еще с сохранением положительного сальдо. Данная ситуация является прямым следствием ухудшения социально-экономической ситуации в республике, снижением темпов роста заработной платы населения. Представленное на рисунке 2 соотношение темпов роста заработной платы и производительности труда с 2000 г. свидетельствует о наличии значительных диспропорций в развитии источников экономического роста белорусской экономики. Опережающие темпы роста заработной платы по сравнению с ростом производительности труда обусловлены социальной политикой страны, которая ставила своей первоочередной задачей повышение уровня жизни населения до уровня международных стандартов (доведение величины среднемесячной зарплаты до \$ 500) без привязки данного роста к производительности труда.

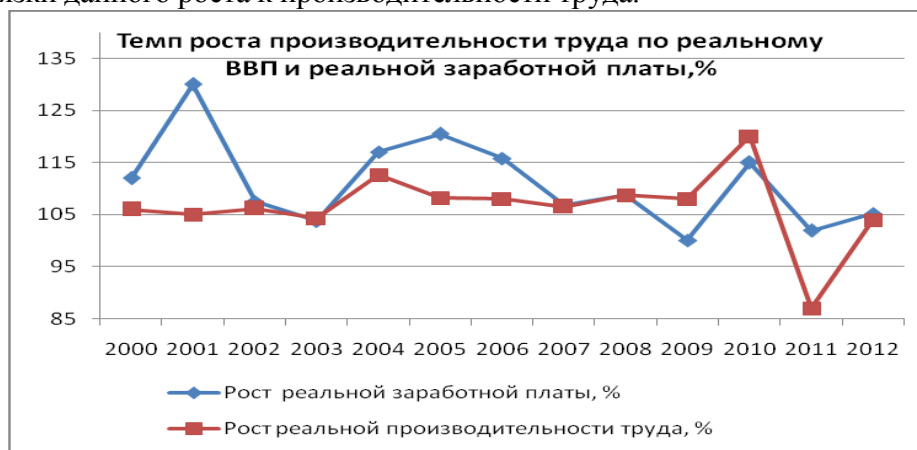


Рис. 2 – Составлено автором по данным Национального статистического комитета РБ

Таким образом, искусственное стимулирование роста доходов населения без привязки к производительности труда, не обеспечивает устойчивой основы конкурентоспособности промышленного сектора. Хотя до определенного предела опережающий рост заработной платы по отношению к производительности труда стимулировал рост внутреннего спроса, избыток которого обусловил экстенсификацию национальной экономики, за счет чего и формировались валовые параметры роста конкурентоспособности Беларуси.

До 2008 г. процесс экстенсификации экономики посредством закачивания дополнительной денежной массы и формирования постоянно растущего платежеспособного потребительского спроса сохранял положительный эффект прироста экономики. Но с 2008 г. после начала кризиса на внешних рынках, когда осложнился сбыт экспортной продукции в условиях повышенной конкуренции, возник дефицит государственных источников компенсации необоснованного роста заработной платы. Процесс усугубился низким уровнем конкурентоспособности белорусской продукции, который в немалой степени базируется на показателях производительности труда. Рост затрат на заработную плату не сопровождающийся соответствующим ростом объемов производства, привел к необоснованному увеличению затрат производства (средняя величина заработной платы увеличилась с \$ 58,8 в 2000 г. до \$413 в 2008 г.). Сокращение темпов роста заработной платы с 2009 г. обусловлено срабатыванием защитного механизма рыночной конкуренции на уровне предприятий, при условии ослабления государственного давления и снижения возможностей государственного финансирования заявленных пределов 500-долларовой заработной платы. Временное вынужденное ослабление государственного контроля привело к усилению действия конкурентного механизма, когда под давлением внешней конкуренции предприятия стали высвобождать финансовые ресурсы и перенаправлять их на инвестирование собственных производств, что подтолкнуло как собственников, так и сотрудников перейти к более конкурентному формату увеличения объемов производства через интенсификацию труда (рост производительности) и роста капиталотдачи (фондоотдачи). Более сильный кризисный спад экономики 2011 г. подтолкнул уже и государство пересмотреть свои целевые установки и механизмы регулирования темпов и источников роста заработной платы. Однако цикличность процессов роста заработной платы и производительности труда сохраняются, причем пиковые

значения роста заработной платы с большей степенью достоверности совпадают с посткризисными циклами экономик страны, что объясняется уровнем обеспечения финансовыми источниками государственных фондов субсидирования социальных обязательств. Цикл роста заработной платы и производительности труда в Беларуси имеет следующий механизм роста: в период экстенсивного расширения объемов экспорта возникает возможность финансового обеспечения ускоренного роста заработной платы, что влечет за собой рост экономической активности населения, но вслед за ростом заработных плат увеличиваются диспропорции в структуре затрат производителей, что отражается на себестоимости и конкурентоспособности продукции, с усилением давления конкурентных факторов внешнего рынка производители невзирая на социальные установки приостанавливают увеличение оплаты труда, перенаправляя финансовые средства на развитие производства, что в свою очередь побуждает работников увеличивать производительность труда. Этот механизм цикличности, безусловно, приводил бы к значительно большим положительным эффектам, если бы не было преобладание государственного сектора и жесткой системы государственного регулирования. Результатом государственного вмешательства в конкурентный и рыночный механизм регулирования становится высокий уровень инфляции. При опережающем росте заработной платы по сравнению с производительностью труда у населения скапливаются избыточные сбережения, не подкрепленные соответствующим уровнем товарного обеспечения, соответственно избыточный спрос, который при малейшем колебании цен и изменении равновесия на финансовом и валютных рынках выбрасывается на рынок, порождая гиперинфляцию. Именно этот процесс наблюдался в 2011 г., то есть рынок, несмотря на все ограничения, старается избавиться от искажающих равновесие факторов и дисфункций.

Рост ВВП в Беларуси сопровождается существенными скачками темпов роста инфляции, пиковые значения которой (более 200% годового роста ИПЦ) приходятся на посткризисные периоды в мировой экономике 2000 г. и 2011 г. Практика регулирования гиперинфляции основана на механизме деноминации белорусского рубля, так как это наиболее действенный инструмент государственной монетарной политики в условиях кредитного и денежного перенасыщения экономики.

Данная тенденция обусловлена спецификой экономической модели Беларуси, которая обеспечивая собственный рост за счет экспортного потенциала, необоснованного роста внутреннего потребления (завышенный уровень оплаты труда по сравнению с производительностью), существенных инвестиционных вливаний на основе системы государственного перераспределения валютных доходов и мягкой кредитно-денежной политики создала эффект перегрева экономики.

При имеющихся дисфункциях рыночных институтов и механизмов, не развитом страховом рынке и постоянном росте социальных затрат, белорусская модель практически исчерпала возможности опережения инфляционного роста, за исключением деноминации, как фактора стимулирования экспорта.

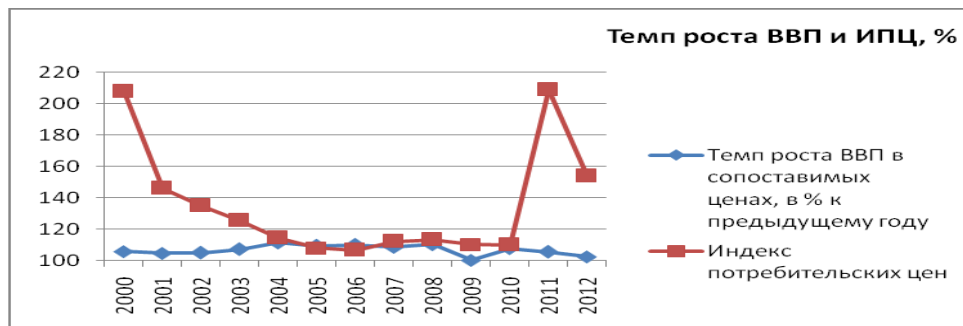


Рис. 3 – Составлено автором по данным Национального статистического комитета РБ

Другой особенностью белорусской экономической модели является запоздалая реакция на внешние эффекты, несмотря на высокую степень зависимости от внешних рынков. Пик инфляционного роста и 2000 и в 2011 годах пришелся на период посткризисного спада спроса на

экспортируемую продукцию Беларуси в странах экспорта, обусловленную падением деловой активности в кризис.

Белорусская экономика достаточно ровно пережила период общего мирового кризиса, так как она в этот период еще была защищена контрактами на экспортные поставки, предшествующего кризису периода, но посткризисный спад спроса на внешних рынках экономика республики уже не в состоянии покрывать за счет государственных резервов и финансирования.

Сокращение государственных финансовых резервов и источников инвестирования государственных программ развития обуславливает рост внешней финансовой зависимости. Динамика иностранных инвестиций в Беларусь (рис. 4) характеризуется постоянным ростом, что могло бы служить критерием конкурентоспособности экономики, ее инвестиционной привлекательности. За период с 2000-2011 годов величина иностранных инвестиций возросла от \$1517,38 млн. до \$18878,56 млн., т.е. выросли в 12,44 раза.

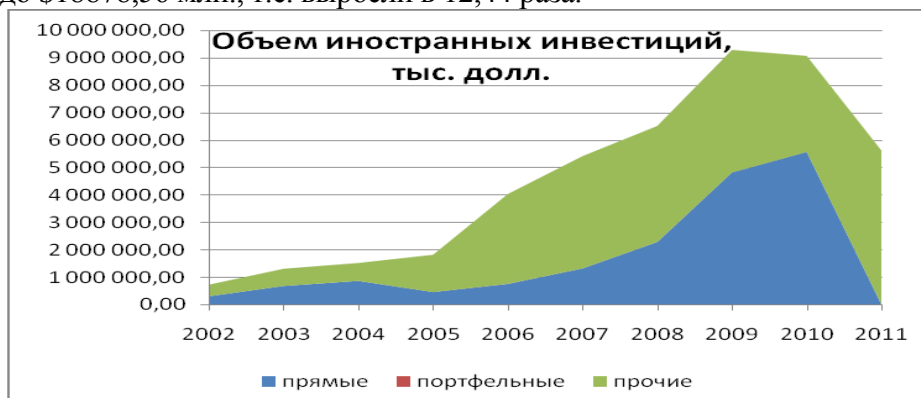


Рис. 4 – Составлено автором по данным Национального статистического комитета РБ

Столь впечатляющий рост обусловлен соответствующим совокупным темпом роста ВВП, и в частности внешнеторгового оборота.

Таким образом, рост валового показателя инвестиций мог бы служить косвенным критерием роста конкурентоспособности белорусской экономики, что подтверждается ростом экспорта готовой продукции.

Структурный срез внешних инвестиций по их видам сохраняет тренд цикличности по соотношению доли прямых (ПИИ) и прочих (кредиты, займы под государственные гарантии) иностранных инвестиций: при кризисных спадах экономики республики наблюдается рост прочих инвестиций, при улучшении экономической ситуации растет доля ПИИ.

Достижением белорусской экономики стало сохранение высокой доли ПИИ (около 70%) после кризиса 2011 г., что свидетельствует о наличии конкурентного потенциала. Незначительная доля портфельных инвестиций (снизилась от 0,08% до 0,01% в общем объеме иностранных инвестиций в 2000-2011 гг.) наоборот является признаком низкой эффективности использования конкурентного потенциала.

Исследование соотношения валового объема иностранных инвестиций и чистых поступлений (изъятий) инвестиций позволяют наглядно представить схемы финансирования в Беларуси.

При сопоставлении этих показателей становится очевидным степень зависимости экономики страны от внешних факторов, т.к. изъятия по иностранным инвестициям поглощают от 90-80 % всех инвестиций, таким образом, обеспечивая поступления лишь от 10-20 % иностранных инвестиций в реальный сектор.

Изъятия покрывают финансовые обязательства по прежним внешним заимствованиям в различной форме, но прежде всего указанные финансовые ресурсы идут на покрытие импортной составляющей по готовой продукции, затраты по финансированию государственных программ модернизации и развития промышленного сектора экономики.

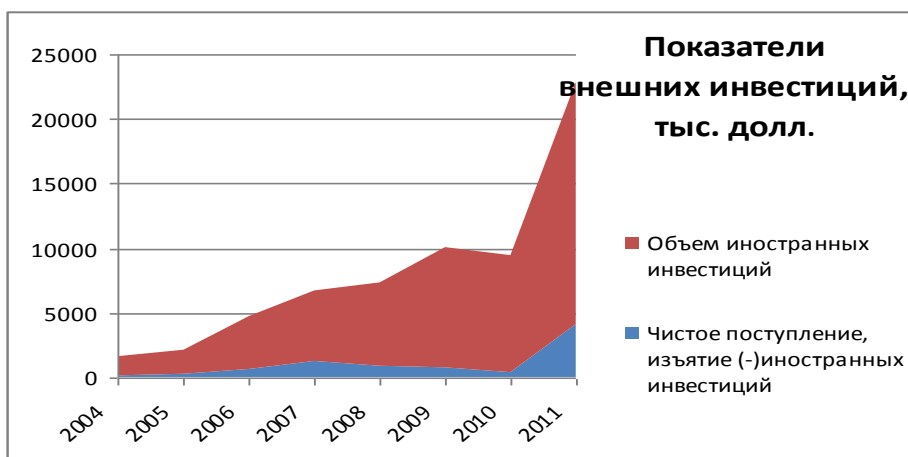


Рис. 5 – Составлено автором по данным Национального статистического комитета РБ

Фактически происходит постоянное наращивание валовых объемов финансовых вливаний на растущую экстенсификацию экономики, что практически опровергает предыдущие выводы о конкурентоспособности экономической модели Беларуси. Указанные тенденции сохраняются и в 2012 г. Прямые иностранные инвестиции на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги) за январь-август 2012 г. составили 956,5 млн. долларов США при прогнозе на 2012 год 3,7 млрд. долларов США [2]. Данный тренд уже вызвал серьезные осложнения в период кризиса 2011 г., так как перегруженность белорусской экономики иностранными кредитами не позволила государственным структурам безболезненно выйти на рынок международных кредитов, что и обусловило дефицит на валютном и финансовом рынках в период кризиса 2011 г. Кредиты на покрытие дефицита инвестиционных ресурсов Беларуси удалось получить лишь от антикризисного фонда ЕврАзЭС. В целом в Беларуси удельный вес иностранных ресурсов в общем объеме инвестиций в основной капитал по-прежнему остается на невысоком уровне, что ограничивает возможности обеспечения устойчивого экономического развития страны в среднесрочной перспективе. Закачивание в экономику больших объемов кредитных средств, которые в основном оборачиваются в торговом капитале и инвестируются в оборотный капитал экспортоориентированных производств усилил эффект перегрева экономики, что привело к валютно-финансовому кризису в 2011 г. В январе-сентябре 2012 г. валовой объем иностранных инвестиций снизился на 22,7% (9,7 млрд. долларов США инвестиций) по сравнению с аналогичным периодом 2011 г., причем кредитная форма инвестиций возросла. Основными инвесторами были субъекты хозяйствования России (41,8% от всех поступивших инвестиций), Соединенного Королевства (28,2%), Кипра (6,9%), Австрии (4,8%). Наибольшие суммы иностранных инвестиций поступили в организации торговли (43% от всех поступивших инвестиций), транспорта (28,5%), промышленности (19,9%) [3]. Приведенные цифры полностью подтверждают предыдущие выводы: правительство Беларуси продолжает бег по замкнутому кругу накачивания экономики кредитными ресурсами, при этом нерешенной остается дилемма снижения инфляции и напряженности на валютном рынке, либо наращивания валовых показателей искусственных точек роста экономики.

Выходом из порочного круга постоянного наращивания заимствований для погашения инвестиционных потребностей возможно лишь при условии качественного изменения механизмов и источников экономического роста республики. В вопросах финансирования и облегчения долгового бремени таким качественным скачком может стать рост капиталотдачи или фондоотдачи, применительно к реальному сектору экономики. По данным экспертов в Беларуси удельный вес устаревших основных фондов (как по признаку морального, так и по физическому износу) колеблется от 40-80 % в зависимости от отрасли, при невысоком удельном весе от общего объема инвестиций, направляемых в основной капитал, рост фондоёмкости продукции отрицательно сказывается на конкурентоспособности экспортируемой продукции. Основная масса инвестиций направляемых в развитие и обновление основного капитала происходит в соответствии с государственными программами модернизации и повышения технологичности и

конкурентоспособности промышленных производств, инвестиции большей части идут на создание новых производственных структур, загруженность которых не превышает 20-40 % от потенциальных мощностей. При этом обновление парка промышленного оборудования уже действующих предприятий происходит крайне медленно и в основном за счет собственных средств. Таким образом, несмотря на высокие показатели коэффициента обновления основных средств от 7 пунктов в 2008 г. до 10,1 в 2011г., эффективность капиталоотдачи от вложенных средств остается низкой, т.к. использование созданных производственных ресурсов остается неэффективным с высокой долей фондоёмкости продукции. Оценка динамики развития уровня фондоотдачи в белорусской экономике (рис. 6) как одного из основных факторов конкурентоспособности экономики также показывает рост этого качественного показателя с 2,5 коп. на 1 рубль вложенный в основные средства в 2000 г. до 6,4 коп. на 1 рубль вложенный в основные средства к октябрю 2012 г. Почти 3-кратный рост можно было бы истолковать как рост технологичности производства продукции, если бы не его крайне низкое значение.

На графике прослеживается свойственная практически для всех показателей экономики цикличность периодов роста и падения показателя фондоотдачи основных фондов Беларуси. Спады величины фондоотдачи соответствуют периодам кризиса белорусской экономики, пиковые значения роста (2008 г, 2012 г.) соответствуют периодам максимизации ценового разрыва по энергоносителям, поставляемым в Беларусь из России. Так в 2008 г., когда цены для всех потребителей достигли пикового значения, Беларусь сохраняла льготный уровень цен на газ и нефтепродукты, за счет чего была получена максимально высокая прибыль по экономике (15254 млрд. руб.) соответственно и величина фондоотдачи 4,8 коп. Затем в 2009 г. при введении экспортных пошлин объем прибыли снизился до 11074 млрд. руб., фондоотдачи до 3,1 коп. С началом функционирования Таможенного союза цены на энергоносители были урегулированы в пользу Беларуси, что обусловило поступательный рост качественных показателей: прибыли и фондоотдачи.



Рис. 6 – Составлено автором по данным Национального статистического комитета РБ

За девять месяцев 2012 г. наблюдался двукратный рост фондоотдачи с 3,5 коп. до 6,4 коп., который произошел за счет кратного роста объемов реэкспорта нефтепродуктов, полученных из российского импорта в Беларусь. Фактически при корреляции внешнего российского фактора рост прибыли и фондоотдачи белорусской экономики минимален, что и является основной причиной кризисных спадов и цикличной нестабильности экономической модели республики.

Учитывая тот факт, что производство экспортной продукции практически полностью осуществляется на основе импортного сырья, комплектующих и средств труда (импортная составляющая в готовой продукции составляет 60-90 %), при сокращении объемов экспорта возникает повышенный спрос на валютные ресурсы, что вызывает резкое падение стоимости белорусского рубля. Таким образом, экспортоориентированная модель экономики Беларуси, поставлена в абсолютную зависимость от состояния внешних товарных рынков и собственного валютного рынка. Проблема усугубляется стимулированием роста платежеспособного спроса и внутреннего потребления, при растущих объемах социальной поддержки и отсутствием возможностей рыночного балансирования экономического равновесия внутри модели из-за практического отсутствия конкурентного механизма.

Превалирование экспорта как основного фактора экономического роста Беларуси требует подробного изучения этой составляющей. Внешнеторговые операции являются основным источником не только роста белорусской экономики, но источником сырьевых ресурсов (в основном импорт из стран СНГ) и технологического и/или технического обеспечения (импорт средств труда, машин оборудования) из стран дальнего зарубежья, что формирует ресурсную базу для функционирования промышленного сектора республики. По данным статистики за весь период с 1991г. по 2011г. Беларусь имела отрицательное торговое сальдо (рис. 7), которое свидетельствует о низкой эффективности как экономической системы в целом, так и экспортоориентированных отраслей.

Если рассматривать белорусскую промышленность как модель «сборочного цеха», которая производит готовую продукцию из сырья, комплектующих и технического парка импортных производителей, то добавленный продукт при экспорте более технологичной, а, следовательно, и более конкурентной продукции производства Беларуси должна существенно превышать стоимость импорта, образуя не только прибыль производителей, но и доходы государства за счет экспорта. Так в случае полной переработки импортных составляющих для последующего экспорта готовой продукции должны быть обеспечены положительное сальдо торгового баланса, текущих операций и рост золотовалютных резервов.



Рис. 7 – Составлено автором по данным Национального статистического комитета РБ

Однако даже в восстановительный период после 2000-х годов уровень импорта устойчиво превышал экспортные операции, причем прослеживалась устойчивая тенденция, при которой отрицательное сальдо торговых операций сохранялось со странами СНГ (особенно с Россией, удельный вес оборота с которой на протяжении всей суверенной практики колеблется в пределах от 90% до 81% в 2011 г., снижение удельного веса торгового оборота в 2010-2011 г. связано с развитием торговых отношений в рамках ТС). Со странами же вне СНГ Беларуси удалось выйти на положительное торговое сальдо с 2000 г. (за исключением кризисного 2010 г. когда потребление в посткризисный период сократилось). Сложившаяся ситуация обусловлена характером товарной структуры экспортно-импортных операций, при которой большая часть экспорта Беларуси формируется за счет фактического реэкспорта минерального продуктов -35,5 % (российской нефти, подвергшейся переработки на НПЗ, нефтепродуктов, растворителей, газа и т.п., которые республика получает по льготным ценам в рамках интеграционных соглашений), калийных удобрений – 21 %, черных и цветных металлов – 6% и лишь 19,7 % за счет экспорта машин и оборудования, транспортных средств, 9,5 % сельхоз продукции.

При этом характерна географическая структура экспорта. Продукция, имеющая большую степень технологической переработки, в основном экспортируется в менее развитые страны СНГ, где рынок традиционно сохраняет межхозяйственные связи периода социалистического районирования. То же касается и экспорта сельхозпродукции, которая не может быть допущена на рынки более развитых европейских стран ввиду высокого уровня их дотирования. А импортируемые сырьевые ресурсы, подвергшиеся незначительной обработке по доле в стоимости (в основном это минеральные продукты и калийные удобрения), направляются в страны вне СНГ. То есть уровень конкурентоспособности продукции более высокой степени переработки недостаточна для позиционирования Беларуси как конкурентоспособной экономики на мировом рынке, следовательно, использование роста объемов экспортных поставок как катализатора

экономического роста не представляется оптимальным с точки зрения обеспечения эффективности экономической модели страны. Технология экстенсификации экспортных поставок как базы развития в полной мере показала свою обреченность, подтвердив это двумя кризисными провалами и постоянным использованием девальвации как единственного действенного инструмента обеспечения роста экспорта. Все выводы в более выраженном формате были подтверждены статистикой внешнеторговых операций восьми месяцев 2012 г.

Таким образом, экстенсивный рост экспорта Беларуси, являющийся основным источником валютных средств, расходуемых на покрытие импорта, поддержание промышленного производства и снижения инфляции, практически исчерпал себя в качестве источника экономического роста и конкурентоспособности, по крайней мере, при сохранении действующей товарной и географической структуры поставок. Экономика Беларуси стала жертвой собственного ускоренного наращивания валовых объемов и темпов роста, обусловленного высоким уровнем государственного субсидирования экспортоориентированных отраслей, высокого уровня социальных дотаций населения и капитальных инвестиций, направленных на восстановление изношенных основных фондов промышленности и поддержания финансовой устойчивости предприятий экспортоориентированных отраслей. Причинами кризиса 2011 г. в Беларуси стали:

Сокращение экспорта и рост импорта вследствие изменения мировой конъюнктуры потребления и цен на основные продукты (в основном энергоносители и сырье).

Изменение конъюнктуры рынка России как основного торгового партнера из-за последствий кризиса, влияния развития ТС и теперь уже новой угрозой может стать членство РФ в ВТО, что создаст дополнительную конкуренцию белорусскому экспорту.

Низкая конкурентоспособность и технологичность белорусских товаров на мировом рынке сужает географию экспорта в рамках стран СНГ и стран с менее конкурентоспособной экономикой.

Высокий уровень социальных трансфертов, обусловленных спецификой социально-ориентированной модели (государственные гарантии роста уровня жизни, доходов, высокий уровень социального обеспечения в области образования, медицины и т.п.). Социально-ориентированная политика позволила снизить уровень бедности - с 47% в 1999 году до 5% в 2010 году.

Опережающий рост уровня доходов населения по сравнению с темпами роста производительности в экономике обеспечил ускоренный рост денежных накоплений населения, не инвестируемых в экономику, внутреннего потребления и высокую волатильность валютного рынка.

Низкая ликвидность банков, доступность кредитных ресурсов на внутреннем рынке и отсутствие собственных источников их покрытия, привели к дефициту финансовых средств и абсолютной зависимости Беларуси от внешних источников финансирования.

Экстенсификации экономики, чрезмерный кредитный подогрев и покрытие убытков неэффективных производств привели к исчерпанию конкурентных факторов экономического роста.

Всеобщая политика субсидирования государством хозяйствующих субъектов ради сохранения рабочих мест – в 2010 г. более 60 % всех кредитных вливаний осуществлялось в рамках государственных программ, в стыке с политикой «социальных контрактов» стимулировался рост внутреннего спроса как фактора экстенсивного роста экономики.

Политика использования «ценовых преимуществ» на энергоносители и фактический перенос покрытия ценовой конкурентоспособности белорусской продукции на госбюджет РФ за счет льготных цен на энергоносители, поставляемых (скрытый объем российского субсидирования белорусской экономики ежегодно в течение 2001-2010 годов превышал 13 % ВВП, т.е. объемы российских субсидий, предоставленные белорусской экономике в форме ценовой дотации на энергоносители были примерно в 1,5 раза выше достигнутых среднегодовых темпов экономического роста в Беларуси 8% [4].

Рост отрицательного сальдо счета текущих операций в платежном балансе базировался на увеличении объемов эмиссионного кредитования (рис. 8).

Результатом совокупного влияния перечисленных факторов стал экономический кризис, вызванный обеспечением роста экономики за счет внешних источников, что обусловило уязвимость Беларуси от изменения мировой и региональной рыночной конъюнктуры, и за счет чрезмерно мягкой макроэкономической, финансово-кредитной политики и политики активной государственной поддержки экономики. Именно противоречия между применяемыми мерами государственного стимулирования роста экономической модели Беларуси и целями формирования конкурентоспособной экспортноориентированной экономики спровоцировали хроническое несоответствие векторов динамики основных макроэкономических показателей, как например соотношение положительного роста ВВП и отрицательного сальдо по уровню счета текущих операций к ВВП (рис. 8).

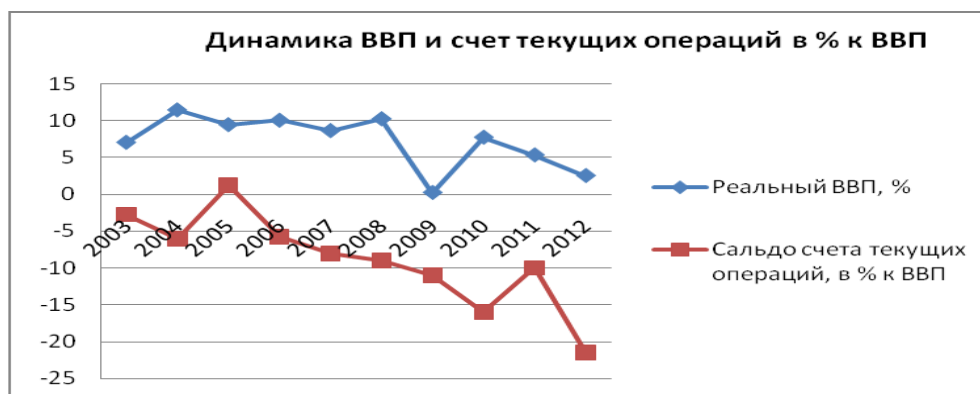


Рис. 8 – Составлено автором по данным Национального статистического комитета РБ

Ведь по логике развития экспортноориентированной экономической модели при росте экспорта (ВВП) должен наблюдаться адекватный рост счета текущих операций, и соответственно сальдо платежного баланса. Но в белорусской модели эффект роста нивелируется изъятиями из экономики, необходимыми для погашения импорта и растущих государственных расходов, в том числе и на социальные трансферты. Подобные искажения обусловили рост в потребности в валютных средствах, как со стороны субъектов рынка, так и со стороны населения. Результатом стало многократное падение стоимости национальной валюты в 2011 г. с 3100 рублей в июне до 8450 рублей за доллар США, также реальная заработная плата по Беларуси на конец сентября 2012 г. оценивается в пределах 312-330 \$, что еще больше отдаляет от поставленной цели 500\$. Практическое трехкратное падение стоимости национальной валюты произошло по следующим причинам: дефицита валютных средств у импортеров и населения, многократно возросшего спроса населения на иностранную валюту и валютные ограничения, вводимые государством, обусловили ажиотажный рост спроса на товары народного потребления, гиперинфляцию, множественность установления валютных курсов стимулировала рост инфляции, т.к. производители закладывали в цены опережающую величину инфляции и роста валютного курса доллара.

Таким образом, ситуация на национальном финансовом рынке Беларуси остается крайне напряженной, так как рост курса иностранных валют по отношению к национальной, рост инфляции, дефицит кредитных средств у государства лишают руководство республики возможности продолжать испытанную практику стимулирования экономического роста через кредитную накачку и рост доходов населения. Этот факт сводит к минимуму привычные конкурентные преимущества управляемости экономики через систему государственного контроля и директивного планирования государственного сектора. Именно степень государственного присутствия в экономике определяет степень развития рыночных отношений и институтов, способных саморегулироваться через механизм конкуренции. В случае с Беларусью степень государственного присутствия максимальна как привилегированного хозяйствующего субъекта национальной экономики и абсолютна как макрорегулятора, который полностью контролирует ресурсную базу и инфраструктуру страны, финансовые потоки и инвестиции, и т.п. Поэтому, предъявляемые требования, а точнее механизм их осуществления на сегодня являются самым

актуальным вопросом, т.к. без структурной реконструкции экономической модели Беларуси невозможно решение ее проблем.

Литература

1. А.П. Смольский. Издержки экономического развития Беларуси.
2. Указ Президента Республики Беларусь от 23 декабря 2011 г. № 590.
3. Отчет по социально-экономическому положению РБ в январе-сентябре 2012 г. По URL: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/finvestment.php>.
4. Данным отчета ВБ. По URL: <http://nl.by/news/2012/07/10/360700.html>.

Шрубенко А.Г.,

д.э.н., профессор,

Академия управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

ЕДИНОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ПРОСТРАНСТВУ – ИННОВАЦИОННО-СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Докладывая о некоторых полученных автором результатах исследований феномена интеграции, отметим вначале, что под ней предлагается понимать вид человеческой деятельности, реализуемой посредством совокупности мероприятий (действий и выбора возможных альтернатив), направленных на а) объединение в единое целое частей (приведение в систему); б) усовершенствование объектов материальной действительности с обусловленными целью, формами и способами преодоления проблем, вовлекаемых в сферу коллективных решений, в том числе и в первую очередь в сфере экономики.

Известно, что понятие «единое экономическое пространство» (ЕЭП) рассматривается и как территория, на которой существует определенная система экономических отношений, и в контексте международной экономической организации. Хотя вопрос здесь, скорее, в содержании, эффективности деятельности, реализуемой совместной политике развития, четкой координации экономических процессов, совпадении (в идеале) целей «государства-власти» и «государства-общества».

К слову, самая специфическая, можно сказать, высшая форма интеграции – Европейский Союз (ЕС): национальные государства отказались от части своей суверенности ради совместного сотрудничества, что востребовало и политическую культуру нового типа. Одновременно предпринималась попытка создать когерентную концепцию управления (правила, процессы и поведение), нацеленную на приближение национальных экономик к желаемому идеалу (наивысший в мире уровень производительности труда и соответствующий ему уровень жизни населения и те общественные отношения, которые материализуются при указанных достижениях). Интеграция в данном случае опирается на систему абсолютных, обязательных для всех ценностей и является результатом, образно говоря, сотрудничающих друг с другом «пространств». При этом допускаются изменения макроэкономического положения. Но эти изменения должны осуществляться согласно заранее установленной формуле.

По мнению экспертов, ЕС, прошедший несколько стадий зрелости, остается сложной системой противоречивых структур власти и осуществления в нем собственных интересов отдельных европейских стран.

Вообще, что касается природы интеграционных отношений между странами, стремящимися сблизить свои экономики в единую систему мирохозяйственных связей, то как показал анализ, для них характерны сложность и дифференциация, комплексность и взаимозависимость, адаптивность и разнообразие, взаимопроникновение и свобода, рациональность и конкуренция, длительный временной «горизонт». Позитивный эффект от интеграции возникает, когда уровни экономического и технологического развития стран достаточно близки.

Теперь, собственно, о формировании ЕЭП Беларуси, России и Казахстана (совокупный ВВП трех стран ЕЭП составляет почти 2 трлн. долл., промышленный потенциал оценивается в 600 млрд. долл., объем выпуска продукции сельского хозяйства – порядка 112 млрд. долл., а общий потребительский рынок – более 165 млн. человек) со свойственными ему целевыми установками и

средствами реализации с учетом запросов и устремлений суверенных и равноправных государств, развивающихся по инновационному сценарию при условии обеспечения политической стабильности и укрепления институтов гражданского общества.

Основные принципы функционирования ориентированной в будущее интеграционной группы в формате «тройки» (выделим базисные в методологическом плане): – развитие, прагматизм, доверие, учитывающие помимо экономических потенциалов стран интеллектуальное богатство, национальные, исторические традиции, менталитет населения, его культуру, самобытность, уникальность (инициативность, коллективная воля, общественная энергия); обеспечение свободы перемещения товаров, услуг, финансового и человеческого капитала через границы государств-участников ЕЭП; открытость для присоединения других государств; стремление к созданию равных условий для субъектов хозяйствования, введению единых стандартов; возможность развития свободной конкуренции и усиления инновационной активности на общем пространстве; соблюдение норм международного права; поступательное движение к сближению стран с планомерным ускорением с учетом роста вертикальных и горизонтальных формальных и неформальных сетей.

Все перечисленное, разумеется, требует понимания сущностной компоненты интеграции, анализа ключевых устойчивых трендов и ограничений, «государственности», продуманной, научно обоснованной, долгосрочной, лишенной идеологического догматизма экономической политики, унификации ее основ, справедливых распределений, стремления к минимизации затрат для осуществления целей ЕЭП, готовности субъектов интеграции на соответствующие компромиссы по отношению друг к другу. Ведь в глобализирующемся мире – очевидно – нет иного способа выжить кроме единства и высокопроизводительного труда, преодоления коррупции. В особенности, выстраивания тесных человеческих и хозяйственных связей между независимыми государствами на рыночной основе, достижения безопасности, максимальной отдачи от каждого члена сообщества, что и показывает мировая практика.

В этом смысле, пожалуй, самое важное: повышение внимания к человеческому фактору – выбор приоритета Человека в качестве объединяющей идеи – признаваемого как высшую ценность. Полноценная социализация человеческой личности. Всестороннее развитие каждого индивидуума. С экономической точки зрения, главенство его роли как единственного источника и собственника человеческого капитала, могущего послужить интегрирующим базисом. С данным институциональным аспектом, понятное дело, связывается многое. В частности, успешность выполнения интеграционных обязательств.

Для эффективности ЕЭП особенно важны ментальная предпосылка, оптимальность иерархичности, изменение методов государственного регулирования (достижение их сходства или сопоставимости), предпринимательство, преобладание активных сторонников интеграции над безучастными, управленческая подготовленность к модернизации, программно-прогнозному обоснованию ее количественных и качественных характеристик, инновационному поведению, саморазвитию, моделированию, организационно-управленческому проектированию, регулированию жизнедеятельности и получению нужного результата, характер функционирования демократических институтов.

Нельзя сбрасывать со счетов, что инновационное развитие экономической системы становится причинным фактором модернизации, которая приводит к качественно новому состоянию системы, являющемуся результатом всеобщего (если речь идет о системе) инвестиционно-инновационного процесса. Также имеет смысл учитывать феномен «инновационного сопротивления», представляющий собой селективный механизм, поддерживающий, с одной стороны, состояние устойчивости системы с разнообразными и неодинаковыми по динамике элементами, и сохранение социальной стабильности, с другой стороны, позитивные изменения.

Далее возникает вопрос о главных координатах (стратегических объектах) модернизационных изменений в ЕЭП, о тех частях, которые во взаимосвязи составляют его основную (инновационно-созидательную) структуру, формирующую тип экономической системы,

учитывая при этом фактор преемственности, инерционности. Исключительно важно содержательно определить инструменты управления реализацией целей ЕЭП.

Для уточнения перспектив развития интегрированной инновационной системы целесообразно использовать матричный подход в рамках кластерного анализа к исследованию инновационной системы, составление национальных инновационных матриц, разработку систем мониторинга изменения параметров инновационной траектории интеграции с релевантными индикаторами «инновационности».

Как легко убедиться, в рамках ЕЭП формируется, в сущности, новая региональная экономическая система, ключевыми компонентами которой должны быть «доминирующая инновационность экономических отношений» и «консолидация». Следовательно, возникает объективная необходимость масштабных радикальных нововведений и технологий с учетом мирового опыта применения позитивных идей и практики инновационного управления (характеризуется высокой наукоемкостью) и развития экономики на основе инновационной стратегии роста. Ведь в условиях конкуренции каждая организация обязана заниматься инновационной деятельностью. Считается, что рост конкуренции на 1 % означает прирост инновационной деятельности на 3%. Конкуренция – локомотив инноваций, прежде всего, технологического обновления. В развитых странах доля инновационной продукции в ВВП достигает 30-40 %.

На взгляд автора, в основу проектирования и построения упомянутой новой системы следует положить оптимизационную модель экономического взаимодействия инновационного типа. По большому счету, ставка должна быть сделана на создание инновационно-синергетического инструментария (системы средств, методов, способов, мер и т.п.) для эффективного управления коллективной воспроизводственной деятельностью ЕЭП, при которой результаты опережают затраты – это экономический аспект. Он преобладает. Однако, гуманитарный также имеет существенное значение.

Предлагаемый к разработке новый управленческий инструментарий, учитывающий и свойства ЕЭП, и социальный контекст, и разные позиции, и неодинаковую психологическую реакцию управленческой элиты и социальных групп, и активизирующий использование их внутреннего потенциала, что особенно важно, позволит 1) инициировать развитие интеллектуального управления, обеспечивающего снижение уровня неопределенности и риска; 2) компенсировать слабую совместимость различных систем управления, а также неохваченные области управления в случае недостаточного профессионального управления (формального); 3) обеспечить интегральное взаимодействие, большую возможность самореализации и саморазвития, повышение инновационной активности для качественного обновления факторов и результатов общественного производства и институциональных условий; 4) сократить разрыв между регулированием на макроэкономическом уровне и функционированием субъектов хозяйствования – на микроуровне; 5) получить такой итог взаимодействия в процессе достижения заявленных целей объединения, который превысит сумму результатов отдельных субъектов ЕЭП.

Качество, экономические интересы, инновации, инвестиции в человеческий капитал, кооперация, сотрудничество, согласие, волевой почин и взаимодополнение творческих способностей и компетенций управляющих и управляемых, находящихся на разных уровнях управления, становятся ключевыми элементами механизма взаимодействия внутри ЕЭП, которые для развертывания новых возможностей должны функционировать императивно и быть неразрывными с ответственностью.

Профессиональное управляющее воздействие при инновационно-синергетическом подходе, утрачивая административные черты, направлено на сознание, поведение и деятельность людей в направлении определенных макроэкономических показателей и не сводимо к традиционному менеджменту (таким его методам как управление по целям, по результатам, по отклонениям, ситуационное управление, характерным кибернетическому подходу). При этом, конечно же, усиливается мотивационно-стимулирующее начало экономического характера и его «встроенность» в так называемый «мягкий» стиль управления (субъект-субъектные отношения с

упором на взаимодействие, кооперирование и специализацию функций, организационное интегрирование, самоуправляемость).

Вместе с тем необходима разработка мировоззренческих и методологических оснований инновационной управленческой деятельности, ориентированной на интеграционные процессы и отражающей «дух» ЕЭП, соответствующий целям инновационного развития экономики, решению извечной дилеммы между «хотеть» и «мочь». Имеется в виду обеспечение непрерывного сбалансированного роста национальных экономик, стабильность инновационного качественного экономического развития, ускорение повышения жизненного уровня населения.

В перспективе видится серьезный поворот и к политической интеграции. Данный посыл проистекает из органичного взаимодействия экономики и политики, благодаря которому экономические потребности осознаются и реализуются в политической сфере и политическими средствами. Стоит задуматься и над тем, что политическая и экономическая модернизация находятся в определенном соответствии друг с другом. Но их соотношение весьма индивидуально и отражает конкретные особенности осуществляющих ее стран. Как правило, между политической и экономической модернизацией существует временной лаг.

Практическое значение инновационно-синергетического инструментария может проявляться в а) конкретном пересмотре управленческого представления о ЕЭП, инноватизации его организационно-управленческого потенциала, поведении экономических агентов; б) поддержании баланса страновых интересов, внутренних и внешних взаимодействий по ключевым направлениям интеграции, в первую очередь инновационным; в) оптимальном сочетании регулирующей роли государства с рыночным саморегулированием для экономической динамики; г) способности аккумулировать и откликаться на происходящие инновационные изменения в технологиях, в организации и управлении при условии их конкурентных преимуществ; д) развитии инновационной структуры, формировании инновационной культуры (интеллектуализации функций и механизмов реализации целей ЕЭП); е) согласовании темпов модернизации с учетом ее многовариантного характера; ж) деблокировании институциональных барьеров на пути интеграционных принципов; з) получении комплексных оценок макроэкономических эффектов вхождения в ЕЭП.

Обратим внимание: для оптимизации строительства экономического альянса Беларуси, России и Казахстана ради достижения общих значимых целей объективно необходим поиск ответов на следующие, по нашему мнению, актуальные теоретико-методологические и практические вопросы. Их множество. И от них, по меньшей мере, зависит и видение того, как интеграционные отношения будут развиваться в будущем, и то, как существенно интенсифицировать реальный интеграционный процесс с учетом инновационно-синергетических тенденций.

Итак, каким должно быть соотношение экономического, технологического, социального и политического содержания интеграции в самом подходе к ней (что представляет особый интерес)? Произойдет ли смена парадигмы экономического патриотизма в случае несоответствия между материальными ожиданиями и осуществляемыми изменениями?

Какой проектируется система стратегического управления интегрированной экономикой (наднациональные органы, общее техноинформационное и управленческое пространство, общий хозяйственный механизм в рамках единой организации, единая специализированная система обмена информацией, единая валюта и единый эмиссионный центр, единое законодательство), имеющая важнейшее значение для эффективного функционирования ЕЭП?

Какова будет архитектура справедливости в ЕЭП (вообще, система ценностей, формы и способы распределения доходов)? Как будет решаться проблема собственности, включая интеллектуальную?

Возможно ли реально преодолеть монокультурную специализацию и экономическую неоднородность стран в условиях формирующегося единого рынка? Получит ли рост «средний класс»? Каким образом планируется формировать новые центры компетенций в ЕЭП?

Как будет осуществляться модернизация национальных экономик; налоговой, финансовой, банковской, административно-правовой структур в связи со вступлением России в ВТО? Данный

факт, помимо прочего, означает, что иностранные товары будут беспрепятственно попадать на белорусский и казахстанский внутренние рынки. Более того, Беларусь и Казахстан пока не получили никаких преимуществ для своего экспорта в страны ВТО. Правомерны в связи с этим уточнения: каким образом будет обеспечиваться экономическая безопасность указанных стран и за счет чего будут снижаться зависимость от внешнеэкономической динамики, транзакционные издержки ведения бизнеса?

Как будет меняться идеология, заложенная в модель ЕЭП? В чем проблематичность, уязвимость, слабые стороны интеграционного взаимодействия, возможные риски и угрозы наступления негативных последствий в случае потери факторов управляемости развитием?

Несмотря на определенные различия в подходах к интеграции, стратегическое партнерство и взаимовыгодное сотрудничество в ЕЭП не должно исключать возможность самостоятельного развития с сохранением территориальных параметров и внутривосточного разнообразия, формирования эффективных институтов инновационного развития.

И еще. Для разных стран могут не совпадать как периоды доминирования какого-либо технологического уклада, так и промежуточные периоды. В реальных экономических условиях наблюдается многоукладность (наличие элементов нескольких технологических укладов одновременно). Один из укладов может доминировать, он не способен полностью вытеснить элементы других укладов.

Проблема состоит и в том, что скорость развития экономики приобрела такую величину, что наука не успевает оценивать как саму эту скорость, так и изменение закономерностей, с ней связанных. По идее, указанное обстоятельство актуализирует разработку прогнозно-аналитического комплекса, включающего в свой состав межотраслевые макроэкономические модели экономик Беларуси, России и Казахстана, а также торговой модели, формирующей потоки экспорта и импорта анализируемых стран в торговле между собой и с внешним миром. Использование результатов компаративного анализа позволит повысить эффективность интеграционной политики, определить детерминанты инновационной деятельности, оптимизировать экономическую среду.

Наращивание инновационного потенциала стран-участниц ЕЭП требует инвестиций и новых технологий, детерминирующих структурные сдвиги в экономике и, возможность, как подтверждает мировая практика, развития международной производственно-технологической и научно-технической кооперации, приоритетного развития наукоемких отраслей с высокой долей затрат на научно-исследовательские разработки и государства, и бизнеса (на основе государственно-частного партнерства).

Государство должно инициировать и вкладывать ресурсы в стартовое освоение базисных инноваций с участием бизнеса. Затем бизнес берет на себя распространение новых поколений техники на основе улучшающих инноваций – с участием государства. Необходимо обеспечить полноценное бюджетирование совместных стратегических инновационных проектов, планов и программ, активно использовать в этих целях механизмы преференциальных поддержек.

Обозначенное вызывает необходимость не только изучать, обобщать и обсуждать проблемы, но находить их решения, вносить, таким образом, коррективы в стратегию экономической интеграции. Именно поэтому так важны понимание и расширение «коридора возможностей» ЕЭП, высокая степень соответствия действий и развития, инновационные инициативы, усиление координации ученых и практиков в научно-исследовательском поиске, его свобода и свобода производства, распространение и освоение современных научных знаний, инновационно-синергетического инструментарий управления.

В завершение. Все более востребованы лучшие и самые квалифицированные кадры аналитиков, экспертов, обладающие специальными компетенциями в сфере интеграции. Нужны яркие личности инновационных интеграторов – новых управляющих, способных строить эффективные коммуникации на основе принципиально иных взглядов на развитие экономики, гармонизацию отношений с внутренней и внешней средой.

Необходима «инновационная настройка» системы управленческого образования, сертификация его качества. Оно должно соответствовать требованиям интеграции Беларуси, России и Казахстана и целям «прорывного» инновационного развития экономики.

Достижение новых образовательных результатов предполагает сформированность способности и готовности кадров к самообучению, поддержанию в течение всей жизни, в ходе непрерывного образования, высокого качества своего человеческого капитала. Отсюда актуальность 1) разработки предложений по проведению Международной общественно-профессиональной аккредитации образовательных программ в области экономики и управления; интеграции; 2) обеспечения системы управленческой подготовки глобально конкурентными профессорско-преподавательскими кадрами (в том числе, приведение уровня оплаты и условий их труда к международным стандартам).

Вардомский Л.Б.,

д.э.н., профессор,

руководитель Центра постсоветских исследований
Института экономики РАН (г. Москва, Россия)

ЕВРАЗИЙСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время все страны СНГ стоят перед необходимостью модернизации экономики, испытывая при этом дефицит финансовых и интеллектуальных ресурсов для ее осуществления. Под экономической модернизацией нами понимаются качественные изменения в хозяйстве на основе внедрения новых технологий производства и управления, приводящие к повышению эффективности экономики страны, ее конкурентоспособности на внутреннем и мировом рынках, устойчивости к внутренним и внешним шокам. Согласно национальным программам модернизации, этого можно достичь за счет перехода к инновационной модели развития и новой диверсификации экономики.

Характер модернизации национальной экономики неразрывно связан с ее инновационным потенциалом, способностью общества, бизнеса и власти воспринимать, создавать и распространять нововведения, повышающие конкурентоспособность страны. Вклад новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании и организации производства, в прирост ВВП развитых стран, по оценкам экспертов, составляет 70–85 % [1].

Принятые документы и созданные институты национальных инновационных систем (НИС) стран СНГ пока не дали заметных результатов в построении «экономики знаний». Крупные изобретения глобального значения с потенциалом изменения существующего технологического уклада (radical innovation) сегодня являются редкостью. НИС недостаточно увязаны с потребностями реального сектора экономики. Они не могут обеспечить решение задачи новой диверсификации экономики.

Причины слабости НИС обусловлены рядом факторов: 1) неблагоприятной инновационной средой: в ходе рыночной и геополитической трансформации страны Содружества понесли большие потери в человеческом капитале в связи с упрощением производства, социальным расслоением, падением уровня образования; 2) структурными проблемами: сырьевая специализация экономики, преобладание в ней ранних технологических укладов, утрата части нематериальных активов; 3) институциональными причинами: недостаточное развитие конкурентной среды, ограниченные потребности национальных компаний в отечественных инновационных продуктах, слабое развитие инфраструктуры инноваций, ограниченная законодательная поддержка, высокие риски инновационной деятельности при ограниченных финансовых ресурсах, бюрократизация управления.

В связи с этим крайне важно привлечение инновационных решений из-за рубежа в разных формах, внедрение которых может позволить существенным образом ускорить переход экономики к инновационному развитию. Они выражаются в: 1) широком включении национальной науки в глобальные инновационные сети: экспорт мозгов, научный аутсорсинг, продажа лицензий и

авторских прав; 2) ориентации национального бизнеса на импорт инноваций, приобретение инновационных активов за рубежом; 3) привлечении иностранных технологий в страну путем продажи активов национальных компаний или прямых иностранных инвестиций.

Впрочем, сегодня ни одна страна мира не может реализовать весь инновационный цикл (от идеи до массового производства) в той или иной сфере экономики на основе исключительно национальных ресурсов. НИС в современных условиях неизбежно интернационализируются, поскольку процессы разработки и применения инноваций по своему характеру интернациональны и не могут быть ограничены национальными рамками.

Ориентация на сотрудничество, прежде всего, с высокоразвитыми странами при модернизации экономики в государствах Содружества, являясь, очевидно, неизбежной на нынешнем этапе, в долгосрочной перспективе может привести к закреплению их подчиненного положения в мировом хозяйстве, обрекая на технологическую зависимость от высокоразвитых государств. Модернизация в этом случае неизбежно останется адаптивной, т.е. основанной на внедрении заимствованных нововведений, а имеющиеся у России и некоторых других стран СНГ (прежде всего у Украины и Беларуси) потенциальные возможности проведения модернизации по креативному типу, когда разработанные и внедренные в стране инновации получают признание и начинают распространяться по миру, принося ей определенный рентный доход [1], не будут реализованы [2]. При нынешнем состоянии конкурентоспособности экономик членство в ВТО стран Содружества, безусловно, сужает возможности модернизации по креативной модели. Но от наращивания инновационных связей с миром ни в коем случае не должен пострадать ни НИС, ни технологическая безопасность страны в целом.

В этой связи возникает вопрос о взаимосвязи модернизации экономики и интеграции в рамках евразийских проектов. Мировой опыт свидетельствует о прямой связи процессов модернизации и интеграции. В ходе модернизации создаются новые продукты, производства, внедряются современные технологии, а через новые более широкие рынки укрепляется основа дальнейшего сплочения стран-участниц. Иными словами, вступление на путь технологической и структурной модернизации требует установления более тесных связей со странами-партнерами, а более тесные связи расширяют ресурсную базу модернизации.

В то же время эта логическая формула по разному предстает в интеграции стран находящихся на разном уровне технологического развития. Но в любом случае для взаимопроникновения процессов интеграции и модернизации нужны соответствующие институты.

Новые интеграционные проекты в виде реализуемых ЕЭП в составе Беларуси, Казахстана и России и ЗСТ в составе Армении, Беларуси, Казахстана, Молдовы, России и Украины (страны, осуществившие все процедуры по участию в Договоре о ЗСТ) имеют многосторонний характер и построены на принципах ВТО. Формирование межгосударственных механизмов в рамках ЗСТ и наднациональных в рамках ЕЭП создают условия для более полного учета интересов стран-участниц и более эффективны в плане распространения «лучших практик», внедрения «открытых» инноваций (использование компаниями наряду с собственными также и заимствованных у партнеров инновационных идей). Их внедрение влечет за собой обновление национальных институтов в экономике и социальной сфере. В ЕЭП через Евразийскую экономическую комиссию (ЕАЭК) возможна координация национальных программ модернизации.

Однако наличие институтов глубокой интеграции при слабости НИС не позволит достичь высокой степени производственно-технологической связанности экономик стран-участниц. Формирование региональных торгово-экономических блоков непосредственно не обеспечивает устойчивых темпов развития стран-участниц, прогрессивных изменений в их экономике и быстрого наращивания взаимных торговых связей. Но она создает для этого предпосылки в виде расширенного рыночного пространства, возрастания конкуренции компаний и национальных юрисдикций, повышения инновационной активности субъектов объединенного рынка и эффективности использования имеющихся ресурсов, расширения потребительского выбора, более свободного обмена знаниями [3].

За три года действия ТС ничего особенного в структурах взаимной торговли стран-участниц не произошло. После существенного роста взаимной торговли в рамках ТС в 2011 г., в 2012 г.

темпы роста взаимной торговли по данным ЕАЭК составили 8,7% [4]. По данным ФТС РФ в 2012 объем торговли с РБ сократился на 9,4% (на 2% - экспорт и 22,1% - импорт), а с РК вырос на 8,5% (на - 3,3% экспорт и 19,6% - импорт) [5]. В структуре взаимного товарооборота около 2/5 приходится на минеральные продукты и 1/5 на машинотехническую продукцию. Доля внутриотраслевой торговли у всех стран СНГ невелика, самая высокая у России в 2009 г. – 25% и в нулевые годы имела тенденцию к снижению [6].

Нельзя рассчитывать на то, что создаваемые свободы трансграничного движения факторов производства сами по себе обеспечат качественные изменения в экономиках стран-участниц и наращивание взаимных связей. Для таких изменений, позволяющих эффективно использовать институциональные возможности ЕЭП и ЗСТ, необходимы крупные инвестиции, новые технологии и согласованные программы модернизации. Устойчивое увеличение взаимной комплементарности экономик происходит, как известно, путем наращивания технологической кооперации, формирования производственно-технологических цепочек в рамках ЕЭП, для которых необходим рост инвестиций, вызывающих связанность пространства стран-участниц, а также углубление сотрудничества собственно в инновационной сфере и процессах модернизации.

Начавшаяся модернизация пока слабо связана с активизацией евразийских интеграционных процессов, поскольку основана на технологических заимствованиях из третьих стран и нацелена главным образом на импортозамещение. В результате страны начинают производить новые продукты, но это не мультиплицирует взаимные торгово-производственные связи.

Пока в программных документах стран ЕЭП не обозначена необходимость перехода к инновационной экономике как цели развития общего интеграционного пространства. Отсутствует концепция такого пространства, объединяющая научную сферу, образование и инновации стран ЕЭП, в которой были бы обозначены: сроки, этапы модернизации; предполагаемая структура экономики; источники инвестирования инноваций [7].

Ситуация, безусловно, двусмысленная. ТС и ЗСТ создаются для того, чтобы торговать продукцией, созданной на основе технологий третьих стран. Модель догоняющего развития это допускает. Но, на наш взгляд, лишь в определенных пределах, поскольку она нацелена на создание условий для сбыта продукции, а не трансграничных производственно-технологических цепочек, образующих субстрат интеграционного объединения.

В ситуации, когда взаимные модернизационные импульсы между странами СНГ явно недостаточны для устойчивого обновления их экономик, необходима выработка новых подходов к взаимному сотрудничеству. Приток зарубежных технологий ускоряет модернизацию соответствующих отраслей, но объективно затрудняет координацию технологического обновления экономики в странах Содружества и производственную кооперацию, поскольку центры технологических и продуктовых нововведений находятся вне СНГ. Это может затруднить формирование ЕАС, повысит риски ослабления стимулов у стран к взаимной интеграции [8]. Широкие заимствования технологий из третьих стран, по нашему мнению, должны сочетаться с восстановлением собственной технологической основы интеграции, хотя бы в отдельных секторах производства.

По мнению некоторых ученых, для стран ЕЭП, равно как и для всех постсоветских стран актуальным является переход к ускоренной модернизации, создание общего модернизирующегося пространства и на этой основе начинать строить инновационную экономику [9].

Так же, как и в ЕС, на постсоветском пространстве инновационную экономику нужно строить как на уровне стран и их регионов, так и посредством совместных секторальных проектов. Странам-участницам интеграционных проектов следует уделить особое внимание согласованию или совмещению национальных приоритетов в научно-технической сфере, а также формированию общими усилиями «технологических коридоров», в рамках которых глобальная конкурентоспособность отдельных выбранных секторов экономики будет достигаться преимущественно за счет технологий, разработанных в этих странах. Для решения этих задач необходимо: 1) разработать межгосударственные целевые программы инновационного развития и определить порядок их финансирования; 2) внедрять на двусторонней и многосторонней основе институциональные и финансовые механизмы поддержки и реализации научных исследований и

инновационных проектов, формирования трансграничных инновационных цепочек, позволяющих реализовывать принцип добавленных инноваций, когда инновации, созданные в какой-либо стране интеграционного объединения, дополняются и совершенствуются в других странах данного объединения; 3) улучшить условия для инновационного бизнеса, обеспечить защиту интеллектуальной собственности малых и средних предприятий, ускорить принятие взаимосвязанных технических стандартов; 4) создавать нормативно-правовую базу регулируемую распределение доходов и межгосударственной собственности в виде материальных и нематериальных активов, полученных в ходе реализации совместных инновационных и инвестиционных проектов выполненных в рамках как многосторонних, так и двусторонних программ сотрудничества и т.д.

В этом случае возникают предпосылки для согласованной модернизации экономики стран Содружества. Согласованная модернизация – это скоординированная по целям, приоритетам и механизмам реализации модернизация экономики группы стран Содружества при значительной доле в ней креативной составляющей, то есть осуществляемой на основе разработанных и внедренных в стране или группе интегрирующихся стран технологических, продуктовых и институциональных нововведений, получивших международное признание и принося ей (им) определенный рентный доход.

Ведущую роль в проведении согласованной модернизации призвана сыграть Россия как страна, располагающая наиболее крупной экономикой и инновационной сферой. В программах модернизации экономики России в полной мере должны учитываться возможности и интересы стран-партнеров по постсоветским объединениям. Идея согласованной модернизации при лидерстве России в полной мере может осуществляться в рамках ЕЭП и могла бы быть привлекательной для многих других постсоветских стран, поскольку в рамках такой стратегии удастся, на наш взгляд, решить проблемы, которые ранее не могли решаться в ходе их двустороннего и многостороннего сотрудничества. Речь идет о: 1) возможности организовать процесс расширенного воспроизводства преимущественно на базе собственных ресурсов и внутреннего спроса при одновременном расширении взаимодействия с внешним миром и повышении конкурентоспособности всего региона; 2) решении стратегической задачи преодоления общими усилиями периферийного характера экономики евразийского региона и устранении в нем чрезмерной экономической и социальной асимметрии, оказании адресной помощи менее развитым участникам и обязательствах последних по участию в общих проектах; 3) формировании системы перераспределения выгод (компенсации потерь) от интеграционных проектов.

Литература

1. Подробнее о креативной и адаптивной модернизации см. Вардомский Л., Шурубович А. Факторы и модели модернизации экономик стран СНГ // Мир перемен, 2011, № 3, с. 45–47.
2. Подробнее о креативной и адаптивной модернизации см. Вардомский Л., Шурубович А. Факторы и модели модернизации экономик стран СНГ // Мир перемен, 2011, № 3, с. 45–47.
3. Ушкалова Д., Головнин М. Теоретические подходы к исследованию международной экономической интеграции // Научные доклады ИЭ РАН. М., 2011. С. 38-39.
4. Об итогах взаимной торговли товарами государств-членов ТС в 2012 г. // http://tsouz.ru/db/stat/Analytics_trade/Documents/Analytics_I_201212.pdf
5. Внешняя торговля РФ по основным странам// http://www.customs.ru/index.php?option=com_newsfts&view=category&id=125&Itemid=1976
6. Гурова И., Ефремова М. Внутриотраслевая и межотраслевая торговля СНГ. Евразийская интеграция №3, 2012.
7. Проблемы экономической модернизации на постсоветском пространстве http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mcat&mcat=212&type=news&top_menu=compass&sb=122&newsid=1491
8. В данном контексте речь идет о возникновении «ловушки технологических заимствований», которая приводит к консервации технологической отсталости стран-участниц интеграционных объединений. Балацкий Е.В. Технологическая диффузия и инвестиционные решения // Журнал новой экономической ассоциации. 2012, с. 14.
9. Проблемы экономической модернизации на постсоветском пространстве. http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mcat&mcat=212&type=news&top_menu=compass&sb=122&newsid=1491.

Дадабаева З.А.,
д.пол.н., ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН (г. Москва, Россия)

СТРАНЫ ЕВРАЗЭС: ИНТЕРЕСЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ НА ПУТИ К ЕДИНОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ПРОСТРАНСТВУ

Активизация деятельности интеграционных организаций на постсоветском пространстве в последние годы свидетельствует о существенном усилении политического и экономического взаимодействия разных стран. Значительную роль в этих процессах играют региональные интеграционные объединения, учитывающие национальные интересы, экономическую безопасность и позиции стран в мировом сообществе. В тоже время динамика региональных интеграционных процессов показывает, что наряду с определенными достижениями существует целый комплекс проблем и противоречий.

Современные условия диктуют необходимость выработки нового формата взаимодействия на евразийском пространстве, основанного на эффективном экономическом взаимодействии сторон, принципах общего рынка со свободным перемещением товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Новый формат может состоять из усиления возможностей многостороннего сотрудничества как внутри уже созданных интеграционных союзов, так и будущих объединений в лице Евразийского экономического союза. Такой формат предполагает взаимные диалоги, желание идти на компромиссы, четкое понимание не только своих национальных интересов, но и интересов партнёров, выработку превентивной стратегии взаимодействия.

На евразийском пространстве существенное место занимает межгосударственное сотрудничество государств с внешними игроками на двусторонней и многосторонней основе. И это вполне понятно, так как обусловлено тенденциями политико-экономических связей унаследованных от бывшего СССР. Самостоятельное развитие новых независимых государств невозможно без тесного взаимодействия не только в мире, но и в регионе. Страны Евразии осознают, что процесс их превращения из объектов международных экономических отношений в полноправные субъекты зависят от эффективности регионализации в многостороннем формате и на уровне интеграционных объединений стран.

Основная цель интеграции на территории СНГ – это создание единого экономического пространства в рыночных условиях и достижение оптимально комфортного политического взаимодействия новых независимых государств.

Сегодня на евразийском пространстве параллельно действуют несколько региональных объединений, наиболее развитые из них – Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), Организация договора о коллективной безопасности (ОДКБ), Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), Таможенный Союз (ТС). Региональный состав их участников практически совпадает. Исключение составляет Китай, входящий только в ШОС. Но политическая логика создания этих организаций неодинакова.

В основе ЕврАзЭС находится идея «разноскоростной интеграции» стран на экономическом пространстве СНГ. Региональная интеграция является основным направлением деятельности организации, а торговля и инфраструктура (транспорт, водные ресурсы и энергетика) – главными действующими областями.

С 2006 г. функционирует Евразийский Банк Развития (ЕАБР). По состоянию на 2012 г. банк финансирует в государствах-участниках инвестиционные проекты на общую сумму свыше 4,5 млрд. долл. и является Управляющим средствами Антикризисного фонда ЕврАзЭС (АКФ) [1]. Организация получила собственные финансовые ресурсы не только для вложения дополнительных инвестиций в страны, входящие в организацию, но и приобрело возможности помогать странам в кризисный период.

Известно, что консолидация Евразии в большей степени, зависит от политических, социально-демографических факторов, сложившейся транспортной инфраструктуры с сильной

транзитной взаимозависимостью. Поэтому важным геополитическим достижением на постсоветском пространстве стало появление ТС.

В Декларации о евразийской экономической интеграции (2011г.), отмечено успешное функционирование Таможенного союза трех государств в рамках Евразийского экономического сообщества, обозначено вступление в силу международных договоров, формирующих правовую основу Единому экономическому пространству (ЕЭП), обеспечивающего свободу движения товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов. Главы трёх государств заявили о переходе к следующему этапу интеграционного строительства ЕЭП Единое экономическое пространство, было призвано создать общий рынок с равными условиями конкуренции и выявить направления развития, по которым можно достичь максимального эффекта [2].

Создание ТС и ЕЭП привело к снижению издержек, расширению масштабов производства, восстановлению производственной кооперации, за счет отказа от таможенных барьеров. Полноформатная работа единой таможенной территории, существенно облегчила трансграничные связи между странами, создало условия для восстановления научно-технической и производственной кооперации предприятий, выпускающих продукцию с высокой добавленной стоимостью. Дальнейшая интенсификация торгово-экономических связей, в особенности в высокотехнологических отраслях, позволит получить колоссальный дополнительный эффект [3].

По оценкам специалистов процесс формирования ТС в сфере взаимной торговли, главным образом привел к росту российско-белорусской торговли топливно-энергетическими товарами, алкоголем и табачными изделиями, для других отраслей значимый эффект обнаружен не был [4]. Для Казахстана эффект оказался неопределенным, несмотря на то, что создание ТС было ориентировано в большей степени на казахский рынок. Социально-экономическое развитие приграничных регионов России и Казахстана после вступления в Таможенный союз привело к увеличению совокупного валового продукта российско-казахстанского приграничья до 300 млрд.долл.

В этом контексте место трансграничного сотрудничества в региональном развитии определяется его способностью к мобилизации и эффективному использованию существующего потенциала приграничных регионов и территорий, а также к оптимальному сочетанию возможностей и ресурсов приграничных регионов. Стоимость российского экспорта за 2007-2011 гг. в Казахстан стабильно превышала стоимость импорта из Казахстана в Россию, за 4 года он вырос в два раза. Среднедушевые денежные доходы в приграничных казахстанских регионах, за исключением Атырауской области, были существенно ниже, чем в российских приграничных регионах [4].

Такая ситуация сложилась из-за проблем трансграничных экономических взаимодействий в рамках ЕЭП. В частности, Т.С. Вертинская считает, что этому способствовала неравномерность социально-экономического развития регионов стран-членов ЕЭП, региональные различия в интеграционном потенциале, институциональные несоответствия, асимметричность в проведении рыночных реформ, разные модели развития и разные методы управления экономикой [5]. Трансграничное сотрудничество буксует, из-за отсутствия системообразующих проектов, стимулирующих развитие интеграции на уровне малого и среднего бизнеса, а межрегиональная интеграция пока происходит только на уровне крупных предприятий-экспортеров.

Решению этих проблем, возможно, будет способствовать следующий интеграционный шаг, которым должно стать создание Евразийского экономического союза. О создании такого объединения в разных форматах неоднократно высказывались Президенты Казахстана и Беларуси. Но дополнительный импульс, он получил в статье премьер-министра России В.В.Путина в октябре 2011 г. [6].

С целью обеспечения функционирования и развития Таможенного союза и Единого экономического пространства была создана Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) в составе России, Беларуси и Казахстана с возможностью расширения.

Вместе с тем анализ интеграционных процессов показывает, что чрезмерная торопливость в оценках успешности интеграции не по реальному состоянию дел, а на основе принятых межгосударственных соглашений не всегда приводит к ожидаемым результатам. Существующие

региональные объединения до последнего времени не сделали экономики объединившихся стран конкурентоспособными в мире, и не смогли стать инструментом модернизации национальных экономик, не способствовали укреплению позиций региона Евразии. По мнению Л.З. Зевина, на фоне неустойчивого периода в мировой экономике и более жесткого (по сравнению с другими регионами) противостояния между глобальными и региональными трендами на евразийском пространстве, вызывают сомнения возможности быстро решить задачу вывода на устойчивый рост ТС и ЕЭП и создание Евразийского Союза [7]. «Необоснованные высказывания о переходе на собственную валюту могут стать тормозом, а не стимулом развития интеграции. Постсоветское пространство уже имеет негативный опыт интеграционных проектов, в первую очередь из-за нереальности поставленных задач и попыток одномоментного их решения» [7].

Это приводит к пониманию того, что научное сообщество продолжает неоднозначно определять риски, успехи и неудачи интеграционных объединений. Эксперты по-разному оценивают качественные и количественные возможности макроэкономических и отраслевых эффектов и расширение процессов интеграции на постсоветском пространстве [8].

Характерной особенностью нынешнего интеграционного направления является строительство «сверху», когда главные субъекты представлены преимущественно государствами, правительственными органами и крупным бизнесом. Интеграция в первую очередь, должна быть в интересах всех слоёв общества и зависеть не только от политической целесообразности и интересов капитала. Оглядываясь на опыт Европейского Союза, надо постараться избежать их ошибок. В частности ситуации, последнего расширения ЕС за счет восточноевропейских государств, что привело к кризису европейской экономики сначала надо добиться устойчивого экономического эффекта в рамках тройки или квартета (Украина) государств [7].

Интеграция Евразийского региона имеет свой потенциал, основанный на предыдущем опыте стран, живших в едином советском пространстве, где сложились свои инструменты интеграции. Долгое время страны жили в условиях единой валюты и общих таможенных условий, имели совместный опыт хозяйственных связей, опирались на аналогичный технологический уровень развития, объединяющим началом был русский язык. Проблемы и противоречия евразийской интеграции сосредоточены на внутренних и внешних факторах взаимодействия, взаимных инвестициях в странах СНГ, моделях валютно-финансовой интеграции, последствиях и внешнеторговых эффектах членства России, Беларуси и Казахстана в Таможенном союзе.

Но единое экономическое пространство имеет другое наполнение, так как создаётся с учетом реальностей XXI в.. Одним из краеугольных камней в создании эффективного сотрудничества и интеграции является вопрос суверенитета каждой страны-члена организации. То есть трудности интеграционного расширения связаны с совершенствованием её структуры, поэтому для повышения конкурентоспособности евразийского пространства на мировом рынке необходимо обновление подходов к общей политике суверенизации в рамках ЕЭП. На это должны работать согласованные действия стран в рамках ЕЭК как наднационального органа, многое зависит от определения ключевых отраслевых и секторальных программ отдельных участников ЕЭП.

Эффективность развития интеграционных процессов на пространстве СНГ во многом зависят от качества рынка труда. ЕЭП должно стать своеобразной пробной площадкой для действенного функционирования общего рынка труда и единого миграционного пространства будущего ЕЭС. Стабилизация единого рынка труда может произойти при условии увеличения качества рабочей силы, повышения прозрачности, росту цены и профессиональной квалификации участников трудовой миграции.

Пожалуй, самой болевой точкой в интеграционных процессах можно назвать проблемы трудовой миграции. Слаборегулируемый поток неквалифицированной рабочей силы создаёт дополнительную политическую, социальную и экономическую нагрузку для стран-реципиентов, являющихся членами Таможенного Союза. Важнейшим элементом евразийской интеграции является трудовая миграция, а денежные переводы – это мощный канал поддержания экономики стран-доноров трудовой силы. Некоторые эксперты призывают к селективному подходу по привлечению трудовых мигрантов из стран СНГ в Россию и подчеркивают долгосрочный эффект

российской миграционной политики за счет стимулирования и привлечения в РФ иностранных работников по приоритетным для страны профессионально-квалификационным группам [9].

Таким образом, с одной стороны, единое интеграционное пространство оказалось раздробленным, с другой стороны, регионализация означала, так называемую, мини-интеграцию на постсоветском пространстве в тех случаях, когда общая интеграция оказывалась затруднительной. Как например это происходило в СНГ, где многие принятые Декларации так и не находили своего воплощения в жизнь. Прежде всего, из-за нежелания некоторых стран ограничивать свой суверенитет и учитывать должным образом интересы партнеров, из-за сомнения в выгоды сближения. За такой разноскоростной интеграцией стоят объективные интересы в различных областях.

Результат интеграционных и дезинтеграционных процессов на постсоветском пространстве складывается из многих факторов и зависит: от модернизации экономик и системных реформ, состояния экономики и уровня рыночных реформ, политики правящих кругов стран — членов интеграционных организаций, осознания народами важности сближения, политики третьих стран и стран соседей.

Но всякая интеграция, даже самая умеренная, предполагает передачу каких-то прав единым органам интеграционного объединения, т.е. добровольное ограничение суверенитета в определенных областях. Запад, с неодобрением встречавший любые интеграционные процессы на постсоветском пространстве и рассматривавший их как попытки «воссоздания СССР», сначала скрыто, а затем и открыто начал активно противодействовать интеграции во всех ее формах. Учитывая растущую финансовую и политическую зависимость стран — членов СНГ от Запада, это не могло не препятствовать интеграционным процессам. До сих пор в США считают интеграционные проекты на постсоветском пространстве восстановлением СССР.

Россия заинтересована в сохранении и укреплении интеграционных связей с бывшими советскими республиками. Исторические, геополитические и геоэкономические предпосылки позволяют ей обеспечить оптимальный баланс интересов новых независимых государств на постсоветском пространстве, что, в свою очередь, может ускорить переход на инновационный путь развития экономики России и стран СНГ в целом.

Таким образом, динамика интеграционных процессов зависит от соблюдения интересов всех стран-участниц, от того, в какой мере их деятельность будет усиливать глобальные позиции стран-участниц, не только в геополитической сфере, но и в экономике. Эффективность взаимодействия стран-членов сегодня осложняется активной политикой и экономическими вливаниями ведущих мировых держав на постсоветском пространстве США, Китая, стран Европейского Союза.

Литература

1. Евразийский Банк Развития официальный сайт: <http://eabr.org/r/about/>.
2. Декларация о евразийской экономической интеграции 18 ноября 2011 г. http://news.kremlin.ru/ref_notes/1091.
3. Глазьев С.Ю. Рынки сбыта расширят// Российская газета <http://www.rg.ru/2011/07/26/glaziev.html>.
4. Материалы VII-й Международной научно-практической конференции «На пути к Евразийскому экономическому союзу» 11-12 октября 2012 г. http://eabr.org/r/research/conference/annual_international/index.php?id_4=265.
5. Вертинская Т.С. Трансграничное сотрудничество в контексте формирования ЕЭП: анализ, проблемы, перспективы и механизмы активизации. http://www.eabr.org/r/research/conference/annual_international/conference7_material/.
6. Путин В.В. Новый интеграционный проект для Евразии - будущее, которое рождается сегодня.// Известия 3 октября 2011 г. <http://www.izvestia.ru/news/502761>.
7. Зевин Л.З. О некоторых проблемах евразийской (постсоветской) интеграции. Материалы VII-ой Международной научно-практической конференции «На пути к Евразийскому экономическому союзу» http://www.eabr.org/r/research/conference/annual_international/conference7_material/.
8. Вардомский Л.Б., Глазьев С.Ю., Гринберг Р.С., Зевин Л.З., Хейфец Б.А.
9. Барковский А.Н., Морозенкова О.В. Селективный подход к привлечению трудовых мигрантов из стран СНГ. Материалы VII-й Международной научно-практической конференции «На пути к Евразийскому экономическому союзу» http://www.eabr.org/r/research/conference/annual_international/conference7_material/.

Маргарян А.Ш.,

к.э.н., доцент,

декан факультета экономики управления и
международных экономических отношений

Армянского государственного экономического университета (г. Ереван, Армения)

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ТРЕБОВАНИЙ ВТО: ОПЫТ АРМЕНИИ

В 2003 году после длительного переговорного процесса Республика Армения вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО), таким образом, став ее 145-м членом. В этот момент ожидания от этого события были сверхоптимистичными: предполагалось, что присоединение к этой влиятельной организации приведет к глубоким качественным изменениям в экономике республики. Ожидалось, что членство в ВТО даст возможность воспользоваться преимуществами глобализации и на этой основе перейти на путь институциональной, структурной и инновационно-технологической модернизации экономики страны.

Как правило, все страны до своего членства в ВТО активно используют протекционизм для защиты внутреннего рынка. Кроме того, все кандидаты в члены организации, как правило, используют временной период переговоров с ВТО для максимальной подготовки национальной экономики к вступлению, как правило, методами тарифного протекционизма и квотирования. Опыт Армении в этом смысле уникален. Надо отметить, что Армения вступила во ВТО на сверхлиберальных началах - уменьшение институционально-технических барьеров во внешней торговле, минимизация нетарифных способов регулирования экспортно-импортных операций, неприменение системы экспортного квотирования и экспортных пошлин, ввод низких таможенных тарифов и т.д. Однако, в случае Армении вхождение в ВТО явилось лишь констатацией уже действовавших в Армении задолго до того сверхлиберальных торгово-экономических принципов и законов, которые сложились в течении рыночных реформ.

Уже на первом этапе реформ методами шоковой терапии в Армении сформировалось одно из самых либеральных законодательств по таможенно-тарифному регулированию внешней торговли. Поэтому вхождение во ВТО практически ничем не изменило тарифную политику страны в сфере внешней торговли. Достаточно отметить, что средневзвешанный тариф экспортно-импортных операций в момент вступления Армении в ВТО составлял около 1,9 %, в то время в среднем по 144 странам ВТО этот показатель составлял 6,7%. В качестве условия вступления в ВТО Армения обязалась установить максимальный импортный тариф на уровне 15 %, при этом применить двухтарифную «вилку» ввозных пошлин - 0% и 10%.

Таким образом, тогдашнее правительство Армении зажег яркий зеленый свет перед дешевым импортом, причем указанные минимальные тарифы в течении прошедших десяти лет не обязательно применялись даже по отношению к тем импортным товарам, которые в стране не производятся и не имеют к тому предпосылок. А в этом случае такие мизерные, либо и вовсе нулевые пошлины просто душили национальное производство.

В результате политики «открытых торговых дверей» состояние внешнеторгового баланса республики динамично ухудшалось. Ожидания на резкое увеличение со вступлением в ВТО объемов экспорта из Армении, а также сокращение отрицательного сальдо внешнеторгового баланса так и остались не реализуемыми надеждами. Так, если 10 лет назад отрицательное сальдо внешнеторгового баланса республики составляло около \$200 млн., то в настоящее время это уже как минимум на порядок больше. Конечно, за прошедшие 10 лет серьезно вырос внешнеэкономический оборот республики, что в общем-то закономерно, но из двух его составляющих импорт возрос неизмеримо больше, чем экспорт. И если 10 лет назад соотношение отрицательного сальдо к ВВП не превышало 7,2%, то сегодня оно раза в 4 больше и измеряется двузначными цифрами.

Если до последнего времени считалось бесспорным, что расширение возможностей международной торговли автоматически благоприятствует развитию всех участников этого процесса, то чем дальше, тем менее очевидным этот вывод становится. Особенно в последние 20-30

лет многие развивающиеся страны реально оказались в проигрыше, не получив от либерализации торговли никаких или почти никаких выгод. Сразу после вступления в ВТО эти страны заполнялись дешевой импортной продукцией, что приводило к еще большему ухудшению внешнеторгового баланса. Неудивительно поэтому, что в последнее время глобализация все больше начинает восприниматься как процесс, при помощи которого богатые страны и транснациональные компании расширяют масштабы своей деятельности за счет наиболее бедных групп.

Сегодня большинство развивающихся стран пришли к выводу, что ВТО и система международной торговли в целом отличаются ярко выраженным дисбалансом интересов в пользу развитых стран. Выводы такие: принципы ВТО эффективно работают лишь для стран с примерно одинаковым уровнем экономического развития. Если же уровни развития стран-членов сильно разнятся, то слабые страны неизбежно терпят поражение в конкурентной борьбе, превращаясь в сырьевые придатки развитых стран. Всякий раз, когда слаборазвитая страна пытается без тарифной защиты и квотирования конкурировать с развитыми странами Запада, она обрекает себя на скорый провал.

Можно констатировать, что резкий промышленный спад в середине 90-х годов, в том числе и в Армении, произошел, в частности, по причине чрезмерной либерализации внешней торговли и заполнению армянского рынка дешевым импортом. Кроме того, бюджет недополучил сотни миллионов долларов доходов, т.к. импортные пошлины не только выполняют функцию защиты внутреннего рынка, но и являются важным источником доходов бюджета. Вступая в ВТО Армении пришлось отказаться от всех программ промышленного субсидирования или трансформировать их таким образом, чтобы любая предоставляемая субсидия давала преимуществ товаров армянского происхождения в процессе внешней торговли. Конечно, резкое понижение уровня тарифной защиты отечественной промышленности в долгосрочном плане является объективным результатом либерализации мировой торговли. Так, в 1947г. на момент создания ГАТТ уровень средневзвешанного тарифа на промышленную продукцию составлял 39%, а по завершению Уругвайского раунда в 1993г. - 3,7 %. Таким образом за менее чем 50-летний период средневзвешанный тариф на промышленные товары сократился почти в 10 раз [1, с. 23-24].

Можно утверждать, что экономика, которая создалась в отсутствие протекционизма, является более жизнеспособной. Но, видимо, следует признать, что благодаря разумной, умеренной протекционистской политике тех же результатов можно было добиться ценой меньших потерь и значительно быстрее. Вообще самоустранение государства на начальном этапе зарождения новой промышленности в виде отказа от регулирования вряд ли можно назвать оптимальным решением. В конце концов, конечным результатом реформ является не обеспечение максимального уровня экономической свободы, а создание условий для устойчивого экономического роста.

Следует также учитывать, что внешнеторговая политика в принципе может быть эффективной лишь в контексте общей стратегии инновационно-технологической модернизации и экономического развития страны. Поскольку эта стратегия до сих пор не разработана, оценивать политику открытых границ как успешную (впрочем, как и неуспешную) является методологически некорректным. В этой связи можно согласиться лишь с тем, что безграмотное или откровенно лоббистское регулирование может принести больше вреда, чем отказ от регулирования вообще. И если выбор был между этими вариантами, то политика открытых границ, безусловно, предпочтительнее.

Армения стала четвертым членом ВТО из стран СНГ после Киргизии, Молдовы и Грузии. Сам по себе этот перечень достаточно убедительно доказывает, что вступление в ВТО таких малых стран, как Армения, является составной частью политического процесса и диктуется прежде всего политической необходимостью интеграции в мировую экономику. Видимо, следует признать как объективную реальность, что экономическая составляющая переговорного процесса с ВТО малых стран неизбежно отступает на задний план. Естественно, малые страны, в том числе Армения, не делают погоду в мировой экономической политике, а следуют в ее фарватере.

С высокой степенью вероятности можно предположить, что в краткосрочной перспективе членство Армении в ВТО не окажет серьезного влияния ни на привлечение инвестиций, ни на рост

экспорта. С учетом особенностей армянского рынка инвестиции носят в основном этнический характер, и членство в ВТО для диаспоры, как основного источника инвестиций в Армению, не является принципиальным. Что касается экспорта, то проблемы армянского экспорта не связаны с дискриминационными ограничениями со стороны торговых партнеров, соответственно, ВТО не поможет их решить.

Баланс положительных и отрицательных последствий присоединения Армении к ВТО для отечественной промышленности оказался несимметричным. Оно выгодно для сырьевого комплекса. Но при этом существенно усложняются условия развития высокотехнологических отраслей промышленности. Без применения адекватных мер государственной экономической политики стимулирования инновационных проектов и освоения новых перспективных технологий присоединение Армении к ВТО привело к закреплению сырьевой направленности развития экономики, свертыванию отечественного производства товаров с высокой добавленной стоимостью, деградации структуры отечественной промышленности и утрате имеющегося потенциала развития в наиболее перспективных направлениях.

Надо заметить, что правительство страны почти не применяет предусмотренный ВТО арсенал методов защиты национальных интересов во внешней торговле в части защиты внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции из-за рубежа посредством антидемпинговых и компенсационных тарифов. Вместо того, чтобы выращивать свои драйверы инновационного развития, правительство систематически снижает импортный тариф на наукоемкую технику и, в ущерб отечественным товаропроизводителям, предоставляет необоснованные льготы по ее импорту. Вместе с тем утрачен контроль над качеством импортируемых товаров и одновременно ужесточены методы экспортного контроля, что ухудшает условия конкуренции армянских производителей наукоемкого производства по сравнению с зарубежными предприятиями.

Как показывает мировая практика, внутренний рынок стран, имеющих низкий или средний доход на душу населения, как правило, весьма пассивен и лишен механизмов собственного развития. Конкуренция на таком рынке очень слабая. Но когда появляются иностранные конкуренты, у национальных фирм появляются стимулы к технологическим инновациям. С другой стороны, усиление конкуренции будет стимулировать развитие национальных фирм, если они располагают достаточно современными технологиями [2, с. 21]. Поэтому необходима коренная переоценка принципов экономической политики. Для технологического и структурного обновления национального хозяйства необходима активная роль государства. Также необходимо наращивание расходов на науку и образование. В этом отношении нужно также воспользоваться возможностями экономической глобализации. Коммерческая глобализация в инновационно-технологической сфере связана, прежде всего, с расширением масштабов мирового рынка высоких технологий и экономической деятельности транснациональных корпораций. В последнее время все чаще деятельность зарубежных подразделений транснациональных корпораций нацелена именно на использование глобального научно-исследовательского потенциала, включая привлечение высококвалифицированных научных кадров, участие в выполнении и финансировании совместных научных и инновационных проектов.

В посткризисный период широкомасштабная модернизация экономики может успешно идти путем инновационно-технологического прорыва [3, с.179]. При этом, необходимо широкое привлечение передовых технологий извне, так как по некоторым оценкам, страна, опирающаяся исключительно на собственную технологическую базу, не сможет обеспечить темпы роста экономики свыше 2-3% в год [4, с.105].

Для реализуемой промышленной политики, ориентированной на инновационно-технологическую модернизацию, особенно в странах, переживающих системные экономические преобразования, большое значение может иметь ряд принципиальных подходов методологического характера. Это заключается в следующем:

Промышленная политика, во-первых, должна восприниматься как идеология, основанная на концепции тесного сотрудничества государства и частного сектора. Главным является не выбор того или инструментария конкретной политики (хотя и это очень важно), а выбор общей траектории проводимой политики и четкое определение целей.

Выбор модели промышленной политики и уточнение ее рамок должны основываться на оптимальном сопоставлении общественных и частных интересов, исторически сформированных в данной стране. Ориентирование на такое сочетание должно быть обеспечено посредством реализации принципа наилучшего дополнения интересов обеих сторон.

Структурные усовершенствования, осуществляемые в рамках проводимой промышленной политики, не должны быть преимущественно основаны на отраслевых приоритетах. Политика должна включать как отраслевую (вертикальную), так и территориальную (горизонтальную) структуры на программной основе. Или иначе, государство должно обеспечить институциональную поддержку создания и развития конкурентоспособных и качественных кластеров (группировок).

Для реализации целей технологических прорывов и политики структурного усовершенствования необходима достаточно мощная поддержка налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики, осуществляемых с помощью соответствующих инструментов. Новые отрасли промышленности или кластеры требуют огромных инвестиций, которые невозможно обеспечить только средствами частных инвесторов. Финансирование начинающих бизнесов («Start-up»-ов) является слишком рискованным и затратным, по этой причине государство должно участвовать в них косвенно, используя схемы венчурного финансирования.

В контексте промышленной политики государство (правительство) не должно выступать в роли судьи и обязать победителям рынка роль решающего. Проблемы структурных усовершенствований и на их основе задачи повышения производительности должны решаться не путем распределения льгот и самовольного перераспределения ограниченных ресурсов, а на основе программных решений, принятых с применением публичных, открытых и прозрачных процедур.

Литература

1. Михневич С.И., Перспективы Белорусско-российских торговых отношений в контексте полноправного участия России в ВТО. Экономика республики Беларусь в интеграционных процессах: тенденции, проблемы и перспективы. Сб. материалов Международной научно-практической конференции. Минск, 19-20 апреля, 2012г. 544 с.
2. Aghion P., Blundell R., Griffith R., Howitt P., Prantl S. The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity// Review of Economics and Statistics. 2009. Vol. 91, No1. PP. 20-32.
3. Ануфриев И.Е., Акаев А.А., Кузнецов Д.И., О стратегии инновационно-модернизационного развития российской экономики. Моделирование и прогнозирование глобального, регионального и национального развития. М.: Книжный дом Либроком. 2011г. 209с.
4. Акаев А.А. О стратегии интегрированной модернизации экономики России до 2025 года. Журнал Вопросы экономики. N. 4, 2012, 96-116 с.

Медведев В.Ф.

д.э.н., профессор. Член-корр. НАН Беларуси,
Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

СТРАТЕГИЯ РЕАЛИЗАЦИИ СУВЕРЕНИТЕТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ С МИРОВЫМ СООБЩЕСТВОМ – ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Принятие 27 июля 1990 года Верховным Советом Белорусской Советской Социалистической Республики **Декларации о государственном суверенитете** положило начало важному этапу в развитии Республики Беларусь. Декларация, а затем **Конституция Республики Беларусь** обеспечили законодательную базу для совершенствования всей системы государственных, правовых и экономических отношений в республике, повысили ее международный престиж, создали условия для расширения экономических, научно-технических и культурных связей с зарубежными странами.

Декларация и Конституция Республики Беларусь создали необходимые условия и для реализации экономического суверенитета республики, провозгласили полный государственный суверенитет как верховенство, самостоятельность и полноту государственной власти республики в границах ее территории, правомочность ее законов и независимость во внешних отношениях.

Конституция Республики Беларусь 1994 года закрепила положение о том, что «Президент Республики Беларусь: принимает меры по охране суверенитета, национальной безопасности и территориальной целостности Республики Беларусь...» (ст. 79 ч.2).

Становление Республики Беларусь как суверенного государства было связано с осознанием необходимости реализации национальных интересов и формирования государственных институтов в системе отношений с мировым сообществом.

В условиях ускорения процессов глобализации и интернационализации *появляется необходимость по-новому осознать смысл национального суверенитета* и его значение в международной экономике, а также оценить перспективы дальнейшего развития каждой суверенной страны с учетом прогрессивных социально-экономических тенденций современного мира, интенсивности конкуренции и многообразия ее форм.

В условиях быстрых перемен у *каждой суверенной страны как субъекта, действующего в глобальной международной экономике, возникает проблема отношений с мировым сообществом.*

Можно утверждать, что разработка теоретических моделей и практических рекомендаций для формирования национальной политики в контексте стратегии реализации суверенитета, особенно в условиях глобализации, интернационализации и специфических трансформаций, является важным и актуальным вопросом как экономической науки, так и практики менеджмента социально-экономического развития, требующим всестороннего изучения.

Формирование и развитие научных концепций о суверенитете в системе международных отношений с мировым сообществом исторически происходило на протяжении более 500 лет в процессе национально-освободительных движений, образования национальных государств, межгосударственных интеграционных объединений и союзов.

Однако наиболее интенсивно стали развиваться научные концепции о суверенитете в системе международных отношений в результате создания Лиги наций, а затем учреждения ООН, создавших политические и правовые условия формирования научных концепций о суверенном равенстве, международном сотрудничестве и т.д.

В Республике Беларусь разработка научной концепции реализации суверенитета в системе экономических отношений с мировым сообществом стала осуществляться учеными с 90-х годов (В.А. Александров, Г.П. Бадей, Л.М. Крюков, М.С. Кунявский, Г.М. Лыч) [1].

После провозглашения суверенитета, образования в Институте экономики НАН Беларуси Центра мировой экономики и международных экономических отношений, в соответствии с соглашением о сотрудничестве между НАН Беларуси и МИДом Республики Беларусь исследования приобрели фундаментальный характер (В.Ф. Медведев, В.В. Почекина, В.Г. Гавриленко и др.).

Категория **суверен** (sovereign) коррелируется с категорией **суверенитет** (sovereignty). Это английское слово можно переводить двояко: и как суверенитет, и как суверенность (государства).

М.В. Ильин раскрывает связь категории «суверенитет» с категорией «государственность». Эта связь возникает при исследовании структуры международной системы [Ильин М.В., 2008] [8].

Суверен (sovereign) – предельная инстанция, задающая политический порядок в территориальной политике, то есть высший авторитет, относительно которого осуществляется распределение власти на данной территории. Таким сувереном может стать отдельный властитель, группа политиков или даже аналитически определяемая инстанция, например,

народ, от имени которой правомочны действовать те или иные центры власти. Это дает основание для различных толкований суверена.

Суверенность (sovereignty) – все то, что позволяет именно данной инстанции стать сувереном, то есть задавать порядок внутри территориальной системы и взаимодействовать с властителями других территорий. И это также дает разные понятия суверенности, в частности «власть суверена» и «прерогативы суверена».

Суверенитет (sovereignty) – общепризнанный принцип и закрепляющие его институты, которые не только делают возможным *существование* суверенов как таковых, но также обеспечивает их устойчивое *сосуществование друг с другом*. Использование этого принципа и сопряженных с ним институтов в том или ином контексте позволяет прояснить суверенность той или иной инстанции системы. В самом общем виде суверенитет можно определить как системную характеристику (со)существования государств и их сред(ы) в условиях модернизации современного развития, обеспечиваемую за счет формирования сети множественных контрапунктов признания властных авторитетов друг друга и актуализации своего господства, с одной стороны, а также одной сети множественных контрапунктов наделяния соответствующих авторитетов властью и ее последующего (рефлексивного) делегирования [9].

Несмотря на некоторые позитивные результаты экономических исследований, выполненных в первом десятилетии XXI века в Институте экономики НАН Беларуси методологические проблемы суверенитета еще не нашли необходимой разработки и осмысления в экономической науке, несмотря на их значение для вхождения Беларуси в мировое сообщество и формирования национальных позиций в системе международных отношений, особенно в Европе и Азии.

Следует при этом иметь ввиду, что реализация национального суверенитета и обеспечение экономической безопасности – две стороны одной медали. ***Категории «национальный суверенитет» и «экономическая безопасность»*** взаимосвязаны и органически включены в систему функционирования страны. *Обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества, достижения успеха. Это объясняется тем, что экономика представляет собой одну из жизненно важных сторон деятельности общества, государства и личности и, следовательно, понятие национальной безопасности будет неполным без оценки жизнеспособности экономики, ее прочности при возможных внешних и внутренних угрозах. Поэтому реализация суверенитета в отношениях с мировым сообществом и обеспечение экономической безопасности – важнейшие национальные приоритеты.*

При этом, «Понятие национальной безопасности – означает систему мер по предотвращению изменений политической, экономической и социальной систем данного общества и государства, т.е. по предотвращению изменений конституционного строя» [2].

В области исследования проблем экономической безопасности в контексте реализации суверенитета положение несколько лучше.

Проблема экономической безопасности в зарубежной литературе рассматривается достаточно давно. Начало этому положил еще Ф. Рузвельт, Президент США, в 1934 г., впервые используя термин «экономическая безопасность». В СССР проблемы экономической безопасности не рассматривались. Только с началом перестройки в страну стали проникать идеи экономической безопасности. Первые статьи по проблемам экономической безопасности России появились в конце 1994 г. Начало наиболее полного теоретического рассмотрения вопроса было положено журналом «Вопросы экономики» (1994, № 12; Л. Абалкин, А. Архипов и др.). Позже в полемику по проблеме вступили и другие крупнейшие российские ученые экономисты.

В Республике Беларусь исследования проблем экономической безопасности и разработки программы ее обеспечения ученые приступили в конце 90-х годов XX века (М.В. Мясникович, В.В. Пузиков, П.Г. Никитенко, В.Г. Булавко, А.И. Грамович, В.Ф. Медведев, Е.Г. Моисеенко, З.М. Ильина и др.).

ПРОГНОЗНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ВЛИЯНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ НА РЕАЛИЗАЦИЮ СУВЕРЕНИТЕТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ:

1. Наступит смена поколений: рожденные после 1975 г. и не помнящие советской системы, т. к. вступили в сознательную жизнь после 1991 г., станут преобладающей частью трудоспособного населения.

Их менталитет будет совершенно иным, чем у предшествующих поколений: «чувство Родины» будет формироваться под влиянием иного набора вложенных в них экономических и духовных ценностей (граждане мира), и они переосмыслят для себя последствия экономических кризисов 1998 и 2008 гг. как естественные процессы глобализации, а не слабости в управлении страной.

2. Наибольшей подвижностью менталитету и наименьшим «чувством Родины» будут обладать представители возрожденного среднего класса (бизнесмены, ученые, врачи, технологи хай-тека, а также люди свободных профессий), что будет определять их более высокую мобильность в мировом пространстве и либерально-экономические взгляды (стремление к сохранению устойчивости своего положения в обществе).

3. Сформируется более четкое представление о суверенитете и об интересах белорусской нации (как Сообщества, а не только как государственной структуры) в глобальном пространстве и более отработанная для данного поколения классификация интересов не столько в отношении других стран как целостных политико-экономических организмов, сколько в национальных и личностных вопросах: в чем союзники, в чем партнеры, в чем антагонисты? (Что весьма важно для выработки соответствующих стратегий суверенитета и взаимоотношений с регионами) и странами формирования основных взглядов (концепций) на мировую экономику и политику).

4. Произойдет смещение задач военной безопасности, сохранения мира и сбалансированности различных сил с перелома зон влияния на борьбу с мировым терроризмом приведет к изменениям в оборонительной стратегии в сторону небольших, но высокооснащенных технически мобильных подразделений (типа, отрядов, сочетающих в себе качества спецназа и МЧС) и сделает в будущем нецелесообразной призывную армейскую систему.

5. Несмотря на намерения изменить структуру внешних экономических связей в пользу высокотехнологических товаров **вряд ли в реальной экономической политике Беларуси произойдет такой перелом/переход**, поскольку в обозримой перспективе сохранится динамика мировых цен на нефть и газ, что будет иметь важное значение для характера вхождения и функционирования Беларуси в региональные интеграционные объединения, в отношениях с Западом и Востоком, в характере формирования общества.

6. Произойдет трансформация геоэкономической и геополитической структур внешнеэкономических связей Республики Беларусь в направлении выравнивания в них долей Евро-атлантического блока, с одной стороны, и блока СНГ+ЕврАзЭС (ЕЭП), с другой, при сохранении приграничного характера отношений с Польшей и прибалтийскими странами.

Рисунок 1 – Прогнозные тенденции влияния глобализации и интеграции на реализацию суверенитета Республики Беларусь в долгосрочной перспективе

Чтобы глубже понять смысл реализации современного национального экономического суверенитета и проблем повышения эффективности и конкурентоспособности, необходимо выявить тенденции влияния глобализации и интеграции на суверенитет. Особенно важным признаком современных механизмов являются набирающие темпы процессы глобализации и интернационализации рынков, обуславливающие формирование качественно новой международной среды, определяющей дальнейшее социально-экономическое развитие. Эти процессы отражают новые возможности развития современного общества на основе постоянно ускоряющегося научно-технологического прогресса, всеохватывающего расширения информационного и экономического обмена, на базе новых ценностей и приоритетов, а также новых вызовов и ориентаций, позволяющих осознать и осваивать глобальные интеграционные экономические пространства как открытые и гармонично развивающиеся системы, восприимчивые к инновациям и новому качеству жизни. В обобщенном виде эти тенденции представлены на рис. 1.

СИСТЕМНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ НАЦИОНАЛЬНОГО СУВЕРЕНИТЕТА:

1. Исходным пунктом всякого системного исследования является представление о целостности изучаемой системы, в данном случае целостность суверенной страны. Отсюда вытекает два подхода: а) система понимается как нечто целостное лишь тогда, когда она в качестве системы противостоит своему окружению – среде; б) расчленение системы на подсистемы приводит к понятию элемента – единицы, свойства и функции которой определяют ее место в рамках целого, т.е. свойства целого (всей системы) не могут быть поняты без учета хотя бы некоторых свойств элементов, и наоборот. Здесь понятие *элемент* рассматривается только по отношению к данной системе и представляет собой минимальный (неделимый) компонент системы или же максимальный предел ее расчленения в рамках исследовательской задачи реализации суверенитета.

2. Представление о целостности системы конкретизируется через понятие связи. Но так как наличие связей не является специфическим признаком, характеризующим только системы, то применительно к системному исследованию сформулируем некоторые дополнительные условия, чтобы понятие связи выступало в качестве специфически системного. Таким условием выступает необходимость наличия в системе двух или более типов связей (например, пространственные, международные, функциональные). Отметим, что в системах особое место занимают связи, которые называют системообразующими, например, информационные, связи регулирования, управления.

3. Исходя из установок предыдущего пункта, т.е. из совокупности связей и их типологической характеристики, приходим к понятиям структура и организация системы. Через эти понятия обычно выражают (определяемую устойчивыми связями) упорядоченность/неупорядоченность системы, а иногда – и направленность этой упорядоченности.

4. Методологически структура системы может характеризоваться: по горизонтали и по вертикали. Исследование вертикальной структуры (экономических отношений) приводит к понятию «уровней» системы и «иерархии» этих уровней отношений.

5. Специфическим способом регулирования многоуровневой иерархии отношений является управление, т.е. разнообразные по формам и по «жесткости» способы связей уровней; обеспечивающие нормальное функционирование и развитие системы. Необходимо учитывать, что иерархичность является специфическим признаком систем, поскольку связи управления можно рассматривать как одно из характерных выражений системообразующих отношений.

6. Наличие управления (отношениями) делает необходимым постановку цели при исследовании некоторых систем, обладающих собственным органом управления/регулирования.

7. Ввиду того, что источник преобразования системы (отношений) или ее функций лежит обычно в самой системе, наиболее существенной чертой целого ряда системных объектов (суверенной страны) является их способность к самоорганизации.

8. В связи с наличием управления/регулирования и целесообразным характером поведения системы во многих случаях возникает проблема соотношения функционирования и развития подсистем и системы в целом, поиска соответствующих механизмов и построения единой картины объекта, функционирования в которой учитывались бы как синхронные, так и диахронные его срезы.

Рисунок 2 – Системные положения разработки и реализации стратегии суверенитета Республики Беларусь в отношениях с мировым сообществом

Возрастающее значение глобализации и интернационализации требует выявления и исследования новых как теоретических, так и практических проблем реализации суверенитета, которые до сих пор или вообще не рассматривались или были изучены слишком поверхностно и осознание которых (а также сделанные выводы) являются важным условием целенаправленного и эффективного социально-экономического развития в соответствии со многими новыми обстоятельствами, присущими именно глобальным пространствам и международным рынкам. Среди таких проблем особенно следует выделить проблему повышения эффективности и конкурентоспособности национальной экономики как системы и

как суверенного субъекта экономических отношений, действующего на глобальных и международных рынках. Формулируя и решая данную проблему, необходимо учитывать, что каждую суверенную страну можно рассматривать системно и двояко: и как самостоятельный, и как специфический субъект с присущими ему национальными интересами, реализуемыми путем целенаправленно развиваемой экономической деятельности на глобальных и международных рынках.

Можно утверждать, что недостаточное внимание к проблеме реализации суверенитета и к новейшим тенденциям развития, неадекватное их выявление в современных теориях в значительной степени ограничивает возможности разработки и внедрения мер, направленных на всестороннюю активизацию экономического развития и технологического прогресса на глобальных и международных рынках и совершенствование деятельности как отдельных хозяйствующих субъектов, так и суверенных государств, международных экономических организаций: именно это обстоятельство определяет, что проблему повышения эффективности и конкурентоспособности национальной экономики как системы и как отдельного субъекта экономических отношений, действующего на глобальных и на международных рынках, следует рассматривать как наиболее актуальную, требующую глубоких теоретических исследований и практических решений.

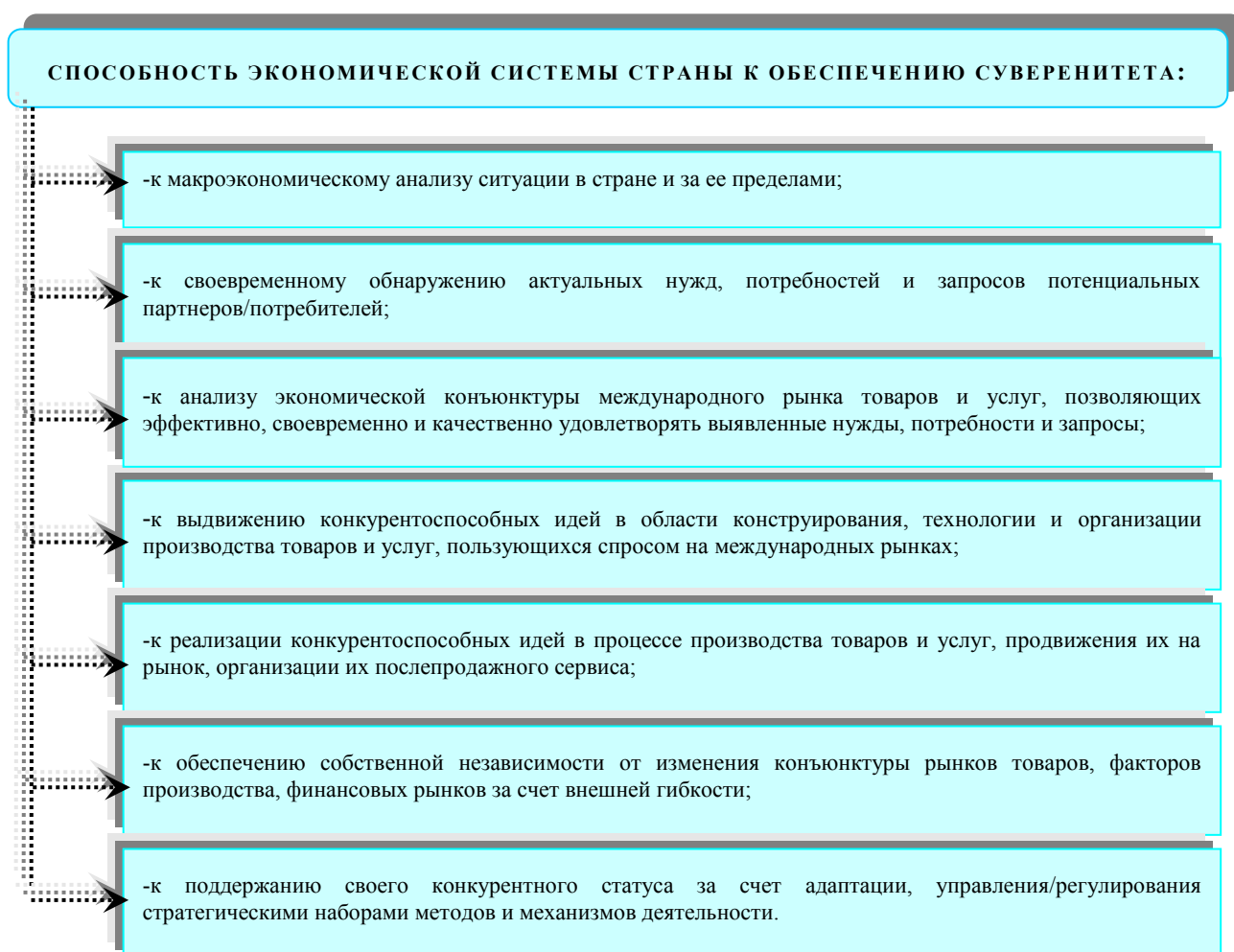


Рисунок 3 – Условия, которыми должна располагать страна, как экономическая система, чтобы адекватно отвечать на вызовы внешней среды и обеспечивать эффективную реализацию национального суверенитета

При разработке стратегии реализации суверенитета необходимо рассматривать национальную экономику как систему (рис. 2) и как суверенной субъект экономического развития, исследовать национальную экономику *в двух аспектах: как определенную целостность экономических возможностей и как субъект экономической деятельности*, который способен весь свой потенциал интегрировать в пространство международной и глобальной экономики, тем самым осуществляя реализацию суверенитета и стремление к повышению эффективности своего развития, к усилению конкурентоспособности (эффективность и конкурентоспособность каждой суверенной экономики выражается и может быть оценена лишь во взаимодействии с различными другими национальными экономиками на международном и глобальном пространствах, отличающихся как многообразием форм конкуренции, так и многообразием форм партнерства).

Однако при этом необходимо исследовать способность экономической системы страны к обеспечению/реализации своего суверенитета, условия которыми должна располагать страна, чтобы отвечать на вызовы внешней среды (рис. 3).

Методологически важно, при этом, дать оценку отрицательных и положительных факторов реализации суверенитета. На рис. 4 сформулированы эти факторы.

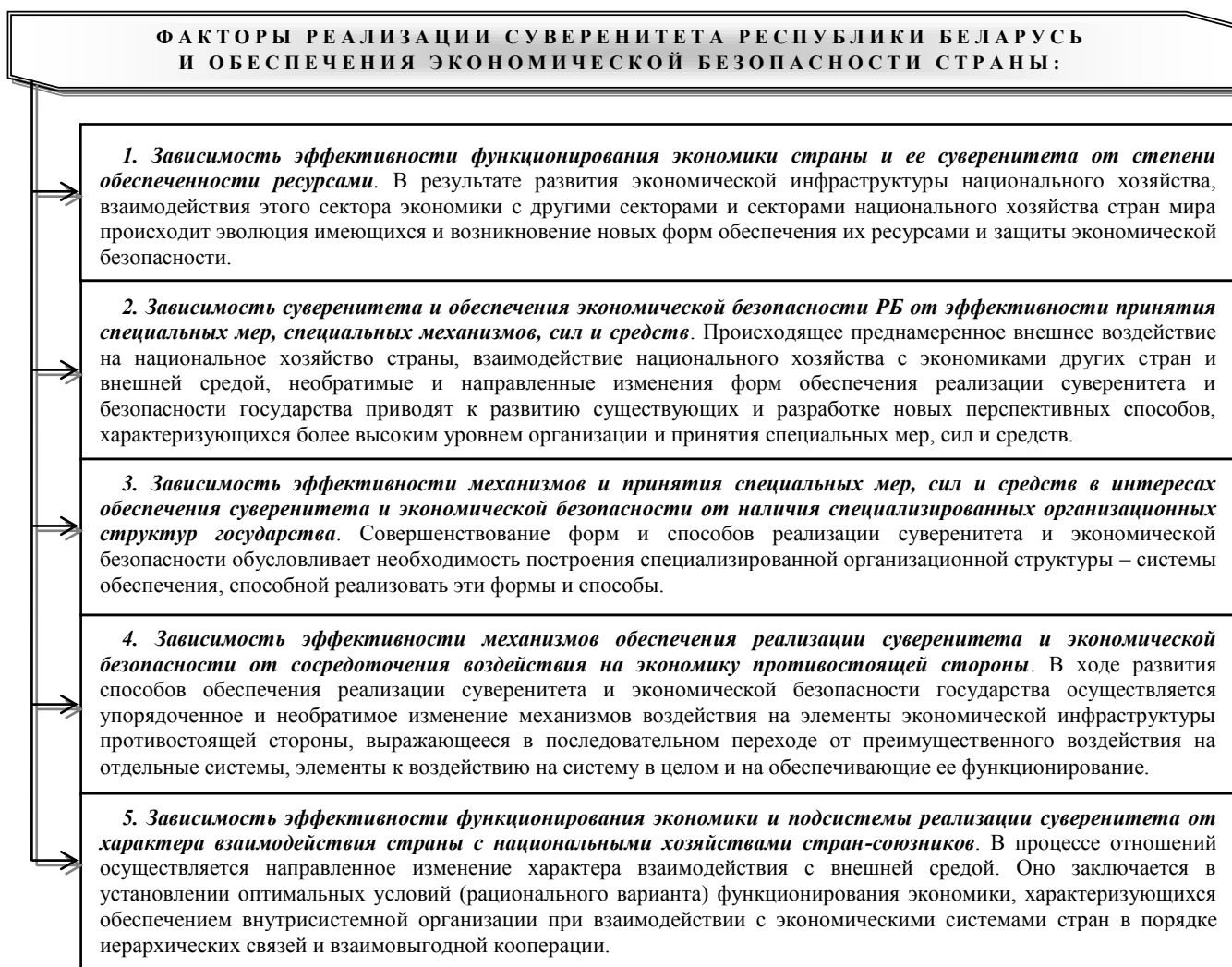


Рисунок 4 – Факторы реализации суверенитета Республики Беларусь и экономической безопасности страны

Такая оценка дает возможность сформулировать исходные положения реализации суверенитета, которые представлены на рис. 5.

ИСХОДНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СУВЕРЕНИТЕТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ С МИРОВОМ СООБЩЕСТВОМ:

<p>✓ <i>обеспечение надежной безопасности страны</i>, сохранение и укрепление ее суверенитета и территориальной целостности, прочных и авторитетных позиций в мировом сообществе, которые в наибольшей мере отвечают интересам Республики Беларусь, как одного из субъектов современной Европы и <i>которые необходимы для роста ее политического, экономического, интеллектуального и духовного потенциала</i>;</p>
<p>✓ выбора воздействия на общемировые процессы в целях формирования стабильного, справедливого и демократического миропорядка, строящегося на общепризнанных нормах международного права, включая прежде всего цели и принципы Устава ООН, <i>на равноправных и партнерских отношениях между государствами</i>;</p>
<p>✓ <i>создание благоприятных условий для притока внешних сил и средств в целях поступательного развития Республики Беларусь</i>, подъема ее экономики, повышения уровня жизни населения, успешного проведения демократических преобразований, укрепления основ конституционного строя, соблюдения прав и свобод граждан;</p>
<p>✓ для формирования в стране экономики рыночного типа и для становления обновленной внешнеэкономической специализации Республики Беларусь, гарантирующей максимальный экономический эффект от ее участия в международном разделении труда;</p>
<p>✓ <i>формирование пояса добрососедства по периметру белорусских границ</i>, содействие устраниению имеющихся и предотвращению возникновения потенциальных очагов напряженности и конфликтов в прилегающих к Республике Беларусь регионах;</p>
<p>✓ <i>поиск согласия</i> и совпадающих интересов с зарубежными странами и международными объединениями в процессе решения задач, определяемых национальными приоритетами РБ, строительство на этой основе системы партнерских и союзнических отношений, улучшающих условия и параметры международного взаимодействия;</p>
<p>✓ <i>всесторонняя защита прав и интересов</i> белорусских граждан и соотечественников за рубежом;</p>
<p>✓ <i>формирование позитивного имиджа восприятия Беларуси в мире</i>, популяризация национальных достоинств, науки, экономики и культуры Беларуси в иностранных государствах и международных организациях;</p>
<p>✓ <i>сведение к минимуму рисков</i> при дальнейшей интеграции Беларуси в мировую экономику, устранение торговых барьеров с учетом необходимости обеспечения экономической безопасности страны;</p>
<p>✓ <i>формирование справедливой международной торговой системы</i> при полномочном участии в международных экономических организациях, обеспечивающих защиту в них национальных интересов страны;</p>
<p>✓ <i>содействие расширению отечественного экспорта и рационализации импорта</i> в страну, а также белорусскому предпринимательству за рубежом, поддерживать его интересы на внешнем рынке и противодействовать дискриминации отечественных производителей и экспортеров, обеспечение строго соблюдения отечественными субъектами внешнеэкономической деятельности белорусского законодательства при осуществлении таких операций;</p>
<p>✓ <i>привлечение иностранных инвестиций</i> в первую очередь в реальный сектор и приоритетные экспортоориентированные сферы белорусской экономики;</p>
<p>✓ <i>сохранение и оптимальное использование</i> белорусской собственности как внутри страны, так и за рубежом;</p>
<p>✓ <i>обеспечение обслуживания белорусского внешнего долга</i> в соответствии с реальными возможностями страны, добиваться максимального возврата иностранным государствам средств по кредитам;</p>
<p>✓ <i>формирование в экономической сфере комплексной системы законодательства</i> и международной договорно-правовой базы;</p>
<p>✓ <i>обеспечение стабилизации</i> национальной валюты и ее конвертируемости;</p>
<p>✓ <i>формирование специализированной системы мониторинга стратегии реализации суверенитета</i>.</p>

Рисунок 5 – Исходные положения разработки и реализации суверенитета Республики Беларусь в системе экономических отношений с мировым сообществом

Учитывая особую важность конкретизации направлений реализации экономического суверенитета Республики Беларусь в системе интеграционного объединения ЕЭП/ЕврАзЭС представим их на рис. 6.

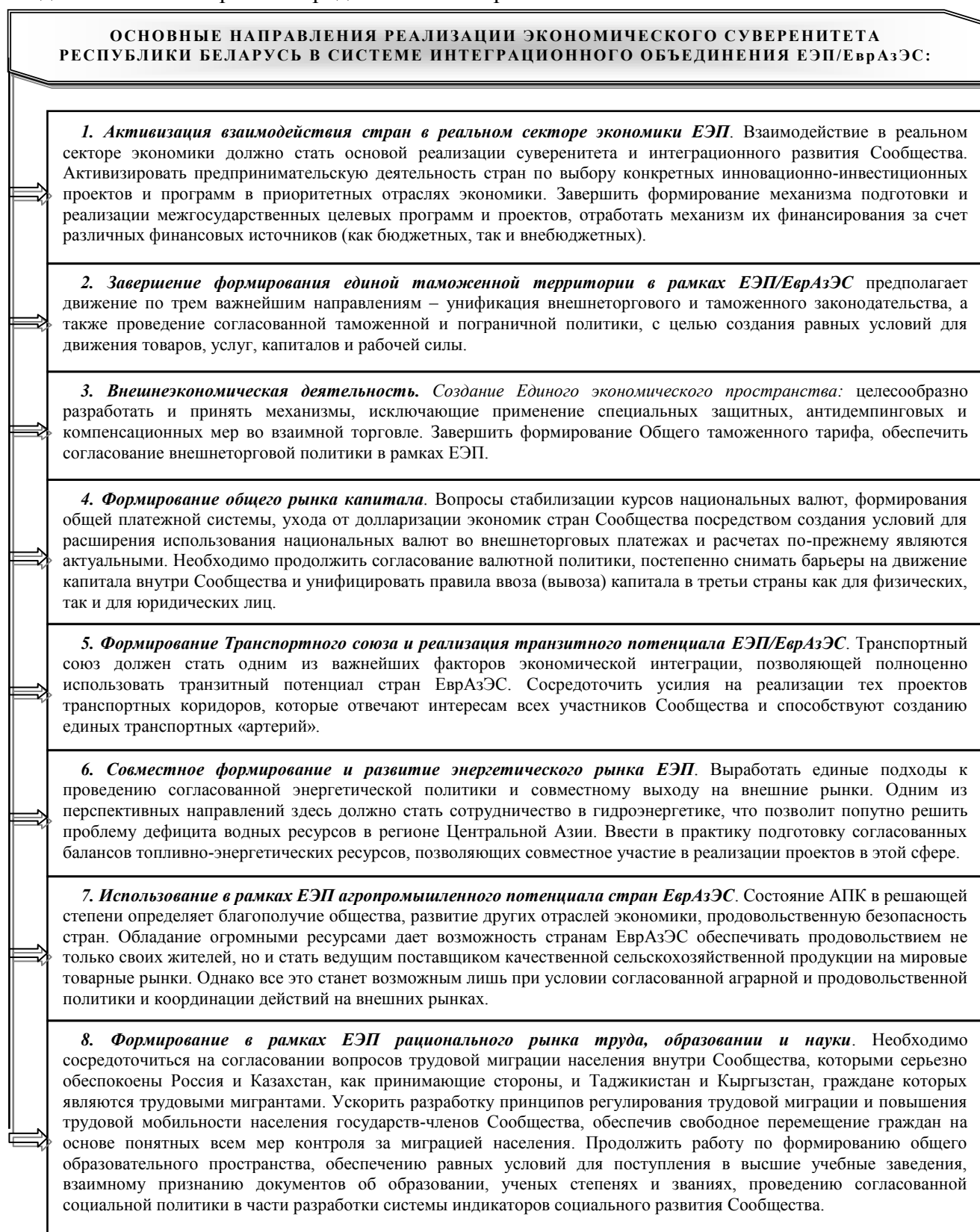


Рисунок 6 – Основные направления реализации экономического суверенитета Республики Беларусь в системе интеграционного объединения ЕЭП/ЕврАзЭС

Таким образом, мы получаем возможность сформулировать приоритетные направления фундаментальных экономических исследований в данной области на среднесрочную перспективу (рис. 7).

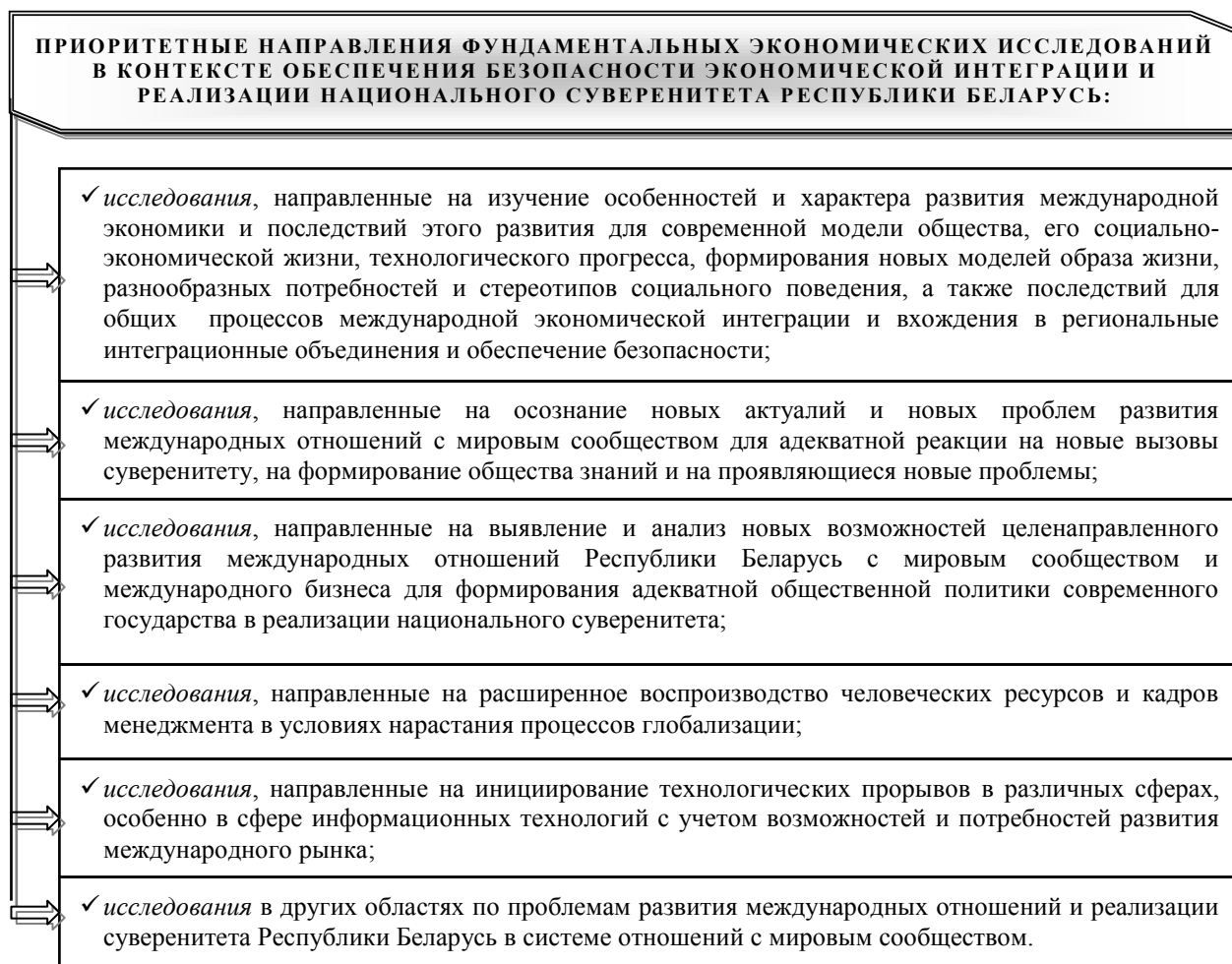


Рисунок 7– Приоритетные направления фундаментальных экономических исследований в контексте обеспечения экономической безопасности и реализации национального суверенитета Республики Беларусь при вхождении в интеграционные объединения

Примечание: *Суверенитет и экономическая независимость* не носят абсолютного характера потому, что международное разделение труда делает национальные экономики взаимозависимыми друг от друга. В условиях интеграции экономическая независимость означает возможность контроля за национальными ресурсами, достижение такого уровня производства, эффективности и качества продукции, который обеспечивает ее конкурентоспособность, позволяет на равных участвовать в мировой торговле, кооперационных связях и обмене научно-техническими достижениями. Дальнейшие исследования актуальных проблем развития международных отношений следует расценивать как важную предпосылку для реализации суверенитета и поиска эффективного использования новых возможностей экономического роста и совершенствования современной модели социально-экономической системы.

Таким образом, изложенные выше методологические положения разработки и реализации стратегии суверенитета Республики Беларусь с мировым сообществом создают научную основу выполнения Постановления Совета Министров Республики Беларусь № 585 от 19 апреля 2010 г. по пункту 11.2, которым определяется, что «Стратегия обеспечения суверенитета Республики Беларусь в системе экономических отношений с мировым сообществом» является приоритетным направлением научных исследований Республики Беларусь на 2011-2015 годы.

**ОСНОВНЫЕ СФЕРЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ СУВЕРЕНИТЕТА
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ С МИРОВЫМ СООБЩЕСТВОМ:**

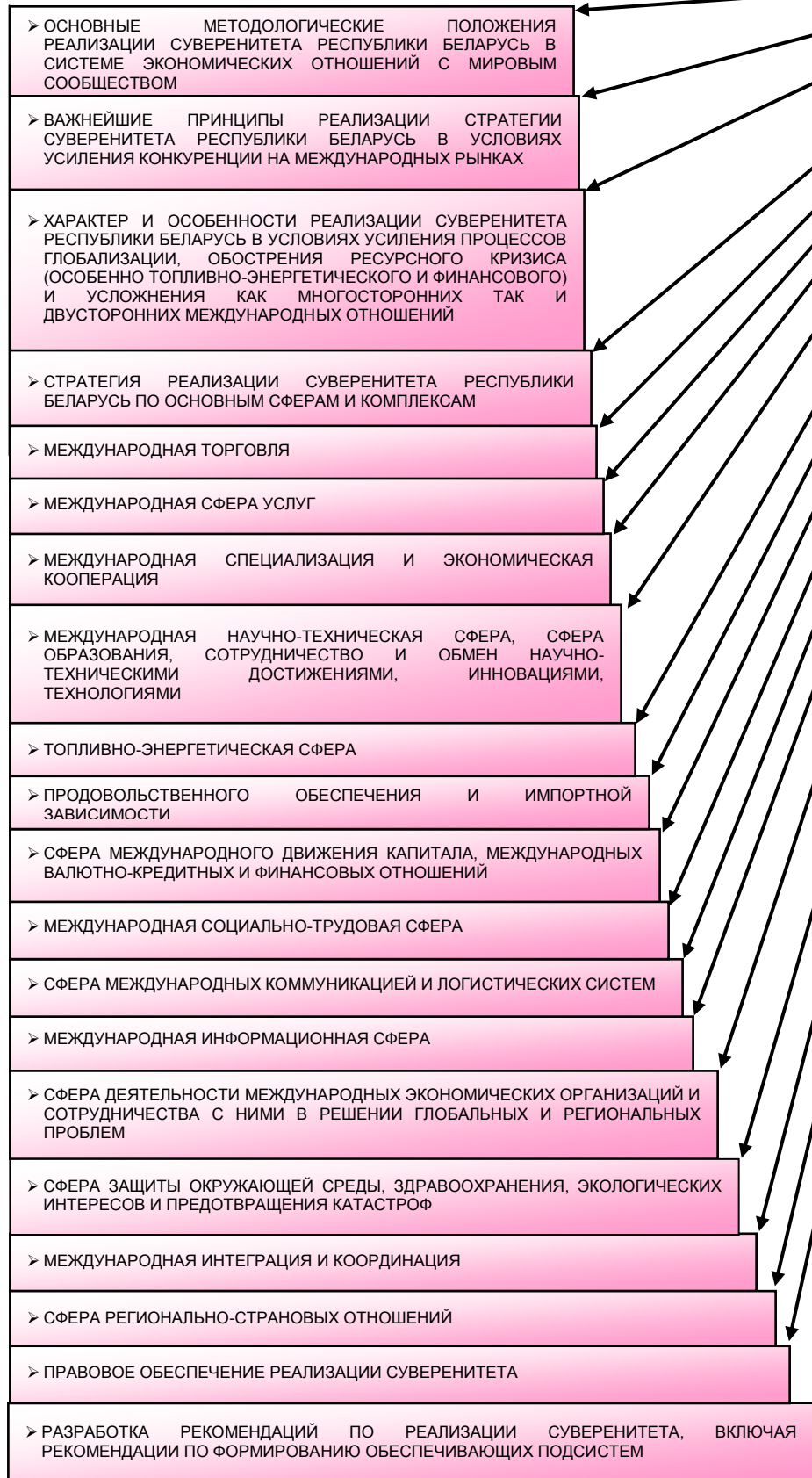


Рисунок 8 – Основные сферы разработки и реализации стратегии суверенитета Республики Беларусь в системе экономических отношений с мировым сообществом

В 2011-2012 гг. исследования в Институте экономики НАНБ осуществлялись в рамках этого приоритетного направления. Однако, на 2013 год разработка стратегии суверенитета Республики Беларусь в системе экономических отношений с мировым сообществом перешла в разряд неприоритетных и включена в раздел «Разработка концептуальных положений внешнеэкономической стратегии Республики Беларусь включая предложения по реализации внешнеэкономической политики в соответствии с условиями ВТО, повышению конкурентоспособности белорусских товаров на внешних рынках и обеспечению суверенитета» как составная часть задания «Научные основы внешнеэкономической стратегии и региональной политики Республики Беларусь». Соответственно определяется и распределение ресурсов и расстановка научных кадров.

Тематика данных исследований не входит в Перечень, определенный Постановлением СМ РБ № 585 от 19.04.2010 г. и методологически и юридически не может квалифицироваться, как приоритетная. Она может рассматриваться как составная часть проблемы реализации суверенитета, а не наоборот.

Следует при этом подчеркнуть, что предстоит охватить широкий круг сфер и проблем разработки стратегии (рис. 8), а это связано с необходимостью выполнить большой объем исследований, требующих привлечения соответствующих специалистов и ученых высокой квалификации.

В связи с этим, необходимо вернуться к планированию выполнения научных исследований на среднесрочную перспективу и восстановить «Стратегию обеспечения суверенитета Республики Беларусь в системе экономических отношений с мировым сообществом», как приоритетное направление, в соответствии с Постановлением СМ РБ № 585 от 19.04.2010 г.

Литература:

1. Экономический суверенитет союзной республики / под общим руководством В.Ф. Кебича. – Минск : изд. БелНИИНТИ Госплана БССР, 1990.
2. Конституция Республики Беларусь: 16-летний опыт применения. Материалы круглого стола, состоявшегося 15 марта 2010 года на юридическом факультете Белорусского государственного университета / науч. ред. Г.А.Василевич; Белгосуниверситет. – Минск : Право и экономика, 2010. – С. 54.
3. *Медведев, В.Ф.* Современный мир и проблемы формирования в Беларуси новой модели социально-экономической системы / Доклад в дискуссии за «Круглым столом». – Минск : изд. «Белинформпрогноз», 1997. – 50 с.
4. *Медведев, В.Ф.* О реализации внешнеэкономической стратегии суверенного государства // Гуманітарна-эканамічны веснік. – №2(52). – 2012. – С. 3-12.
5. *Медведев, В.Ф.* О приоритетных направлениях экономического сотрудничества Республики Беларусь со странами Европейского союза // Республика Беларусь – Европейский союз: проблемы и перспективы партнерства / А.А. Коваленя [и др.]; под ред. Л.Ф. Евменова; Нац. акад. наук Беларуси. – Минск : Беларус. навука, 2013. – С. 141-170 (527 с.).
6. Международная торговля: деловой энциклопедический словарь / В.Г. Гавриленко, В.Ф. Медведев, А.Н. Тур, Н.И. Ядевич. – Минск : Право и экономика, 2012. – 762 с. – (Серия «Мировая экономика»).
7. *Гавриленко, В.Г.* Суверенитет. Всемирная энциклопедия, в 3-х томах. – Минск: Право и экономика, 2013.
8. Суверенитет. Трансформация понятий и практик: монография / под ред. М.В. Ильина, И.В. Кудряшовой; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД России. – М.: МГИМО-Университет, 2008.
9. *Ильин, М.В.* Стабилизация развития // Мегатренды мирового развития / под ред. М.В. Ильина, В.Л. Иноземцева. – М.: Экономика, 2001. – С. 184.

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА ДИНАМИКУ ИНФЛЯЦИИ В ЕЭП (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ)

В условиях усиления внешних вызовов, связанных с кризисными явлениями в мировой экономике, обострением конкуренции на международных рынках и ростом цен на энергоресурсы, Республике Беларусь целесообразно гибко использовать инструменты макроэкономического регулирования. Между тем, формирование Единого экономического пространства предполагает определенные ограничения на самостоятельность государств-членов ЕЭП в этой сфере. В частности, Соглашением о согласованной макроэкономической политике предусмотрено, что уровень инфляции (индекс потребительских цен в среднегодовом выражении) не должен превышать более чем на 5 п.п. уровень инфляции государства-участника Единого экономического пространства, имеющего наименьший рост цен. В 2011 г. инфляция в Российской Федерации составила 106,7%, в Казахстане – 107,4%. Если бы соглашение уже действовало, для Беларуси была бы разрешена инфляция в размере всего 111,7%, что на 97 п.п. ниже реально сложившегося уровня инфляции в нашей стране в 2011 г.

В 2012 году инфляция в Российской Федерации и Республике Казахстан не превысила семи процентов. Между тем, в Республике Беларусь индекс потребительских цен вырос к декабрю 2012 года на 21,8 процента, что выше разрешенного в ЕЭП уровня примерно на 10 пп. По всей видимости, и в 2013 г. уровень инфляции будет выше оговоренного соглашением о макроэкономической политике уровне, что может создать для нашей страны определенные проблемы, поскольку соглашение с этого года уже вступило в силу.

Для формирования эффективной антиинфляционной политики в Едином экономическом пространстве необходимо выявить факторы, влияющие на динамику инфляции в стране. Наше понимание примерной структуры этих факторов представлено на рис. 1.

В отличие от общепринятых подходов, на этом рисунке, наряду с делением факторов на монетарные и немонетарные, выделена группа институциональных детерминант. При этом в каждом конкретном случае степень влияния факторов будет различна.

Монетарную инфляцию обычно связывают с проводимой в стране денежно-кредитной политикой и обуславливают разрывом в темпах роста денежной массы и товарного предложения, кредитованием экономики без наличия соответствующего товарного покрытия. Спрос на такое кредитование также зависит от ставки рефинансирования, которая определяет цену кредита. Денежный регулятор определяет и валютный курс, который играет серьезную роль в формировании инфляционных тенденций. Политика сбережений и накоплений хозяйственных организаций и домашних хозяйств также сильно зависит от инфляционных ожиданий.

Влияние немонетарных факторов приводит к так называемой инфляции издержек. В этом случае влияют не элементы субъективизма при проведении, например, денежно-кредитной политики, а воздействуют независимые от воли и сознания людей объективные факторы. В частности, при построении схемы возникал вопрос: куда отнести инфляцию, возникающую в результате роста цен на импортные комплектующие, сырье и материалы вследствие девальвации белорусского рубля? С одной стороны, такая девальвация – результат деятельности Национального банка. Но, с другой стороны, денежный регулятор имеет лишь опосредствованное отношение к удельному весу импортных составляющих в производимой продукции. В этом случае основная ответственность должна возлагаться на предприятие и на... объективные обстоятельства, вынуждающие закупать промежуточный импорт.

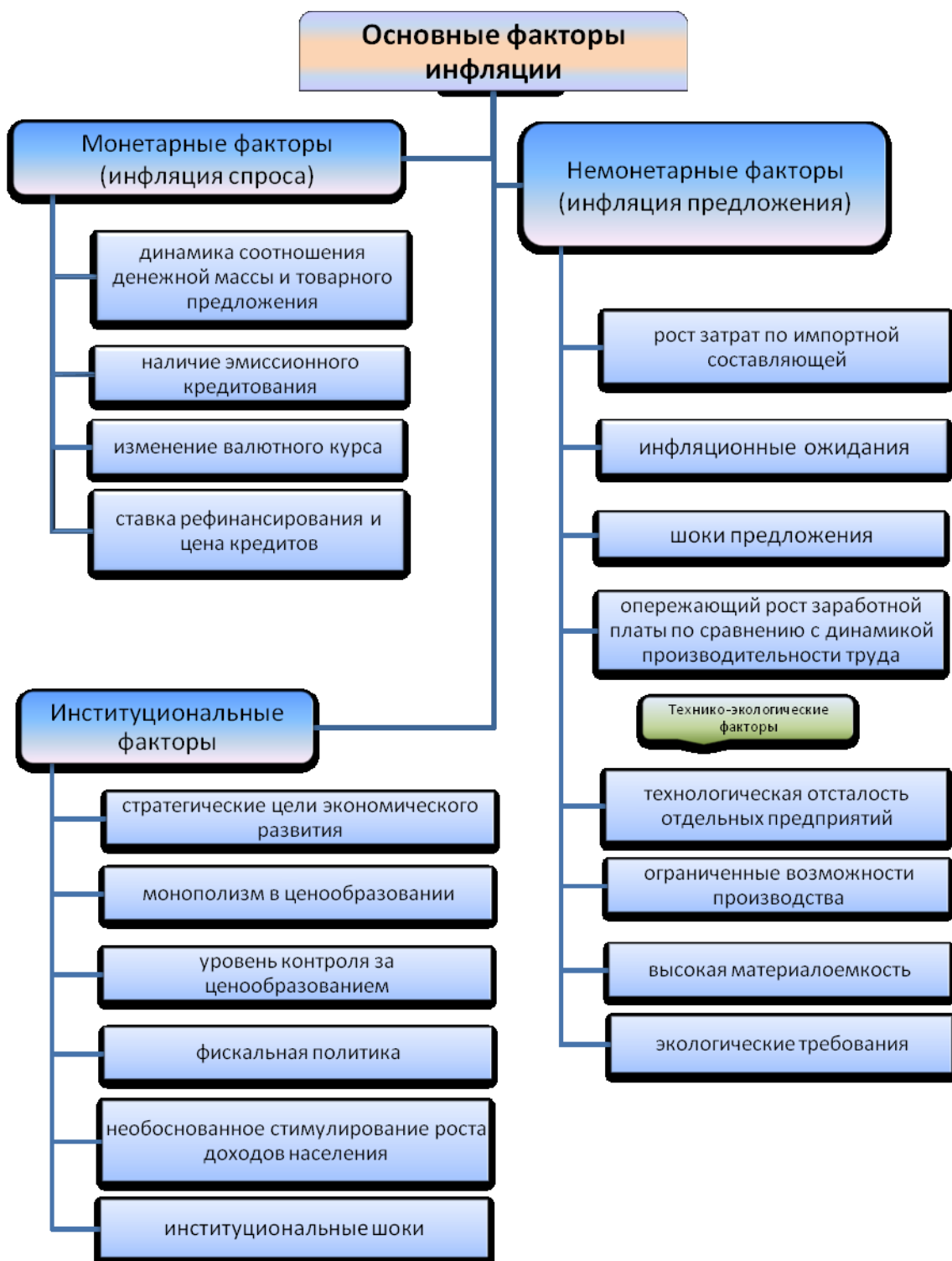


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на уровень инфляции

Аналогичная ситуация складывается с инфляционными ожиданиями, представляющими собой прогнозируемые уровни роста цен, исходя из которых организации и домашние хозяйства строят свою будущую финансовую и ценовую политику, планируют доходы, расходы и прибыль, а также накопление и потребление. Инфляционные ожидания проявляются в размещении денежных средств и других подверженных инфляции ценностей в стабильную конвертируемую валюту, недвижимость, другие надежные активы. В данном случае экономические субъекты также

учитывают ожидаемую политику центробанка, но рассматривают ее как объективную неизбежность и стремятся имеющимися у них возможностями максимизировать положительный эффект и минимизировать отрицательные последствия. Вместе с тем, субъекты хозяйствования достаточно часто используют данные о динамике инфляции в стране для оправдания собственного повышения цен и мотивируют это ростом затрат. В результате инфляционные ожидания преобразуются в стремление получить дополнительный доход инфляции. Такое поведение субъектов хозяйствования вполне правомерно называть инфляционными настроениями. И именно инфляционные настроения являются важным фактором немонетарной инфляции.

Шоки предложения также имеют объективную основу и обычно связаны со следующими факторами:

изменение цен на ресурсы и факторы производства, в том числе поступающих с внешних рынков;

стихийные бедствия природного или техногенного характера;

другие факторы, независимые от воли и сознания людей.

В отличие от других авторов, мы не относим к шокам предложения изменения в законодательстве, способные разорить или наоборот, значительно обогатить организации независимо от их реальных результатов работы. Такие изменения мы относим к институциональным шокам.

Целесообразно различать факторы инфляции издержек краткосрочного и долгосрочного действия. Например, удорожание продукции в результате опережающего увеличения заработной платы по сравнению с динамикой производства носит оперативный характер и его влияние легко снимается в результате ужесточения зарплатной политики на конкретных предприятиях.

Гораздо сложнее бороться с технологической отсталостью производства, завышенной материалоемкостью продукции, что не позволяет вписываться в средние на рынке издержки и вынуждает завышать цену на товары. Кроме того, относительно небольшие объемы производства не позволяют получить экономию на масштабах и также могут вести к росту цен. Кроме того, рост объемов производства обычно приводит к экономии на масштабах и, наоборот, свертывание объемов производства приводит к повышению условно постоянных расходов, и, следовательно, к росту затрат на производство продукции. В частности, это подтвердили исследования на примере постсоциалистических стран, когда падение объемов производства сопровождалось ускорением инфляции. В этих случаях обычно нужна реальная модернизация производства, на которую требуется значительно больше времени. Возникающие при этом проблемы с финансированием могут превратить эти факторы в долговременные.

Рассматривая институциональные факторы, прежде всего отметим, что распространенная их трактовка как факторов, связанных с управлением, регулированием отдельных сфер, областей, экономических, общественных отношений, мер по улучшению управления, преобразованию институтов (правил, норм, установлений) управления этими сферами, учреждений управления, на наш взгляд, не совсем точна.

Суть институционального подхода заключается в выделении не только чисто экономических и управленческих факторов, а в рассмотрении экономических процессов с учетом формальных и неформальных норм (институтов) действующих в обществе. Эти институты могут оказывать как позитивное, так и негативное воздействие на развитие экономических процессов. В частности, технологическая отсталость отдельных предприятий часто образуется не сама по себе, а вследствие незаинтересованности руководства этих предприятий в техническом обновлении. В самом деле, модернизация производства приведет к необходимости сокращения работников, в то время как установленные институциональные нормы требуют обеспечения максимальной занятости и ограничивают возможности для освобождения от лишних работников. Кроме того, в сложившейся институциональной системе малоэффективные государственные предприятия имеют возможность получать кредиты, государственную поддержку как в виде прямых субсидий, так и в форме освобождения от уплаты отдельных налогов. Именно поэтому по состоянию на август 2012 г. каждое десятое предприятие промышленности было убыточным.

Поэтому, определяя институциональные факторы, их следует рассматривать как совокупность норм (институтов) правового, социального, психологического и бытового характера, оказывающих влияние на экономические процессы. При этом эти нормы могут иметь как формальный (законодательно оговоренный) характер, так и иметь неформальный статус, обусловленный интересами определенных социальных групп или организаций в реализации своих потребностей.

В сложившейся институциональной системе вполне комфортно чувствуют себя предприятия монополисты. Пользуясь принятыми на государственном уровне мерами по ограничению импорта, они имеют возможность действовать в своих интересах и завышать цены на производимые ими товары и услуги. При этом в настоящее время степень монополизации даже повышается вследствие образования так называемых «холдингов».

В словаре Коллинза холдинговая компания (holding company) определяется как компания, контролирующая одну или несколько других компаний. Подобная собственность предоставляет возможность контроля над политикой дочерних компаний, в том числе в бухгалтерском учете и в сфере ценообразования. Холдинговая компания часто является организационным структурным подразделением для всестороннего контроля деятельности подчиненных предприятий. При этом сама холдинговая компания может не владеть собственным производственным потенциалом и не заниматься производственной деятельностью. По сути дела, образование холдингов ведет к дальнейшей монополизации экономики и не способствует развитию рыночных отношений внутри страны и способствует установлению монопольных цен.

Корректное объединение деятельности белорусских предприятий имеет смысл для обеспечения прорыва на внешних рынках, но оно не должно сопровождаться повышением степени монополизации на внутреннем рынке. Вместе с тем, следует учитывать, что во многих странах мира приняты законы, направленные против любых форм монополистических объединений, оказывающих тормозящее влияние на развитие экономики.

В условиях сохраняющейся определенной монополизации экономики, важная роль должна принадлежать антимонопольным органам. В Республике Беларусь имеется соответствующий департамент в Министерстве экономики Республики Беларусь, который не проявляет достаточно активной деятельности в противодействии монополизму в ценообразовании. Вместе с тем, при наличии монополизма в экономике, принимались недостаточно продуманные меры по либерализации экономики, что приводило к ускорению темпов инфляции. В частности, осуществленная в рамках реализации Директивы № 4 отмена регистрации цен на новые товары и услуги (за исключением платных медицинских услуг), введенная Указом Президента № 70 от 6 февраля 2009 г., привела к серьезному росту цен на товары и услуги.

Привести к росту цен могут и такие институциональные шоки, как внесение серьезных изменений в законодательство. Например, на организации может быть возложена ответственность на строительство и содержание дорогостоящих спортивных сооружений, в конечном счете эти затраты будут отнесены на цену реализуемой продукции. Весьма негативно может повлиять также ужесточение налогового законодательства, поскольку организации будут вынуждены компенсировать увеличение отчислений в бюджет повышением цен. Бюджетный дефицит также ведет к инфляции. Этот дефицит финансируется или за счет денежной эмиссии, или за счет кредитования правительства со стороны центробанка. В обоих случаях неизбежна инфляция, при первом варианте – более быстрая, при втором варианте – с отсрочкой во времени.

Поскольку национальная экономика представляет собой сложную систему с многочисленными и взаимозависимыми связями, представленная на рис. 1 классификация является достаточно условной. В частности, такой институциональный фактор, как необходимость обеспечения экономического роста совместно с фактором технологической отсталости предприятий приводит к вступлению в действие такого монетарного инструмента, как дополнительное эмиссионное кредитование в целях поддержания убыточных предприятий и повышения жизненного уровня населения. Стимулирование внутреннего спроса путем расширения эмиссионного кредитования привело к разбалансировке в денежно-кредитной сфере, проведению

двух девальваций национальной валюты и темпу роста индекса потребительских цен в 2011 г. – 207,8%.

Направления совершенствования антиинфляционной политики

В качестве основных направлений совершенствования антиинфляционной политики в Беларуси можно выделить комплекс регулирующих мер монетарного, институционального и немонетарного характера (рис. 2).

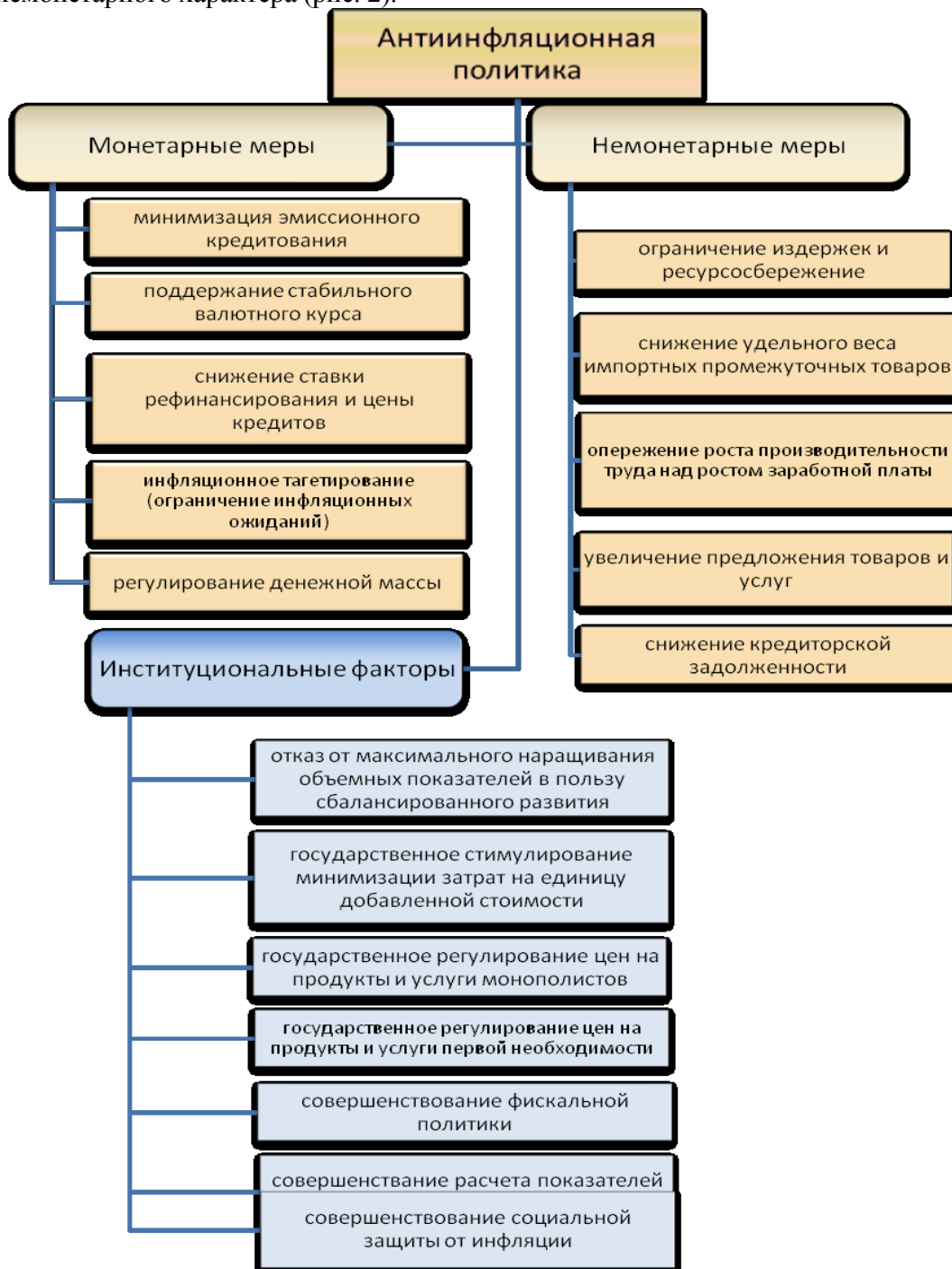


Рисунок 2 – Основные направления антиинфляционной политики

Совершенствование монетарного регулирования

Поскольку одним из основных факторов, влияющих на инфляцию в стране, является проводимая в стране денежно-кредитная политика, рассмотрим взаимосвязь между темпами инфляции и динамикой рублевой денежной массы (M2).

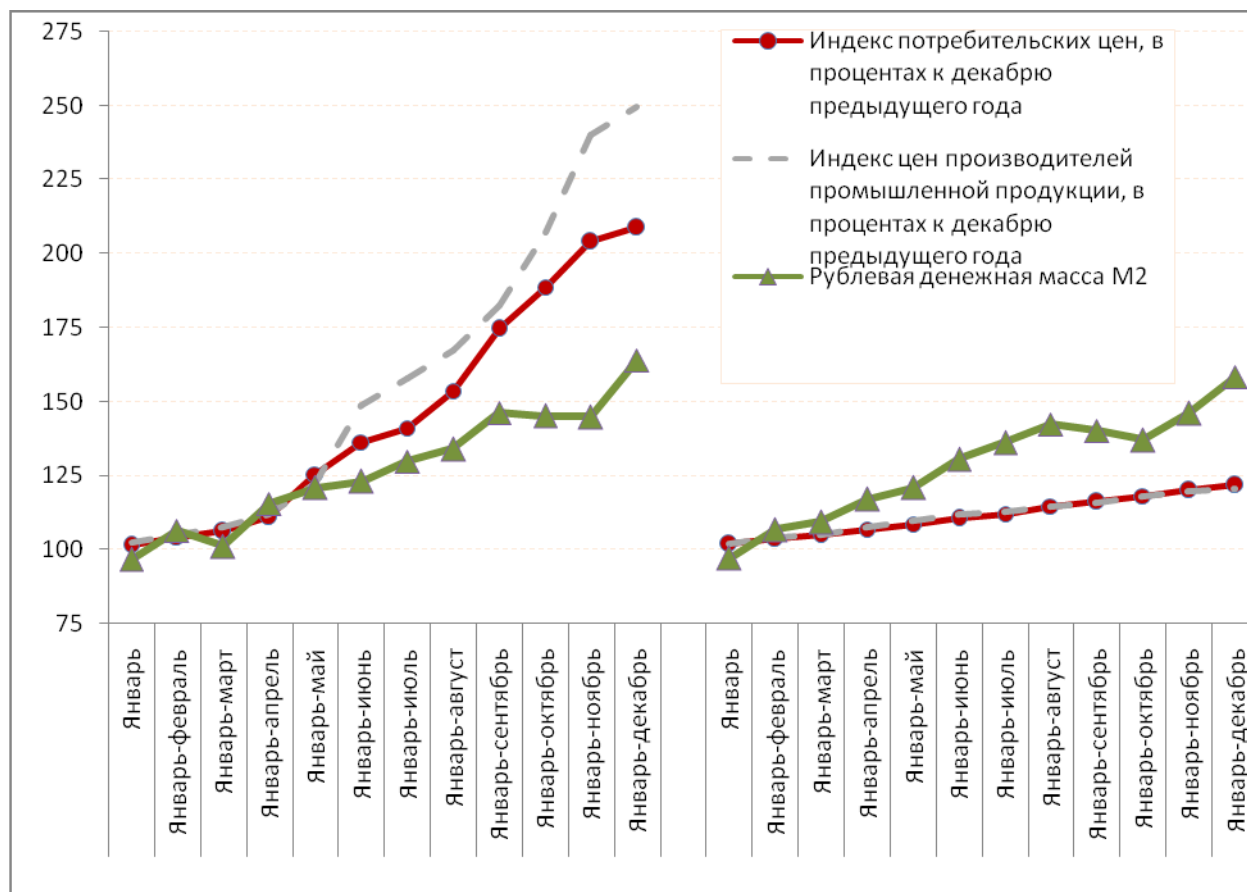


Рисунок 3 – Динамика индекса потребительских цен, цен производителей промышленной продукции и рублевой денежной массы M2 в 2011 и в 2012 гг., в %

Как видно из рис. 3, динамика рублевой денежной массы M2 с мая 2011 г. стала серьезно отставать от роста цен. Подобная ситуация была обусловлена ужесточением денежно-кредитной политики Национального банка Республики Беларусь, которая была ориентирована на сдерживание инфляции монетарными методами. При этом к концу года динамика цен производителей промышленной продукции стала существенно опережать рост индекса потребительских цен, что свидетельствовало о накоплении инфляционного потенциала в промышленном секторе, который должен был бы повлиять на динамику ИПЦ в 2012 г.

Между тем, в 2012 г. сформировавшийся инфляционный потенциал никак не повлиял на динамику анализируемых индексов и они изменялись в строгом соответствии с доведенными заданиями. При этом рублевая денежная масса росла быстрее изменения цен.

Степень жесткости монетарного регулирования на практике зависит, прежде всего, от динамики денежной базы – одной из наиболее сложных для понимания категорий, применяемой в денежно-кредитной политике. В словаре Колинза представлены английские варианты перевода этого термина: «monetary base or high-powered money». Примерный перевод: «денежная база или деньги повышенной мощности».

Трактовка денежной базы как денег повышенной мощности обусловлена тем, что в состав этого показателя в соответствии с действующей нормативной базой входит часть денежной массы, которая находится под прямым контролем Национального банка Республики Беларусь и включает в себя выпущенные в обращение наличные деньги, остатки средств на счетах обязательных резервов, депонированных банками Республики Беларусь в Национальном банке Республики Беларусь, на корреспондентских счетах банков Республики Беларусь в Национальном банке Республики Беларусь, депозиты ДФО, НФО и физических лиц Республики Беларусь в Национальном банке Республики Беларусь. Деньги, контролируемые центробанком, обладают свойством мультиплицирования, то есть размножения/сокращения на основе денежного

мультипликатора. По сути дела, путем манипулирования размером денежной базы Национальный банк осуществляет управление всей денежной массой в стране и, соответственно, регулирует монетарную инфляцию.

В то же время при сравнении динамики индексов цен с изменением денежной базы можно обнаружить настораживающую тенденцию. Если в октябре-ноябре 2011 г. сокращение денежной базы позволило с лагом в несколько месяцев снизить темпы инфляции, то в 2012 г. весьма существенные скачки в размере денежной базы не сказались на динамике официальных темпов инфляции (рис. 4).

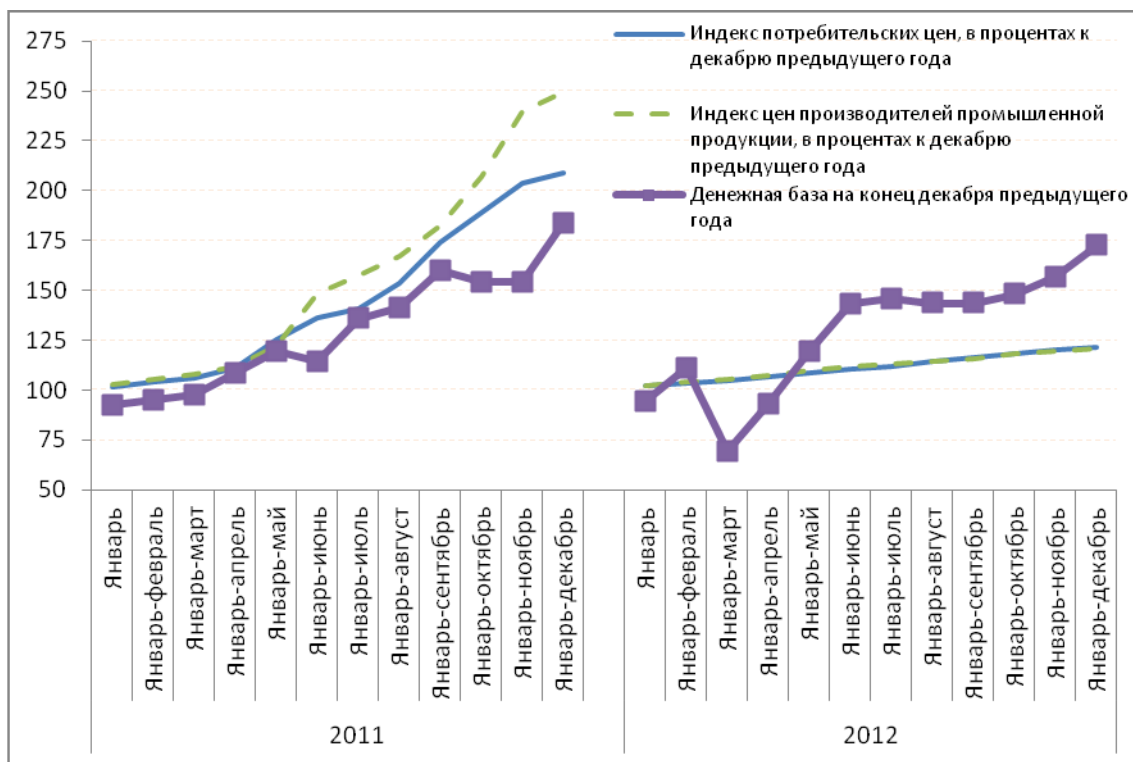


Рисунок 4 – Динамика денежной базы индексов цен в 2011 и в 2012 гг., %

Если верить динамике официальных индексов цен, то создается впечатление, что Национальный банк Республики Беларусь в 2012 г. потерял один из важнейших инструментов денежно-кредитной политики в виде регулирования денежной базы. Если это так, то это весьма тревожный сигнал в отношении монетарной управляемости белорусской экономики. Однако возможно и другое объяснение – на динамику индекса потребительских цен стал сильнее влиять институциональный фактор, который в 2012 г. выразился в практически полном приведении в соответствие фактических и прогнозируемых темпов инфляции. В этом случае должна ослабнуть корреляционная зависимость между официальными темпами инфляции и динамикой денежной базы.

Для проверки ослабления корреляционной зависимости между денежной базой и индексом потребительских цен И. Рускевич были рассчитаны коэффициенты парной линейной корреляции Пирсона отдельно для 2011 и 2012 гг. На первом этапе было проверено наличие положительной корреляции между этими упомянутыми показателями. Для этого коэффициент корреляции должен принимать значение близкое к +1 и быть статистически значимым.

Для 2011 г. коэффициент корреляции составил 0,97, а для 2012 г. 0,82. Оба рассчитанных коэффициента статистически значимы, что говорит о наличии прямой зависимости между денежной базой и ИПЦ. При этом следует отметить снижение коэффициента корреляции в 2012 г. по сравнению с 2011 г. (с 0,97 до 0,82). Регулирование денежной базы является одним из важнейших инструментов проведения денежно-кредитной политики, поэтому такое изменение

весьма настораживает. Расхождения в динамике денежной базы и индекса потребительских цен особенно заметны в первом полугодии 2012 г. Таким образом, гипотеза об усилении влияния институционального фактора на официальную динамику потребительских цен находит определенное подтверждение.

Проведенные ранее исследования показали, что обеспечение роста объемных показателей в экономике Республики Беларусь, в том числе и валового внутреннего продукта, напрямую связано с увеличением кредитования национальной экономики темпами более высокими, чем растет производство добавленной стоимости. При этом возникает дисбаланс между приростом денежной массы и приростом товарного предложения, что создает предпосылки для инфляции.

Поэтому главной проблемой проведения антиинфляционной политики монетарными методами является выбор соотношения между темпами экономического роста и динамикой инфляции. Это является важнейшим институциональным фактором, определяющим перспективы социально-экономического развития страны и требует политического решения. На наш взгляд, в связи с этим может быть рекомендован вариант осуществления взвешенной денежно-кредитной политики при реальной инфляции до 20%, но в то же время обеспечивающую умеренную кредитную поддержку реального сектора экономики и стимулирование деловой активности.

Совершенствование немонетарных методов

Одним из основных мифов, активно насаждаемым в общественном сознании, является тезис о том, что инфляция в Республике Беларусь носит в основном монетарный характер, что и обусловило девальвацию белорусского рубля в 2011 г. в 2,9 раза. Действительно, в 2010 г. в результате увеличения рублевой денежной массы по сравнению с динамикой товарного предложения создавались условия для инфляции спроса, но при этом цены росли относительно умеренно, рынок белорусских рублей противостоял не товарному, а валютному рынку.

Но после происшедшего в 2011 г. обесценения белорусского рубля инфляция спроса, собственно, закончилась. Практически все отрасли экономики имеют импортную составляющую, которая серьезно увеличивает в 2011 и 2012 гг. затраты на производство. Это привело к росту общего уровня цен и необходимости увеличения заработных плат для компенсации удорожания товаров. Началась инфляция предложения.

Наличие в арсенале государства эффективных монетарных методов регулирования отнюдь не умаляет роль других мероприятий по ограничению темпов инфляции. Немонетарные меры по регулированию инфляционных процессов связаны с ограничением издержек и ресурсосбережением, а также включают меры по структурному регулированию экономики и совершенствованию системы ценообразования. Реализация данного блока мер будет способствовать, прежде всего, снижению инфляции издержек.

Меры по ограничению издержек и ресурсосбережению на микро- и мезоуровне базируются на снижении затрат материальных ресурсов и определяются отдельными производителями с учетом их отраслевой специфики. При этом совершенствуется технологическая структура производства и делается упор на выпуск продукции с меньшими материальными затратами и большей добавленной стоимостью. Предполагается также оптимизация топливно-энергетического потребления на основе использования вторичных ресурсов, нетрадиционных и возобновляемых источников энергии, применения менее дефицитных и дешевых энергоресурсов. Важным направлением является также экономически обоснованное импортозамещение, не понижающее качество производимой продукции. Это позволит снизить уровень издержек и снизит рост цен как производителей, так и домашних хозяйств.

Меры по обеспечению опережающего роста производительности труда над ростом заработной платы будут противодействовать инфляционному росту цен и раскручиванию инфляционной спирали по цепочке «заработная плата – цены – заработная плата». Особенно это важно для условий нашей страны, имеющей ограниченные запасы полезных ископаемых и не имеющей достаточной возможности (в отличие от России и Казахстана) компенсировать нарушение этого соотношения добычей и продажей полезных ископаемых.

Увеличение предложения товаров и услуг усилит конкуренцию на рынке и явится предпосылкой для снижения цен. Кроме того, расширение ассортимента и улучшение качества позволит приобретать товары с лучшими потребительскими свойствами на единицу цены.

Меры по снижению кредиторской задолженности также будут способствовать снижению инфляционного потенциала, т.к. рост размера задолженности имеет тот же инфляционный эффект, что и чрезмерное кредитование.

Совершенствование институциональных методов

Важным направлением проведения эффективной антиинфляционной политики является целевая установка на обеспечение не максимально высоких темпов экономического роста (что на практике ведет к нарушению основных экономических пропорций), а на достижение сбалансированного развития национальной экономики. При этом целесообразна модернизация управления экономикой, которая должна обеспечить:

реструктуризацию отраслей экономики в пользу видов экономической деятельности, дающих максимальный прирост добавленной стоимости на единицу затрат;

техническую модернизацию перспективных отраслей с направлением в эти отрасли основных финансовых ресурсов;

ослабление монополизма в экономике, создание объединений предприятий одной отрасли только для проведения согласованной политики на внешнем рынке с развитием конкуренции между ними внутри страны. В свое время конкуренция между авиационными конструкторскими бюро обеспечило быстрое развитие авиационной техники в СССР;

сохранение государственного регулирования цен монопольных производителей на потребительские товары. Следует учитывать, что принуждение монополий к сохранению относительно стабильных цен может выступить стабилизатором динамики цен как в отрасли, так и всей национальной экономике.

Совершенствование государственного регулирования цен на товары организаций-монополистов связано с разработкой научно обоснованных методик регулирования цен на продукцию доминирующих предприятий, правовых норм определения монопольно высоких цен, разработка обоснованных методик калькулирования издержек при определении тарифов на услуги естественных монополий.

Важную роль в минимизации темпов инфляции может сыграть оптимизация фискальной политики – системы мер по управлению совокупным спросом путем изменения величины налогов и государственных расходов. Однако этим инструментом необходимо пользоваться аккуратно. За счет увеличения налогов можно сократить спрос организаций и домашних хозяйств, а собранные в бюджете средства направить не на текущее потребление, а на накопление. С другой стороны, высокие налоги снижают деловую активность и, соответственно, ограничивают предложение товаров и услуг. Правительство может воздействовать на общие расходы в экономике, изменяя свои собственные расходы.

Предложения по ограничению инфляции.

Во-первых, невозможно минимизировать темпы инфляции в Республике Беларусь на основе использования исключительно монетарных методов ограничения денежной массы. Это обусловлено наличием в экономике не только инфляции спроса, которая успешно регулируется денежно-кредитной политикой, но и инфляции предложения, для ограничения которой необходимо использование кейнсианских методов. В связи с этим предложено ограничить прирост кредитования экономики планируемыми темпами роста валового внутреннего продукта (ВВП).

Во-вторых, наряду с распространенным разделением факторов, воздействующих на уровень инфляции, на монетарные и немонетарные, необходимо выделить институциональные детерминанты, представляющие собой совокупность норм (институтов) правового, социального, психологического и бытового характера, оказывающих влияние на экономические процессы. Наиболее важными институциональными детерминантами являются принятые в обществе цели социально-экономического развития, система государственного стимулирования роста добавленной стоимости на единицу затрат, уровень контроля со стороны государства за ценообразованием, степень влияния монополистических организаций на ценообразование,

институциональные шоки, применяемые показатели оценки инфляции, система социальной защиты населения от инфляции.

В-третьих, для противодействия завышению цен организациями, занимающими монопольное положение на рынке, целесообразно активизировать антимонопольное регулирование, которое в настоящее время в основном сводится к ведению Государственного реестра. В то же время не разработаны вопросы регулирования монополистической деятельности на финансовых рынках, не разработаны и не применяются меры административного и финансового наказания за монопольное ценообразование на внутреннем рынке страны.

Необходима разработка научно обоснованных методик регулирования цен на продукцию доминирующих предприятий, правовых норм определения монопольно высоких цен, разработка обоснованных методик калькулирования издержек при определении тарифов на услуги естественных монополий.

В-четвертых, считаем нецелесообразным повышать степень монополизации внутреннего рынка путем образования так называемых «холдингов». Объединение деятельности белорусских предприятий имеет смысл для обеспечения прорыва на внешних рынках, но оно не должно сопровождаться установлением монопольных цен на внутреннем рынке. Поэтому, на наш взгляд, белорусским предприятиям целесообразно координировать свою деятельность в рамках таких известных форм объединения, как внешнеэкономический синдикат или картель.

В-пятых, в результате достаточно быстрого роста заработных плат в реальном секторе экономики в выигрыше оказалась та часть населения, которая получает заработную плату и пенсии из бюджета. В связи с этим необходимо корректировать заработную плату бюджетников и уровень пенсионного обслуживания пропорционально росту заработных плат в реальном секторе экономики.

В-шестых, с целью более точной оценки уровня инфляционных процессов и их влияния на уровень жизни населения целесообразно рассчитывать индекс потребительских цен (ИПЦ) минимум по трем группам населения: для малообеспеченных, для среднеобеспеченных, для высокообеспеченных домашних хозяйств. Необходимо разработать методологию расчета показателя, отражающего динамику цен на все реализованные в стране товары (как отечественные, так и импортные) и именно этот показатель использовать в качестве сопоставимых цен.

В-седьмых, для обеспечения конкурентоспособности национальной экономики в рамках Единого экономического пространства Республика Беларусь должна сохранять максимально возможную самостоятельность в проведении своей макроэкономической политики, в том числе в сфере регулирования валютного курса, темпов инфляции, определения величины дефицита государственного бюджета и размера государственного долга.

СЕКЦИЯ 1

ПОВЫШЕНИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИК СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕЭП В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ

Дадалко В.А.

д.э.н., профессор

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации», (г. Москва, Россия)

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ЕЕ ВЗАИМОСВЯЗЬ С НАЦИОНАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ГОСУДАРСТВ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Продовольственная безопасность является составной частью национальной безопасности любого государства, сохранения ее государственности и суверенитета, важнейшей составляющей демографической политики, системы жизнеобеспечения, необходимым условием обеспечения здоровья, физической активности, долголетия и высокого качества жизни.

Обеспечение продовольственной безопасности России, Казахстана и Беларуси призвано нейтрализовать существующие и вновь возникающие угрозы, которые могут привести к уменьшению объемов производства, ухудшению доступа населения к важным видам продовольствия. в связи с этим очевидно, что любое государство, желающее избежать рисков недоедания населения, должно обеспечить своих граждан продовольствием в течение периода нестабильности рынков. Обеспечение продовольственной безопасности, направленной на создание гарантий достаточности продовольствия для всех слоев населения сводится к достижению следующих взаимосвязанных целей:

- расширение и повышение действенности политики ценовой поддержки сельскохозяйственного производства;
- поддержка сельскохозяйственного экспорта;
- обеспечение сохранности ресурсов для сельскохозяйственного производства;
- поддержка сельскохозяйственного кредита;
- поддержка исследовательской деятельности в сельском хозяйстве;
- продовольственная поддержка лиц с низкими доходами;
- обеспечение достаточного снабжения продовольствием и источниками натуральных волокон по доступным ценам.

К основным угрозам продовольственной безопасности сегодня можно отнести:

- превышение пороговой величины насыщения внутреннего рынка импортной продукцией;
- низкий уровень платежеспособного спроса населения на продукты питания;
- ценовые диспропорции на аграрно-продовольственном рынке;
- низкий уровень инфраструктуры рынка;
- дефицит квалифицированных кадров;
- неразвитость системы мониторинга и прогнозирования агропромышленного рынка.

Решение вопросов безопасности природной среды привело к возникновению трехуровневого подхода к обеспечению продовольственной безопасности, который взаимно увязывает следующие уровни:

- сельское развитие и рост продуктивности;
- обеспечение прямого и быстрого доступа к продовольствию;
- повышение готовности к реагированию на стихийные бедствия.

В соответствии с объективистским подходом мы установили декомпозицию понятия безопасность с выделением ее системных элементов, позволяющую отразить суть национальной безопасности, структуру экономической безопасности в системе национальной безопасности, взаимосвязь таких видов безопасности, как продовольственная, финансовая, энергетическая, производственно-технологическая, торговли, сырьевая, экологическая и их роль и место в системе национальной безопасности (рис.1)

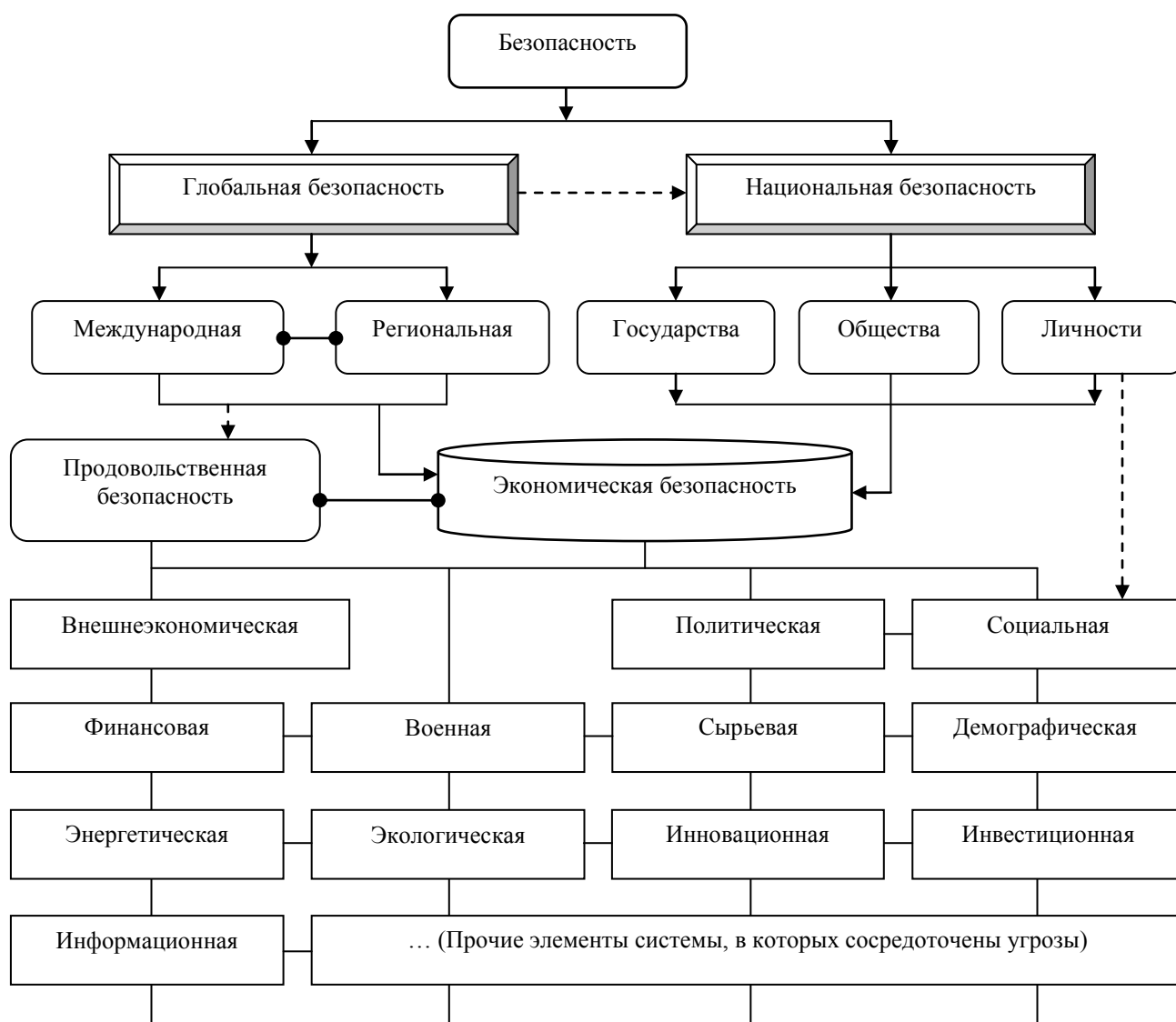


Рис.1. Декомпозиция понятия безопасность социально-экономической системы

Национальная безопасность характеризует степень защищенности государства, интегрирует в себе ряд частных видов безопасности, что позволяет на данной основе более полно оценивать состояние обеспечения безопасности интересов государства не только от отдельных угроз, но и от системных угроз, возникающих в результате взаимодействия нескольких негативных факторов. Составной частью национальной безопасности государства, основанной на независимости, эффективности и конкурентоспособности экономики является экономическая безопасность. Элементы структуры экономической безопасности:

экономическая независимость, стабильность и устойчивость национальной экономики, способность к саморазвитию и прогрессу.

Обеспечение продовольственной безопасности способствует устойчивому социальному климату в обществе. При отсутствии необходимых запасов и резервов продовольствия в регионах может возникнуть социальная нестабильность в обществе, что позволяет считать продовольственную проблему важнейшим структурным элементом, обеспечивающим национальную безопасность страны.

Обеспечение продовольственной безопасности как важнейшей составляющей всей системы экономической и национальной безопасности является одним из условий устойчивости системы экономических, социальных и экологических параметров, определяющих качество жизни населения и являющихся по своей сути показателями эффективности государственного управления.

В государстве продовольственная безопасность является исключительно сложной и многоуровневой проблемой, комплексное решение которой требует сосредоточения усилий специалистов различных областей науки, техники, государственных и муниципальных органов управления, а также предприятий и правоохранительных структур. Как составляющая национальной безопасности продовольственная безопасность становится модулятором научно-технического прогресса, фактором интенсификации производства, стимулом роста производительных сил общества и на этой основе качественного экономического роста.

Как и национальная, продовольственная безопасность имеет многоаспектный характер. Обеспечение населения продовольствием осуществляется путем развития внутреннего производства с использованием таких факторов интенсификации, как:

- мелиорация, химизация, механизация, биотехнология, интеграция и кооперация, комплексная переработка сырья для сокращения его потерь и др.;
- квотирования импорта готовой продукции с целью поддержки отечественных производителей;
- использования комбинированных методов.

Продовольственная безопасность как важнейший элемент национальной безопасности предполагает обеспечение нормального функционирования такой сложной биологической системы, как человек, за счет преимущественно внутреннего производства продуктов питания с учетом физиологических норм, защиту населения от недоброкачественной продукции, а внутреннего рынка – от избыточных, демпинговых импортных поставок сельскохозяйственной продукции, создание резервов, страховых запасов и условий для выхода на внешний рынок сельхозпроизводителей.

Главным условием достижения продовольственной безопасности является как эффективная работа агропромышленного комплекса, перерабатывающей промышленности и торговли, так и улучшение общего состояния экономики государства. Базисом для удовлетворительного обеспечения населения продовольственными товарами (в идеале – собственного производства) являются рост реальных доходов населения, поддержка отечественного товаропроизводителя с целью выпуска продовольственных товаров с повышенной пищевой ценностью, рационализация объема и структуры импорта, развитие импортозамещающих производств отдельных видов продукции.

Продовольственная независимость представляет собой способность любого государства гарантировать экономическую доступность к основным продуктам питания всех социальных групп в количестве и качестве, необходимом для нормальной жизнедеятельности и воспроизводства населения, за счет собственного производства и регулируемой части импорта продовольствия.

В обобщенном виде показатели оценки и факторы воспроизводства продовольственной безопасности государства могут быть сгруппированы по критериям: экономическим, социальным, социально-экономическим, политическим, экологическим (природно-климатическим); научно-техническим. Проблему продовольственной безопасности следует рассматривать применительно к определенному сообществу, с одной стороны, имеющему

многоуровневую иерархию, а с другой стороны, являющемуся частью более сложной, агрегированной системы (табл. 1).

Таблица 1. Уровни продовольственной безопасности

Наименование уровня	Субъект, решающий проблему	Функция субъекта
Глобальный	ООН, специальные организации (Комитет по продовольственной безопасности, ФАО, ВТО, Всемирный банк и другие)	Содействие стабильному экономическому развитию государств, формированию программ борьбы с голодом, создание запасов продовольствия
Субрегиональный	Межрегиональные образования с соответствующими органами, форумы	Содействие стабильному экономическому развитию, улучшение качественных параметров продовольствия
Межнациональный (межгосударственный)	Организации, объединяющие несколько государств (Европейский Союз, СНГ и др.)	Содействие стабильному экономическому развитию, формированию государственных и местных продовольственных фондов. Улучшение качественных параметров продовольствия
Национальный (государственный)	Правительства, законодательные органы	Устойчивость социально-экономического развития, формирование государственных продовольственных фондов, поддержка сбалансированности спроса и предложения на рынке продовольствия
Местный	Территориальные органы управления (область, муниципалитет, район)	Создание условий для получения доходов домашними хозяйствами. Снабжение продуктами, контроль качества, поддержка сбалансированности спроса и предложения на региональном и локальных рынках
Группы	Социальные группы	Достижение доходов, обеспечивающих потребление по медицинским нормам
Семейный	Домашние хозяйства	Достижение доходов, достаточных для обеспечения продовольственной безопасности при нормативном расходовании средств

Стимулируя развитие продовольственного самообеспечения и воздействуя на повышение продовольственной безопасности нижестоящих структур, каждое государство вносит вклад в создание глобальной продовольственной безопасности.

Таким образом, проблематика продовольственной безопасности может быть охарактеризована как системная задача иерархического типа функционирования экономик России, Казахстана и Беларуси. Создание Единого экономического пространства должно сопровождаться детальными разработками ученых, экспертов и аналитиков трех государств-участников по развитию и дальнейшему качественному осуществлению экономической деятельности в рамках интеграционного объединения.

Литература.

Авдийский, В.И. Теневая экономика и безопасность государства; учеб. пособие/ В.И. Авдийский, В.А. Дадалко. – 2-е изд., доп. – М.:Альфа -М: Инфра-М, 2012.- 496 с.

Дадалко, В.А. Продовольственная безопасность: мировое сообщество, сельское хозяйство, экономическая экспансия./В.А. Дадалко, Е.Р. Михалко. - Минск: ИВЦ Минфина, 2011.-704 с.

Дадалко, В.А. Продовольственная безопасность: национальные интересы, проблемы, тенденции, риски, перспективы/В.А. Дадалко., Е.Р. Михалко, А.В. Дадалко. – Минск: ИВЦ Минфина, 2011.- 696 с.

Зельднер А.Г. Государственный протекционизм в условиях системного кризиса (продовольственный аспект). Научный доклад. – М.: Институт экономики РАН, 2009. – 49 с.

Экономическая безопасность России: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 3-е изд. – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2009. – 815 с.

Паспорт государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. – Режим доступа: www.mcsx.ru.

Полоник С.С.

д.э. н., профессор, Белорусский государственный университет (г. Минск, Беларусь)

Хоробрых Э.В.

к.э. н., доцент, Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ «ЗЕЛеной ЭКОНОМИКИ» КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

В последнее время, по мере того, как мировая экономика постепенно выходит из глобального финансового кризиса, все более остро встает проблема выбора пути ее дальнейшего развития. Перед любой страной, как и перед всем миром, стоят новые вызовы. Это обусловило необходимость построения нового экономического мышления. Поэтому в передовых развитых странах, а также и в Республике Беларусь происходит процесс переоценки ценностей, вектор которой направлен на рост благосостояния населения и социальную справедливость, что в значительной степени уменьшает экологические риски и дефицит природных ресурсов, и остро ставится вопрос выбора приоритетного направления повышения качества жизни населения. В качестве альтернативной модели все чаще выдвигается так называемая «зеленая» экономика (или «зеленый» рост), призванная обеспечить для устойчивого развития страны увязку между собой трех компонентов – экономического, социального и экологического.

Термин «зеленая» экономика не является чем-то абсолютно новым. Впервые он был использован в работе «Проект зеленой экономики», которая фактически является основой этой формирующейся концепции [1, с. 56]. Ее фундамент, как известно, в свою очередь заложен теорией экономики устойчивого развития. Однако активное развитие как категориального аппарата, так и трактовок «зеленой» экономики наблюдается с 2008 года. Именно тогда, среди девяти Совместных кризисных инициатив, предложенных Генеральным секретарем ООН и Координационным советом руководителей системы ООН в ответ на финансово-экономический кризис, стартовала Инициатива по «зеленой» экономике (GEI) ООН. В это же время получил распространение ряд других терминов, например, «зеленый рост» или «озеленение экономики», которые часто используются как взаимозаменяемые.

Наиболее авторитетное и широко применяемое определение этого понятия сформулировано ЮНЕП: «Зеленая» экономика – это экономика, которая обеспечивает долгосрочное повышение благосостояния людей и сокращение неравенства, при этом позволяя будущим поколениям избежать существенных рисков для окружающей среды и ее обеднения [2, с. 9].

Концепция «зеленой» экономики включает в себя идеи многих других направлений в экономической науке и философии, связанных с проблемами устойчивого развития. Сторонники концепции «зеленой» экономики считают, что преобладающая сейчас экономическая система не совершенна, хотя она дала определенные результаты в повышении жизненного уровня людей в целом, и особенно ее отдельных групп. Негативные последствия функционирования этой системы значительны: это экологические проблемы (изменение климата, опустынивание, утрата биоразнообразия), истощение природного капитала, широкомасштабная бедность, нехватка пресной воды, продовольствия, энергии, неравенство людей и стран. Все это создает угрозу для нынешнего и будущего поколений [3, с. 56]. Поэтому для выживания и развития человечества требуется переход к «зеленой» экономике – то есть системе видов экономической деятельности, связанных с производством, распределением и потреблением товаров и услуг, которые приводят к

повышению благосостояния человека в долгосрочной перспективе, при этом не подвергая будущие поколения воздействию значительных экологических рисков или экологического дефицита.

Инициатива по «зеленой» экономике в соответствии с наиболее устоявшимся подходом основана на трех главных принципах, которые определяют направления инновационного развития и модернизации производства для того, чтобы обеспечить длительное благополучное развитие экономики:

- оценка и выдвигание на первый план природных услуг на национальном и международном уровнях;
- обеспечение занятости населения за счет создания «зеленых» рабочих мест и разработки соответствующей политики;

- использование рыночных механизмов для достижения устойчивого развития.

Реализация этих принципов возможна при соблюдении следующих условий [2]:

- создание надежных нормативно-правовых основ перехода;
- приоритетность государственных инвестиций и расходов в областях, стимулирующих превращение секторов экономики в «зеленые»;
- ограничение расходов в областях, истощающих природный капитал;
- применение налогов и рыночных инструментов для изменения предпочтений потребителей и стимулирования «зеленых» инвестиций и инноваций;
- инвестирование в повышение компетентности, обучение и образование;
- укрепления международного руководства [2, с. 27].

В условиях Республики Беларусь продвижению продукции на мировой рынок с учетом ее конкурентоспособности на принципах «зеленой» экономики могут способствовать следующие предпосылки:

- наличие долгосрочных и среднесрочных программных и плановых отраслевых документов;
- действия по приведению законодательства отрасли в соответствии с законодательством ЕС;
- активность природоохранных научно-производственных объединений;
- наличие в нормативной базе возможностей для внедрения комплексных разрешений на основе наилучших доступных технологий и для роста применения экономических и рыночных инструментов;
- высокий профессиональный уровень государственного управления;
- система контроля за состоянием окружающей среды и экологической статистики и др.
- развитая научно-исследовательская и инновационная инфраструктура.

В то же время в качестве усложняющих факторов можно отметить следующие:

- зависимость от внешних источников энергии, низкий уровень прямых иностранных инвестиций;
- низкая доля частного сектора при высокой степени централизации экономики;
- слабый сектор малых и средних предприятий;
- неподготовленность сельского хозяйства к экологически чистому фермерству;
- недостаток государственного финансирования для реализации хорошо подготовленных стратегий, программ и планов.

При всей очевидной необходимости перехода к «зеленой» экономике, которая обеспечивает повышение благосостояния человека, сохраняя при этом ресурсы и не подвергая будущие поколения воздействию значительных экологических рисков, в настоящее время в теоретическом плане эта проблема применительно к интеграционным связям детально не изучена, в частности, вопросы формулировки принципов «зеленой» экономики, разработки конкретных механизмов обеспечения экологической конкурентоспособности региональных объединений, оценка существующей нормативно-правовой базы и реализуемых программ в аспекте реализации экологических императивов.

Особое внимание в настоящее время уделяется усилению государственного регулирования разработки и внедрения механизмов ориентации производства на создание конкурентоспособных

экологически чистых и безопасных товаров и услуг на национальном уровне. Об этом свидетельствуют разработанные в Беларуси следующие программные документы: Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года; Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года, (Постановление Совета министров Республики Беларусь от 5 июля 2012 № 622), в которой среди основных приоритетных направлений развития промышленного комплекса страны отдельно выделено формирование «зеленой» экономики, базирующейся на энергосбережении, внедрении экологических «зеленых» технологий, возобновляемых и альтернативных источников энергии, эффективных технологий переработки отходов по принципу экологической чистоты производства продукции в целях повышения ее конкурентоспособности; Стратегия экономического развития СНГ на период до 2020 года; Межгосударственная программа инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года и др. При этом следует учитывать, что текущей 2013 год объявлен в СНГ годом экологической культуры и охраны окружающей среды – этот приоритет был объявлен по инициативе Республики Беларусь, председательствующей в СНГ в 2013 году и закреплен в Решении, подписанном главами государств декабре 2012 года.

Исходя из вышеизложенного, можно констатировать, что Республика Беларусь рассматривает «зеленую» экономику в качестве важного инструмента обеспечения устойчивого развития и экологической безопасности и как фактор повышения конкурентоспособности белорусской продукции на внешних рынках. Главная цель «зеленой» экономики при переходе на «зеленые» экологические принципы заключается в создании условий для обеспечения темпов экономического роста, повышения благосостояния и укрепления здоровья населения при условии рационального использования природных ресурсов, сохранения экологического равновесия и предотвращении дисбаланса в экосистемах. Для этого необходимо:

1. Создание нормативно-правовых основ перехода к «зеленой» экономике.
2. Мобилизация и перестройка экономики в направлении увеличения инвестиций в чистые технологии и «природную» инфраструктуру, стимулирование экологизации экономики.
3. Минимизация использования не возобновляемых полезных ископаемых для производства электроэнергии за счет инвестиций в возобновляемые энергоносители с учетом обязательного энергосбережения.
4. Модернизация производства, включающего увеличение удельного веса обрабатывающих секторов (и особенно технологичной продукции), в структуре производства и экспорта, повышение производительности до уровня ведущих стран, энергоэффективности и снижения энергоемкости производства, значительное повышение инновационной активности предприятий.
5. Устранение макроэкономических рисков: защита экономики от колебаний внешней конъюнктуры, обеспечение долгосрочной устойчивости бюджетной системы, поддержание стабильности цен в национальной валюте.
6. Реформирование системы бюджетных отношений через введение экологических налогов, позволяющих перенести налоговую нагрузку с традиционных видов деятельности на производства, загрязняющие окружающую природную среду, и через перераспределение бюджетных средств на увеличение инвестиций в развитие экологически чистых конкурентоспособных и безопасных видов деятельности.
7. Совершенствование системы налогообложения производства конкурентоспособной экологически чистой продукции посредством введения налоговых льгот для предприятий, выпускающих эту продукцию; изменения порядка определения налогооблагаемой базы по некоторым основным налогам (НДС, налог на прибыль и др.); введения специальных режимов налогообложения для производителей социально значимых продуктов.
8. Развитие направления экологически чистых государственных закупок, оценки жизненных циклов товаров, их конкурентоспособности, основанной на спросе и учитывающей тенденции устойчивого потребления, стимулирования использования ресурсов и повышения интереса к чистому производству посредством повторного использования и утилизации отходов.

9. Укрепление рыночных механизмов и стимулирование предпринимательской активности для развития «зеленого» бизнеса путем повышения защищенности собственности, снятия административных барьеров для выхода новых предприятий на рынок и их ухода с рынка, усиления стимула повышения эффективности производства, перемещения экономических ресурсов от предприятий с низкой производительностью к эффективным предприятиям для выпуска конкурентоспособной экологически чистой, малоотходной и ресурсосберегающей продукции.

10. Увеличение человеческого потенциала / капитала. В дополнение к повышению качества образования всех уровней необходимо развивать систему подготовки и переподготовки квалифицированных рабочих и специалистов востребованных «зеленых» специальностей, систематически проводить работу по удержанию в стране наиболее ценных специалистов и возвращать отечественных профессионалов, работающих за рубежом.

11. Формирование устойчивой производственной и социальной инфраструктуры, позволяющей рационально использовать природные ресурсы, решать экологические проблемы, сохраняя при этом окружающую среду, здоровье населения и природные минерально-сырьевые ресурсы.

12. Всемерно развивать агроэкотуризм за счет предоставления льгот по налогам и кредитам, для развития которого необходимо строительство агротуристических комплексов, агроусадьб, разрабатывать специализированные научно-познавательные туры и экскурсии экологической направленности.

Практическое использование в Беларуси предлагаемых мер позволит более полно учитывать экологический фактор при принятии управленческих решений по повышению конкурентоспособности предприятий Республики Беларусь на внешних рынках для улучшения благосостояния и качества жизни населения страны с учетом требований принципов «зеленой» экономики, что повысит эффективность государственного регулирования экономики и деятельность субъектов хозяйствования.

Литература

1. Pearce et al. Blueprint for Green Economy, Earthscan Publications Limited, 120 Pentonville Road. London NI 9 JN, UK, 1989. p. 13.

2. Навстречу «зеленой» экономике – Путь к устойчивому развитию и искоренению бедности. Обобщающий доклад для представителей властных структур. URL: <http://www.unep.org/greeneconomy.c.9>

3. Бушуев В.В., Голубев В.С., Селюков Ю.Г., Энергоинформационные основы устойчивого развития. (На примере российских регионов). – Москва: Энергия, 2005. – с. 52.

Султанова Р. П.

д.э.н., профессор, Институт экономики НАН Азербайджана (г. Баку, Азербайджан)

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

В настоящее время основной целью государственной стратегии экономического развития Азербайджана должно стать формирование международной конкурентоспособности экономической системы, а это, в свою очередь, должно служить росту материального благосостояния населения страны.

Говоря о международной конкурентоспособности национальной экономической системы, в первую очередь, подразумевают эффективность использования имеющихся ресурсов и, в конечном счёте, соответствие производимой продукции требованиям мирового рынка, правильность использования поступающих средств и направление их на повышение жизненного уровня населения республики. Именно формирование такой экономической системы включает в себя нижеследующее:

- в долгосрочной перспективе устойчивость успеха стран на международной арене. Сегодня на мировых рынках международной конкурентоспособностью обладают те экономические системы, которые долгое время смогли сохранить своё преимущественное положение и выработать механизм устойчивого экономического развития;

- осуществление производства продукции и услуг, исходя из имеющихся производственных ресурсов и сформировавшихся производственных факторов;

- эффективность использования - это конкурентоспособность экономики страны, выражающаяся в эффективном использовании производственных факторов. Она в основном проявляется в экономической, экологической и социальной сферах. В этой связи повышение производительности труда способствует росту заработной платы работников и в целом росту материального благосостояния людей;

- производимая конечная продукция или же оказание услуг – это поставка странами на мировые рынки конечной продукции и тем самым укрепление их международной конкурентоспособности. В случае изменения конкурентоспособности сырья и промежуточного продукта, будут сокращены возможности поставки этой продукции на мировые рынки;

- соответствует требованиям мировых рынков, с точки зрения оптимизации и обеспечения равновесного состояния, как в качественном отношении, так и в цене;

- формирование новых требований – это установление спроса на мировых рынках на продукцию какой-либо отрасли экономики страны, что, в свою очередь, показывает преимущественное состояние международной конкурентоспособности данной страны. Увеличение численности конкурентоспособных отраслей в экономике будет способствовать росту конкурентоспособности страны.

Следует отметить, что конкурентоспособность экономики страны в основном проявляется в социальной жизни - чем больше конкурентных преимуществ у страны, тем выше материальное состояние её населения. В то же время необходимо подчеркнуть, что конкурентоспособность экономики страны проявляется в сравнении с другими странами.

Зарубежный опыт показывает, что конкурентоспособность национальной экономики формируется за счёт факторов, имеющих конкурентные преимущества. Если страна долгое время обладает этими преимуществами, то действующие здесь предприятия значительно получают успех и потенциал конкурентоспособности даст возможность созданию новых предприятий. В этой связи формирование международной конкурентоспособности национальной экономики должно стать основной целью государственной стратегии страны и, в конечном счёте, должно способствовать повышению материального благосостояния населения республики.

Так, в мире функционируют несколько аналитических центров, ежегодно проводящих исследования в сфере конкурентоспособности экономики, отчёты которых предоставляются общественности. Как отмечено в отчётности, каждая страна в своём экономическом развитии проходит три основных этапа, где влияние факторов на конкурентоспособность экономики бывает разным. На первом этапе происходит создание институтов, как общественных, так и частных. В этом отношении Азербайджан находится на переднем плане в части защиты прав собственности, в особенности интеллектуальной.

Во-вторых, формирование инфраструктуры, отвечающей мировым стандартам, есть второй показатель, определяющий международную конкурентоспособность национальной экономики страны. И в этом отношении Азербайджан опережает многие страны. Однако в части формирования специфической инфраструктуры страны – автомобильного, железнодорожного, водного, воздушного транспорта и в прокладке телефонных проводов уступает лишь Турции и России.

В-третьих, макроэкономическая стабильность есть определяющий показатель международной конкурентоспособности предприятий. Именно обеспечение макроэкономического равновесия позволяет в будущем хозяйствующим субъектам в разработке их стратегии деятельности. По показателю бюджетного дефицита Азербайджан занимает опережающее положение среди многих стран.

Следует отметить, что для обеспечения конкурентоспособности национальной экономики на длительное время необходимо в устойчивом порядке организация производственных отношений на инновационной основе. В ближайшем будущем экономика стран мира в своём развитии будет основываться на инновации и наукоемкие отрасли. Именно в сравнении экономик различных стран можно будет выявить конкурентоспособность той или иной страны.

Как показывает анализ, за последние пять лет (2007-2011 гг.) доля нефти и нефтепродуктов в общем экспорте страны составила 76-97%, что указывает на зависимость экономики Азербайджана от нефтяного фактора. В этой связи в повышении конкурентоспособности национальной экономики первым шагом должно стать увеличение в экспортном потенциале страны доли продукции ненефтяного сектора.

Благодаря успешной экономической политике, проводимой в Азербайджане, в 2011 году, в экономике страны было произведено валового внутреннего продукта на сумму 51 млрд. манат, а в 2010 году 42,0 млрд. манат, что больше по сравнению с предыдущим годом на 9,0 млрд. манат [1, стр. 39].

За этот период доля продукции ненефтяного сектора возросла на 11,15%, в том числе в перерабатывающей отрасли-7,1%, в химической промышленности-27,1%, в металлургии-1,9 раза, в производстве пищевых продуктов-5%, в производстве строительных материалов-4,4% [3, стр.93].

Так, в ближайшем будущем ненефтяной сектор Азербайджана превратится в отрасль, имеющий широкие экспортные возможности в части поставки на мировые рынки конкурентоспособную продукцию.

Сегодня производимая в республике продукция ненефтяного сектора – электрические машины и оборудования, их запчасти, продукция химической промышленности, строительные материалы и др. экспортируются в различные страны мира. В республике из года в год растёт количество промышленных предприятий, производящих конкурентоспособную продукцию, отвечающую мировым стандартам. В этом направлении на государственном уровне предпринимаются меры по обеспечению социально-экономического развития страны.

Следует отметить, что Национальной Конфедерацией Организации Предпринимателей Азербайджана в 2011 году был издан каталог, в котором дан перечень фирм и организаций, производящих 97 видов конкурентоспособной промышленной продукции.

В настоящее время в г. Сумгаите функционирует технологический парк, объединяющий в себя 8 промышленных предприятий и около 3-х тысяч работников, производящих конкурентоспособную продукцию на экспорт на новейшей технологической основе. В будущем намечается увеличить количество заводов и цехов, доведя их число до 30, а также производства различных видов продукции –трансформаторов, кабелей, гидравлических турбин, водяных насосов, электрических двигателей и др.

Таким образом, в целях развития промышленного сектора в Азербайджане основной целью на государственном уровне является обеспечение производства наукоёмкой, конкурентоспособной и экспортноориентированной промышленной продукции, отвечающей мировым стандартам.

Следовательно, расширение государственных мероприятий, совершенствование системы государственного регулирования в промышленном комплексе, выявление инвестиционных источников и ресурсов, эффективное использование природных и трудовых ресурсов будет способствовать обеспечению устойчивого промышленного развития страны.

Литература

1. Статистические показатели Азербайджана. Госкомстат Азербайджана. Баку: Изд-во «Сяда», 2012, 814 с.
2. Государственная Программа социально-экономического развития регионов в 2009-2013 гг. в Азербайджанской Республике (2009-2013 гг.). Баку: Изд-во «Нурлан», 2009.
- 3 Государственный бюджет Азербайджанской Республики в 2012 году. Баку: Изд-во «Милли Меджлиса Азербайджанской Республики», 2012, 128с.

ПРОБЛЕМА ТРАНСФОРМАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Создание Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП) Беларуси, Казахстана и России является знаковым событием последних лет на постсоветском пространстве, заложившего фундамент формирования Единого экономического союза.

Можно сказать, что по многим направлениям внешнеэкономического сотрудничества ожидания белорусской стороны от Таможенного союза и ЕЭП оправдались.

В Таможенном союзе устранены тарифные и многие нетарифные барьеры во взаимной торговле, унифицированы, значительно упрощены внешнеторговые процедуры, сняты согласованные виды контроля на внутренних границах. Функционирование Таможенного союза способствовало повышению объема взаимной торговли государств-членов, увеличению потока транзитных перевозок.

Так, объем взаимной торговли в рамках Таможенного союза в 2012 году составил 68,6 млрд. долларов США и увеличился по сравнению с 2011 годом на 8,7%. Почти две трети объема взаимной торговли (65,1%) приходилось на Россию. Доля Беларуси составляла 24,9%, Казахстана – 10,0%. Товарооборот Беларуси вырос на 9,7%, составив с Россией 43,8 млрд. долл. и 924,8 млн. долл. с Казахстаном.

Во внешней торговле со странами ТС в результате улучшения условий доступа:

диверсифицирован белорусский экспорт (номенклатура расширилась на 59 товарных позиций);

существенно вырос экспорт прочих промежуточных товаров – на 720,9 млн. долларов (на 15,3%), продовольственных – на 687,7 млн. долларов (21,5%), инвестиционных – на 560,7 млн. долларов (18,1%).

Наибольший прирост экспорта произошел по грузовым автомобилям (на 230 млн. долларов), нефтепродуктам (на 200 млн. долларов), колбасам и аналогичным продуктам из мяса (на 173 млн. долларов), автобусам и троллейбусам (на 93,6 млн. долларов).

Успешное функционирование Таможенного союза позволило в сжатые сроки создать Единое экономическое пространство, в котором помимо свободы движения товаров обеспечена также свобода движения капиталов, услуг, трудовых ресурсов. Тремя странами будет проводиться согласованная макроэкономическая политика, основанная на единых принципах и правилах конкуренции и регулирования деятельности естественных монополий. Стороны будут применять единые подходы к поддержке промышленности и сельского хозяйства, а также к осуществлению госзакупок.

С созданием ТС и ЕЭП Беларусь практически стала «западными воротами» ЕЭП для зарубежного бизнеса: иностранный инвестор получает принципиально новую и масштабную возможность – работать не только на 10-миллионном рынке Беларуси, но и на чрезвычайно емком 170-миллионном пространстве трех государств.

Инвестиционная привлекательность Беларуси обеспечивается за счет выгодного географического положения, развитой транспортной, энергетической и другой инфраструктуры для создания «сборочного цеха» ЕЭП, прямого соседства с Евросоюзом, наличия высококвалифицированных трудовых ресурсов.

При этом Беларусь видит в интеграции мощный фактор, способствующий динамичному социально-экономическому развитию государств, осуществляющих тесное взаимовыгодное сотрудничество.

Так, Соглашение о порядке предоставления промышленных субсидий решает вопрос создания равных условий осуществления деятельности и ведения бизнеса для хозяйствующих субъектов сторон при сохранении возможности сторон в необходимой мере поддерживать модернизацию и развивать промышленное производство.

Удалось согласовать переходный период по снижению разрешенного объема мер господдержки в области сельского хозяйства. Беларусь будет сокращать господдержку постепенно до 2016 года. Выполнение норм соглашения позволит республике снять вопрос постоянных споров с Российской Федерацией по поставкам отдельных видов сельхозпродукции.

Соглашение о государственных (муниципальных) закупках устанавливает единый порядок осуществления государственных закупок; предусматривает внедрение в практику государственных закупок электронных аукционов, обеспечение прозрачности процедур государственных закупок. Реализация Соглашения позволит создать равные условия для развития национальных рынков государственных закупок государств – членов ЕЭП; обеспечить доступ белорусским товарам (работам, услугам) на российский и казахстанский рынок государственных закупок; повысить уровень конкуренции и транспарентность проведения процедур государственных закупок.

Реализация договоренностей по функционированию общего нефтяного рынка, прежде всего, норм Соглашения о порядке организации, управления, функционирования и развития общих рынков нефти и нефтепродуктов, должно позволить:

- не применять во взаимной торговле количественные ограничения и вывозные таможенные пошлины (иные пошлины, налоги и сборы, имеющих эквивалентное значение), что должно обеспечить максимальную загрузку производственных мощностей белорусских НПЗ и организаций нефтехимического комплекса, положительную эффективность переработки углеводородного сырья и нефтепродуктов, увеличение доходов бюджета республики;

- обеспечить потребности государств – участников ЕЭП в нефти и нефтепродуктах, что гарантирует первоочередность поставок углеводородного сырья по отношению к странам, не входящим в ЕЭП;

- предоставить гарантированную возможность осуществления транспортировки добытой нефти и произведенных из нее нефтепродуктов по действующей системе транспорта на территории государств – участников ЕЭП, в том числе по системам магистральных нефтепроводов и нефтепродуктопроводов;

- обеспечить доступ к системам транспортировки нефти и нефтепродуктов, расположенным на территории ЕЭП, а также равные условия тарифообразования на транспортировку нефти и нефтепродуктов для хозяйствующих субъектов государств Сторон.

Реализация Соглашения о торговле услугами и инвестициях будет способствовать расширению взаимной торговли услугами между государствами – членами ЕЭП, а также дальнейшей либерализации доступа на рынок услуг сторон; созданию единых принципов и правил для взаимной торговли услугами в государствах – членах ЕЭП с целью содействия экономическому росту таких государств; созданию благоприятных условий для иностранных инвестиций.

Вместе с тем, правовая база ТС и ЕЭП гармонизирована с нормами и принципами ВТО. Присоединение России к ВТО и вступление в силу пакета соглашений ЕЭП привело к необходимости всего интеграционного блока в полном объеме соблюдать международные правила в сфере внешней торговли и конкуренции.

Это ограничивает возможности Республики Беларусь по применению протекционистских мер и финансовой «подпитке» белорусских производителей в условиях незавершенности интеграционного процесса, когда белорусская продукция ещё фактически является в некоторой степени конкурентом российской и казахстанской. В новых условиях придется отказаться от практики создания особых (специальных) мер стимулирования импортозамещающих производств. Развитие импортозамещения должно будет осуществляться в рамках общих экономических мер.

Особую обеспокоенность вызывает развитие белорусских свободных экономических зон (СЭЗ). В ТС деятельность СЭЗ регулируется Таможенным кодексом и Соглашением по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны от 18 июня 2010 г. (Соглашение о СЭЗ).

Важнейшим изменением «правил игры» согласно Соглашению о СЭЗ является регулирование применения таможенной процедуры свободной таможенной зоны (СТЗ), действующей в пределах СЭЗ.

В настоящее время резиденты СЭЗ ввозят в СТЗ беспошлинно иностранные товары (сырье, комплектующие) и используют их при производстве своей продукции. Если при этом выполняются критерии достаточной переработки, то иностранные товары меняют статус страны происхождения, т.е. признаются товаром ТС и выпускаются в свободное обращение в ТС беспошлинно. В противном случае требуется уплата таможенных пошлин и налогов на величину иностранной компоненты в произведенном в СЭЗ товаре. При завершении таможенной процедуры СТЗ и помещении товаров и продуктов их переработки под другие таможенные процедуры учитывается статус таких товаров – это иностранные или товары таможенного союза.

В соответствии с Соглашением о СЭЗ при вывозе товаров из СТЗ на остальную территорию ТС такая схема будет применяться лишь для резидентов СЭЗ, зарегистрированных до 1 января 2012 г., и только до 1 января 2017 г. Резиденты СЭЗ, зарегистрированные после 1 января 2012 г., и все резиденты СЭЗ после 1 января 2017 г. смогут применять таможенные льготы при поставке товаров, произведенных с использованием иностранного сырья, за пределы ТС, а также при реализации на территории ТС, если товары произведены с использованием исключительно белорусских, российских и казахстанских товаров (сырья, комплектующих).

То есть Соглашение о СЭЗ унифицирует единые правила ввоза товаров в СЭЗ по внешнему контуре ТС, устраняет таможенно-тарифные преференции, которыми пользовалось ограниченное количество предприятий-резидентов СЭЗ, получавших серьезные конкурентные преимущества по импорту по сравнению с производителями аналогичных товаров в «тройке», работающими вне СЭЗ, т.е. с 2017 года произойдет выравнивание конкурентной среды на пространстве ЕЭП.

Беларусь пока не готова по экономическим причинам отменить меры нетарифного регулирования внешней торговли, зафиксированные в Едином перечне мер трех государств в 2010 году и применяемые в одностороннем порядке:

раздел 2.24. Единого перечня «Товары, при экспорте и (или) импорте которых установлены количественные ограничения» – экспорт отходов и лома черных и цветных металлов (из меди, никеля, алюминия);

раздел 2.25. Единого перечня «Товары, при ввозе или вывозе которых установлены ограничения» – экспорт нефти, нефтепродуктов, минеральных или химических удобрений, не содержащих калий;

раздел 2.26. Единого перечня «Товары, при экспорте или импорте которых установлено исключительное право» – экспорт калийных удобрений, импорт алкогольной продукции, табака, табачных изделий, рыбы и рыбной продукции.

При этом правила и нормы ВТО не запрещают государствам-членам ВТО вводить временные ограничения или запреты экспорта товаров для предотвращения либо уменьшения критического недостатка товаров, которые являются существенно важными для внутреннего рынка государства-члена ВТО (пункт 2(а) статьи XI ГАТТ). Вопрос отмены неунифицированных нетарифных экспортных мер в отношении третьих стран, в целом унификации экспортного таможенного тарифа трех стран при формировании Евразийского экономического союза остается открытым.

С полноценным запуском ЕЭП конкуренция для белорусских товаров будет только возрастать. Поэтому очень важно уже сегодня не только увидеть открывающиеся для экономики преимущества, активно задействовав их в свою пользу, но и прагматично просчитать последствия основных рисков, определив наиболее эффективные варианты их минимизации. Нам предстоит выработать четкую стратегию и тактику действий в условиях ЕЭП в масштабах всей страны.

Предлагаю ускорить становление общего, единого рынка стран-участниц ЕЭП, проведение единой промышленной и сельскохозяйственной политики. Единая промышленная политика позволит в более согласованном режиме работать с крупными инвестиционными проектами, включая привлечение иностранных инвестиций, избежать создания дублирующих мощностей, чрезмерной внутренней конкуренции и неэффективного использования ресурсов.

В таблице 1 отражена структура экспорта стран-участниц ТС по наиболее значимым позициям. Наиболее экспортоориентированными в Беларуси являются химические и нефтеперерабатывающие производства, предприятия пищевой промышленности, в Казахстане – производства энергоресурсов и металлов, химические предприятия, в России – предприятия ТЭК, металлургические, химические предприятия. Следовательно, на принципах кооперации можно объединить усилия химических предприятий Беларуси и Казахстана, предприятий по выпуску металлов Казахстана и России, интегрировать нефтедобывающие компании и нефтеперерабатывающие предприятия ТС в единую систему.

Те отрасли, в которых взаимопроникновение возрастает, могут стать основой для создания совместных предприятий, промышленной кооперации. Например, в Казахстане уже создано более 10 совместных предприятий по производству белорусской техники (тракторы, комбайны, карьерная техника, двигатели, лифты и др.).

Отрасли, где существенной динамики не наблюдается, следует развивать по принципу кластерно-отраслевой специализации. Задачей такой специализации должно стать возрождение промышленного комплекса и преодоление сырьевой направленности экономики стран ТС и ЕЭП.

Таблица 1 – Структура экспорта стран-участниц ТС в 2011 году

	Процент (к итогу)		
	Беларусь	Казахстан	Россия
Топливо-энергетические и минеральные продукты	35,5	77,8	70
<i>Нефть сырая</i>	–	–	34,7
<i>Газ природный</i>	–	–	12,4
Металлы и изделия из них	6,0	13,2	9,0
Машины, оборудование и транспортные средства	19,7	0,9	4,5
Продукция химической промышленности	21,0	3,7	6
Продукция пищевой промышленности	9,5	2,1	2,3

Единая промышленная и сельскохозяйственная политика в рамках ЕЭП выгодна всем странам-участницам интеграционного процесса, в том числе, Беларуси. Под ней понимаются в первую очередь согласованные действия сторон по таким направлениям, как совместные крупные инфраструктурные проекты, политика в отношении рынков сырья, материалов, оборудования, земли и природных ресурсов, унифицированная налоговая политика, совместные действия на внешних рынках. В рамках проведения согласованной политики необходимо выделить приоритетные отрасли, обеспечивающие прорывные инновационные результаты.

Литература:

1. Борель Е. Готовность номер один / Е. Борель // Таможня и ВЭД. – 2010. – №7. – С. 3-5.
2. Концептуальные основы реализации суверенитета Республики Беларусь в условиях функционирования единого экономического пространства и таможенного союза : научный доклад / С.Р. Василевский, В.В. Почекина; Институт экономики НАН Беларуси. – Минск : Право и экономика, 2012. – 51 с.
3. Василевский С.Р., Почекина В.В. Реализация суверенитета Республики Беларусь в процессе формирования Единого экономического пространства и функционирования Таможенного союза / «Саціяльна-эканамічны і прававы даследаванні». БІП-інстытут правазнаўства. – № 1(25). – 2012. – С. 142-157.
4. Лихачев А. Е. Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана: история, современный этап и перспективы развития / А.Е.Лихачев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – № 6.
5. Медведев В.Ф. О реализации внешнеэкономической стратегии суверенного государства // Гуманітарна-эканамічны веснік. – № 2(52), 2012. – С. 3-12.
6. Об итогах взаимной торговли государств – членов Таможенного союза в 2012 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tsouz.ru/db/stat/Analytics_trade/Documents/Analytics_2012.pdf. – Дата доступа: 01.04.2013.
7. Пакет документов по присоединению России к ВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wto.ru/ru/news.asp?msg_id=28771. – Дата доступа: 01.12.2012.

Верниковская О.В.

к.э.н., доцент, УО «Белорусский государственный экономический университет (г. Минск, Беларусь)

Апанович Н.Г.

магистрант, УО «Белорусский государственный университет (г. Минск, Беларусь)

РЕАЛИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКСПОРТНЫХ ТОВАРНЫХ ПОТОКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Экономика Республики Беларусь - открытая, практически все ее отрасли - экспортоориентированные. Поэтому благополучие нашей страны зависит во многом от динамичного наращивания поставок продукции и услуг на внешние рынки, от достижения положительного торгового сальдо. Уже не первое десятилетие на всебелорусских народных собраниях среди важнейших приоритетов называется экспорт. Именно поэтому решение задач по наращиванию экспорта, расширению его географии находится в центре внимания президента, правительства страны и отечественных товаропроизводителей. Среди макроэкономических механизмов реализации Национальной программы развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы выделяют развитие товаропроводящих сетей и логистических систем; формирование благоприятной институциональной среды; улучшение условий ведения внешнеэкономической деятельности и др. Способствовать продвижению отечественной продукции должны новые формы и механизмы представления белорусских экспортеров на внешних рынках, а именно оптимизация работы товаропроводящей сети отечественных предприятий за рубежом, развитие транспортно-логистических схем экспортных поставок. Так, важным фактором укрепления позиций белорусских предприятий на международном рынке станет их участие в глобальных производственных цепочках транснациональных корпораций. Хорошие перспективы в реализации экспортного потенциала для Беларуси открывает участие в Таможенном союзе трех государств (Беларуси, России и Казахстана) и в Едином экономическом пространстве (ЕЭП). Договорная база по ЕЭП ратифицирована, и в настоящее время необходимо дальнейшее развитие преимуществ данного объединения для белорусской экономики [1].

Важным фактором в повышении экспортного потенциала отечественных предприятий является создание благоприятных условий по перемещению товарных потоков через государственную границу. Использование методов таможенной логистики в управлении внешнеторговыми потоками приобретает все большую актуальность для белорусской экономики, интенсифицирует и расширяет географию внешнеэкономического сотрудничества республики, динамично увеличивает горизонтальные связи хозяйствующих субъектов Беларуси и их зарубежных партнеров.

Возросшее значение логистики для национальной экономики обуславливает большое внимание со стороны руководства страны к вопросам повышения транзитной привлекательности Беларуси. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 118 от 9 августа 2010 г. была утверждена Стратегия развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2011 – 2015 гг. Белорусским правительством в августе 2008 г. была также принята Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года и Концепция развития транспортной системы Республики Беларусь на период до 2025 года. Реализация данных программ должна вывести Беларусь в региональные лидеры в сфере логистики и будет способствовать значительному укреплению ее позиций в сфере транзитных перевозок [2, 3].

Примером внимания к развитию логистической инфраструктуры Республик Беларусь стало также утверждение Председателем ГТК Республики Беларусь Основных направлений развития таможенной службы Республики Беларусь на период до 2015 года (утверждены Приказом №125-ОД от 8 апреля 2011 года). Совершенствование или создание логистической инфраструктуры на границе и внутри страны является приоритетным направлением развития таможенной службы республики [4]. В основу организационных преобразований легли положения Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Киотская конвенция), а также

нормы Рамочных стандартов безопасности и облегчения международной торговли ВТО. Беларусь – 72-е государство, присоединившееся к Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Киотская конвенция), которая была заключена в Киото в 1973 г. Киотская конвенция является ориентиром в построении механизма таможенного регулирования и унификации таможенного законодательства стран, стремящихся к развитию международной торговли.

Внедрение стандартов Киотской конвенции будет осуществляться посредством имплементации положений Конвенции в национальное законодательство. Предстоит утвердить закон «О таможенном регулировании в Республике Беларусь», а также провести анализ национального законодательства и законодательства Таможенного союза на соответствие положениям Киотской конвенции и подготовить предложения по внесению при необходимости дополнений, изменений. Для этого Конвенцией установлены срок – от 36 до 60 месяцев с даты вступления ее в силу [5, с. 8].

Еще одной основой для применения логистического подхода к таможенному делу являются Рамочные стандарты безопасности и облегчения мировой торговли, принятые Всемирной таможенной организацией в июне 2005 года. Рамочные стандарты стоят на двух «опорах»: системе соглашений между таможенными администрациями (первая опора) и партнерских отношений между таможенными службами и предпринимательским сообществом (вторая опора). Такая стратегия двух опор предполагает наличие набора правил для обеспечения легкого понимания и применения на международном уровне [6].

В рамках Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации сформулированы Основные направления совершенствования таможенного администрирования в 2012-2015 годах. Реализация в пунктах пропуска через Таможенную границу принципа «одной остановки» совместно с реализацией принципа «двух служб на границе» при одновременном укреплении информационной составляющей и использовании интегрированных информационно-программных средств, автоматизирующих функции государственного контроля, серьезно упорядочит и ускорит пересечение границы, позволит скоординировано действовать при реализации принципа «двух служб на границе» [7].

Потенциал таможенной логистики – таможенной «переработки» грузов – пропорционален простоте таможенной регламентации. Стабильность, ясность и однозначность таможенных правил и процедур повышают устойчивость грузопотоков через таможенную границу. Новые требования, предъявляемые к таможенной службе, побуждают институт таможни ускорять прохождение таможенных формальностей, упрощать таможенный контроль. Так, внедрение анализа и управления рисками в качестве основополагающего принципа таможенного контроля, соответствующего общепризнанным международным стандартам, закреплено ТК ТС, в котором цитируется стандартное правило 6.3 главы 6 «Таможенный контроль» Генерального приложения Международной Конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур [8].

При применении логистического подхода, связанного с интеграцией всех логистических операций при управлении экспортно-импортными потоками создается значительный резерв общего снижения издержек. Это становится возможным благодаря высокотехнологичному взаимодействию бизнеса и государственных структур, контролирующей внешнеэкономическую деятельность (в первую очередь таможенных органов) и служит интересам не только конечным потребителям, но и государства. Так, с позиции государства применение таможенной логистики приводит к увеличению внешнеторгового оборота и объема таможенных платежей. Так же думают экспортеры и импортеры. По их мнению, международные логистические системы оптимизируют финансовые и временные издержки. Аутсорсеры так же заинтересованы в таможенной логистике, видя в ней потенциал роста объемов экспортно-импортных потоков, и, следовательно, доходов. Несомненно, что и успешно работающее предприятие с выходами на внешние рынки обязательно начнет задействовать таможенную логистику [9, с. 60].

Логистический подход к деятельности таможенных органов требует создание внедрение новейших информационно-технических средств обеспечения деятельности таможенных органов, упрощение процедур таможенного оформления и выпуска товаров, реформирование

организационно-управленческой структуры таможенных органов, создание института частного-государственного партнерства.

Институт «Уполномоченный экономический оператор» (УЭО) является нововведением в таможенную практику государств-участников Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации (ТС) в рамках Евразийского экономического сообщества и важным шагом к развитию системы взаимодействия таможенных органов с участниками ВЭД. Следует отметить, что при формировании ТС в качестве образца был избран успешный опыт функционирования таможенного союза в рамках ЕС, и по этой причине многие институты таможенного права ЕС нашли свое отражение в Таможенном кодексе Таможенного союза (ТК ТС). Так, например, наименование категории лиц, пользующихся специальными упрощениями в государствах-членах ТС, в ТК ТС стало аналогичным европейскому. Причем, условия получения статуса УЭО и упрощения, которыми пользуются данные лица, во многом схожи с европейскими нормами, что свидетельствует о том, что при разработке ТМК ТС учитывались наиболее прогрессивные международные стандарты в сфере таможенного регулирования [10].

Предоставление участникам ВЭД некоторых «послаблений» в порядке таможенного оформления важно не ограничивать наличием статуса «уполномоченный экономический оператор», присваиваемого в соответствии с законодательством. Допуск к той или иной упрощенной процедуре можно подчинить результатам категорирования (предварительного контроля) участников ВЭД, проведенного в рамках проверочных мероприятий посттаможенного контроля.

Международные организации и ведущие таможенные службы мира, формируя современную философию таможенного контроля, подразумевающую содействие ВЭД, упрощение и ускорение мировой торговли, особое значение придают широкому использованию возможностей посттаможенного контроля. Всемирная таможенная организация исходит из того, что посттаможенный контроль является важной частью современного таможенного контроля и содействия развитию торговли. С одной стороны постконтроль позволяет справиться с растущим объемом перемещений товаров, с другой — создает благоприятные условия для участников внешней торговли. Широкое использование в рамках таможенного контроля принципа проведения контроля после выпуска товаров избавляет импортера от неудобств и излишних финансовых обременений, связанных с простоем транспортных средств и хранением товаров на таможенных терминалах.

Стремление государства к упрощению таможенных процедур до абсолютного минимума может быть реализовано в форме перехода к заявительному принципу перемещения товаров, т.е. на совершение большинства таможенных операций разрешение требоваться не будет, но при этом усилится ответственность за нарушения, совершенные при осуществлении данных операций и выявленные в процессе последующего контроля. Заявительный принцип исключает основания для возникновения конфликтов при таможенном оформлении, снижает уровень коррупции, значительно сужает сферу полномочий должностных лиц таможенных органов, ускоряет таможенное оформление товаров и сокращает срок выполнения таможенных формальностей, что позволяет участникам ВЭД значительно сэкономить на издержках. В настоящее время в Западной Европе около 90 % предприятий работают по данной схеме [11].

В рамках выше обозначенного принципа организации таможенного оформления и таможенного контроля институт предварительного информирования имеет исключительное значение. Предварительная информация будет использоваться для целей анализа и оценки рисков, проводимых до прибытия товаров на таможенную территорию, оценки предшествующей деятельности участника ВЭД, для минимизации времени, необходимого для выполнения таможенных формальностей, планирования распределения ресурсов таможенных органов, оптимизации осуществления контроля.

Таким образом, весь перечень инструментов таможенного регулирования находит отражение в логистических подходах, структуре движения товаров во внешнеторговом обмене. Однако логистизация таможенного дела является хоть и необходимым, но недостаточным

условием эффективного использования логистического подхода при регулировании внешнеторговых потоковых процессов. Для эффективного использования логистического подхода требуется создание логистического механизма управления всей сферой внешней торговли, обеспечивающего эффективное функционирование макрологистической системы таможенного дела в Республике Беларусь, а именно требуется создание таможенной и околотаможенной инфраструктуры.

Литература

1. О Национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 23 мая 2011 г., № 656 (ред. 31.01.2012) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. - 2012. - № 17. - 5/35207.
2. Об утверждении Государственной программы развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2011 - 2015 годы: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 20.12.2010, № 1852 // Консультант Плюс: Версия Проф. технология [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2013. - Дата доступа: 03.04.2013.
3. О Программе развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 29 авг. 2008 г., № 1249 (ред. 23.12.2011) // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Мн., 2013.
4. Основные направления развития таможенной службы Республики Беларусь на период до 2015 года. – Минск, 2012. – 36 с.
5. Беларусь присоединилась к Киотской конвенции. По материалам пресс-службы ГТК РБ // Таможня и ВЭД. – 2011. – № 2. – С. 8.
6. Рамочные стандарты безопасности и облегчения мировой торговли, ВТО, 2005 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.vch.ru/cguide.cgi?table_code=9&action=show&id=323. - Дата доступа: 03.04.2013.
7. Основные направления совершенствования таможенного администрирования в 2012-2015 годах [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/db/dta/Documents/Functions2012.pdf>. - Дата доступа: 03.04.2013.
8. Таможенный кодекс Таможенного союза: с обзором изменений таможенного законодательства // Ю.Н. Кудрявец. - Минск: Амалфея, 2010. - 376с.
9. Транспорт и логистика Республики Беларусь, 2011: справочник / Мин-во транспорта и коммун. Респ. Беларусь, Мин-во торговли Респ. Беларусь, Ассоциация междун. экспедиторов и логистики «БАМЭ»; сост. И.И. Карбанович [и др.]; под ред. И.И. Карбановича. – Минск: БАМЭ-Экспедитор: Печатный дом «Вишневка», 2011. – 94 с.
10. Романова, М.Е. Уполномоченный экономический оператор: преимущества и порядок присвоения статуса // Консультант Плюс: Версия Проф. технология [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». — Минск, 2013. - Дата доступа: 03.04.2013.
11. ГТК планирует ввести заявительный принцип работы [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.customs.gov.by>. - Дата доступа: 03.04.2013.

Вергинская Т.С.

к.э.н., Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ СВЯЗЯХ СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕЭП: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И МЕХАНИЗМЫ АКТИВИЗАЦИИ

Сектор малого и среднего бизнеса (МСБ) имеет высокий интеграционный потенциал и свою «нишу» в развитии экономического взаимодействия стран-членов ЕЭП. Как правило, малые предприятия создают стимул для развития конкуренции, заставляют более крупные компании повышать эффективность производства и внедрять новые технологии. Именно малый и средний бизнес может реализовать социальные аспекты интеграции, являясь гарантом занятости и самозанятости трудовых ресурсов, ориентации на потребности и нужды населения, проявления интеграционной инициативы «снизу». Активное развитие сетевых взаимодействий с участием предприятий как крупного, так и малого и среднего бизнеса обеспечивает формирование реально интегрированного экономического пространства. Таким образом, малый и средний бизнес может выступать потенциально активным субъектом межрегиональных связей как наиболее тесно связанный с территориальными ресурсами и региональной экономикой в целом.

Для выявления внешнеэкономического потенциала МСБ важен сравнительный анализ регионов стран-членов ЕЭП по ряду показателей. При этом следует учитывать существующие постранные различия в принципах отнесения субъектов хозяйствования к категории малого и

среднего предпринимательства. В Беларуси основными критериями отнесения субъектов хозяйствования к МСБ является количество работников и дифференцированный подход классификации предприятий в разных отраслях экономики. В Российской Федерации и Казахстане законодательные нормы, регулирующие отнесение субъектов хозяйствования к МСБ включают более широкий перечень количественных и качественных критериев: количество работников, годовой объём производства, предельные значения выручки, правовой и имущественный статус, доля в уставном капитале и т.д.

Расчеты показателя доли МСБ регионов в формировании ВВП каждой из стран-членов ЕЭП показали наличие региональной дифференциации развития предпринимательства на уровне национальных экономик анализируемых стран. Об этом наглядно свидетельствуют результаты проведенной группировки регионов Беларуси, Казахстана и России по интегральному индикатору, рассчитанному как среднее значение за 2005 и 2010 годы. К числу регионов, с наиболее активным сектором МСБ и его вкладом в ВВП страны в порядке убывания относятся г. Москва (Россия), г. Минск (Беларусь), Северо-Казахстанский регион, Кызылординская и Жамбылская области, г. Алматы (Казахстан). Одновременно большая часть анализируемых регионов (96 из 104 регионов, в том числе 79 российских; 5 – белорусских и 12 – казахских) находятся в группах с минимальными значениями рассчитанных индексов. Это свидетельствует о том, что малое и среднее предпринимательство не определяет еще в значительной мере экономическое развитие как страны в целом, так и ее регионов.

Проведенный анализ внешнеэкономической активности регионов стран-членов ЕЭП на основе расчета интегрального индекса (как средней величины следующих сводных индексов: коэффициента экспортной специализации региона, рассчитываемого как отношение доли экспорта региона к общему объему экспорта стран-членов ЕЭП; коэффициента международной инвестиционной активности региона как доли иностранных инвестиций в регионах странах-членах ЕЭП в общем объеме инвестиций региона; плотности экспортных поставок региона, определяемой отношением общего объема экспорта региона к величине валового регионального продукта) свидетельствует об устойчивой тенденции к территориальной дифференциации. Причем, диапазон изменений интегральных индексов внешнеэкономической активности регионов трех стран от минимального до максимального значения составляет более 2000 раз. В рамках выделенной типологии из 8 групп, регионы Беларуси оказались включены в первые пять. Наивысшей внешнеэкономической активностью отличается г. Минск, он вошел в группу с диапазоном значений рассчитанного индекса 0,9127-1,0951 и опережает другие белорусские регионы примерно в 3 раза. Для Казахстана регионом-лидером о внешнеэкономической деятельности является Атырауская область, наименьшее значение оцениваемого индекса приходится на Акмалинскую и Павлодарскую области. Регионы Российской Федерации по данному критерию оказались во всех 8 группах, и их распределение относительно равномерно. Лишь нижний уровень внешнеэкономической активности характерен для более многочисленной группы из 26 регионов.

Исходя из полученной картины пространственного распределения рассчитываемых индексов, могут быть выделены регионы-лидеры по уровню внешнеэкономической активности, интеграционные связи которых как с партнерами по ЕЭП, так и с третьими странами формируют локальные зоны, «точки» интеграционной активности ЕЭП. В Беларуси город Минск; в Российской Федерации – г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская, Ленинградская, Ростовская, Тюменская области, Красноярский и Краснодарский край, Республика Татарстан; в Казахстане Атырауская и Карагинская, Актюбинская области.

Различия между странами существуют и по показателю экспорт товаров предприятий МСБ (сопоставимая статистика по регионам Беларуси, Казахстана и России в настоящее время отсутствует). Более высокая доля субъектов МСБ в общем объёме экспорта по сравнению с другими странами-партнерами по ЕЭП наблюдается в Беларуси. Например, в 2011 году она составляла 46,1%. Это объясняется, как уже отмечалось, действующими законодательными нормами отнесения субъектов хозяйствования к этой форме хозяйствования, а также тем фактом, что значительная часть субъектов МСБ в Беларуси выполняют функции посреднической сбытовой

деятельности крупного бизнеса. Так, на продажу только нефтепродуктов в 2011 году приходилось 45 % совокупного экспорта МСБ.

Проведенный анализа действующих механизмов поддержки экспортной деятельности МСБ в странах-партнерах по ЕЭП показал, что Россия и Казахстан, по сравнению с Беларусью, имеют ряд преимуществ, обусловленных, как более широким набором применяемых мер по стимулированию экспортной деятельности, в том числе на региональном уровне, так и более развитой нормативной и институциональной средой. Например, сформированная в настоящее время в Республике Беларусь нормативно-правовая база ограничивает возможности банков по поддержке экспортных операций, в то время как в Казахстане и России используется широкий арсенал финансовых инструментов, включая рыночного типа (международный факторинг, форфейтинг и др.). В Беларуси экспортоориентированному малому предпринимательству финансовая поддержка оказывается только для участия в выставочных мероприятиях.

Результаты рейтинга «Ведение бизнеса 2012», подготовленного Всемирным банком и Международной финансовой корпорацией по 183 странам мира, также демонстрируют существующие различия между странами-членами ЕЭП. Например, по таким позициям как налогообложение Беларусь находится на 156 месте, существенно уступая Казахстану (13 место) и России (105 место). В то же время по таким условиям как регистрация собственности и регистрация предприятий Беларусь – лидер среди партнеров по ЕЭП, она занимает 4 и 9 место, соответственно, тогда как Россия – 45 и 111 места. Рейтинг Казахстана по данной позиции соответствует 29 и 57 местам.

Таким образом, наличие сильной региональной асимметрии в развитии МСБ по ряду показателей является фактором, снижающим участие этих предприятий в межрегиональных связях. Отсутствие собственной сбытовой сети у предприятий малого и среднего бизнеса, неотработанные механизмы реализации через крупные торговые организации или сбытовую сеть промышленных компаний также являются одной из причин слабости экспортной деятельности предприятий этого сектора экономики.

Вступление России в ВТО и процесс присоединения к условиям этой международной организации других партнеров по ЕЭП создают новые как вызовы, так и возможности для МСБ. Одна из проблем, с которой столкнулись белорусские предприниматели, связана с антидемпинговыми мерами в отношении третьих стран. По действующему законодательству доля рынка не менее чем 25% является одним из условий инициирования расследования по данному вопросу. Для сектора МСБ это может быть соблюдено только при условии участия предприятий в отраслевых и региональных профессиональных бизнес ассоциациях трех стран. Роль последних актуализируется также в аспекте участия субъектов малого и среднего предпринимательства в тендерах на поставку товаров на рынки своих соседей.

Ужесточение условий конкурентной борьбы на рынках трех стран, несмотря на очевидные угрозы для субъектов хозяйствования, имеет позитивную сторону. Необходимость соблюдения принципа конкуренции на рынке ЕЭП и требование отхода от монополизации открывает (при прочих равных условиях) дополнительные возможности для МСБ как наиболее адаптивного и гибкого сектора экономики, способного быстро переориентироваться на более прибыльные виды деятельности и предложить новые формы организации.

Дополнительные механизмы активизации участия МСБ в интеграционных связях должны создаваться на нескольких управленческих уровнях. Причем каждый из них должен выполнять различные функции. На наднациональном уровне в рамках ЕЭП стратегической целью должно стать стремление к унификации и гармонизации, совместной деятельности по приоритетным направлениям, обеспечивающим реализацию общих корпоративных интересов, включая следующее: 1) формирование единой платформы бизнеса Беларуси, России и Казахстана с целью выравнивания условий предпринимательской деятельности, в том числе с учетом последствий для этого сектора экономики вступления в ВТО России; 2) объединение усилий трех стран в части совершенствования национальных систем поддержки внешнеэкономической деятельности предприятий малого и среднего бизнеса (организация сбытовых синдикатов или консорциумов с участием субъектов МСБ трех стран) и т.п.; 3) создание на межгосударственном уровне ЕЭП

системы венчурного финансирования как одно из условий инновационного характера деятельности МСБ и внедрения новых технологий; 4) разработка межгосударственной программы ЕЭП по формированию связей МСБ с действующими промышленными холдингами.

Для субнационального (регионального и местного) уровней стран-членов ЕЭП главным аспектом деятельности должна рассматриваться конкурентная региональная стратегия в отношении предпринимательских структур, включающая формирование более благоприятных организационно-экономических условий для МСБ, реализацию дополнительных региональных резервов роста экспорта регионов, а также социальных аспектов межрегионального сотрудничества.

Какие механизмы для этого могут быть задействованы, прежде всего, в Беларуси? Приоритетными сферами для МСБ в аспекте развития межрегионального сотрудничества с учетом достижения социальных и экологических эффектов должны стать не столько внешняя торговля, сколько производственная и инвестиционная деятельность, включая разработку и внедрение альтернативных источников энергии, рациональное и экономическое использование местного сырья на базе ресурсосберегающих технологий, производство новых видов продукции питания, основанное на органическом земледелии и др.

В числе конкретных мер по совершенствованию деятельности органов местного управления и самоуправления следует рассматривать следующее: 1) разработка и реализация местных стратегий устойчивого развития, которые основываются на принципе партнерстве, а предполагающем активное участие всех участников регионального процесса; 2) использование инструмента государственно-частного партнерства в различных формах (совместная реализация социально значимых и экспортоориентированных региональных проектов на принципах доходности и возвратности; финансирование развития инфраструктуры для совместного использования региональных ресурсов и реализация экспортного потенциала территорий; привлечение малого и среднего бизнеса к межрегиональному сотрудничеству в области здравоохранения, образования, культуры); 3) обязательное включение прогнозных показателей по экспорту продукции и рационализации импорта стратегические планы развития областей, районов и городов для предприятий вневедомственной принадлежности, расположенных в регионе; 4) преобразование функций органов местного управления и самоуправления в направлении усиления их влияния на внешнеэкономическую деятельность МСБ в регионе.

Литература

1. Регионы Казахстана (Стат. ежегодник) / Агентство Республики Казахстан по статистике. – Астана, 2011.
2. Регионы Республики Беларусь (Стат. сборник) / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2012.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели (Стат. сборник) / Федеральная служба государственной статистики. – М., 2011.
4. Экспортный потенциал малого и среднего бизнеса России и меры государственной поддержки [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.aisme.ru/doc/080705_Article_1.pdf. – Дата доступа: 28.03.2013.

Володькин А.А.

к.и.н., Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ БЕЛАРУСИ И АЗЕРБАЙДЖАНА: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Несмотря на то, что Беларусь и Азербайджан долгое время были связаны в рамках единой экономической системы СССР, а после обретения независимости их экономики по своей структуре вполне можно было назвать взаимодополняющими, на протяжении 1990-х – начала 2000-х годов уровень отношений двух стран оставался довольно низким. Хотя дипломатические отношения между ними были установлены еще в 1993 г. посольства Азербайджана в Минске и Беларуси в Баку открылись лишь в 2006 г., что свидетельствовало о слабой заинтересованности сторон в развитии двухстороннего сотрудничества. Об этом же свидетельствовала и экономическая

статистика: на протяжении 1990-х – первой половины 2000-х гг. доля Азербайджана во внешней торговле Беларуси не превышала 0,1 %. Позитивные сдвиги в двухсторонних отношениях наметились лишь в 2000-х гг. – после официального визита в Баку премьер-министра Беларуси В.Ермошина в 2001 г. и обмена визитами правительственных делегаций в 2004 г., в ходе которых были подписаны соглашения о принципах взимания косвенных налогов во взаимной торговле и об избежании двойного налогообложения. В 2003 г. начала работу двухсторонняя белорусско-азербайджанская межправительственная комиссия по торгово-экономическому сотрудничеству.

Однако действительно переломным в развитии белорусско-азербайджанских отношений стал 2006 г. И связано это не только с взаимным открытием дипломатических представительств, но и с активизацией официального диалога на высшем и высоком уровнях. Начало этому диалогу положил официальный визит в Минск Президента Азербайджана И.Алиева, который состоялся 17 – 18 октября 2006 г. В ходе этого визита был подписан белорусско-азербайджанский межгосударственный Договор о социально-экономическом сотрудничестве до 2015 года. Впоследствии, азербайджанский президент еще дважды посещал белорусскую столицу – в ноябре 2009 г. и в августе 2012 г. Президент Беларуси А.Лукашенко посетил Баку с ответными визитами в мае 2007 г. и в июне 2010 г. Большое значение для развития белорусско-азербайджанских связей в экономической сфере имел и официальный визит в Баку премьера Беларуси М.Мясниковича 7 – 8 июля 2011 г., который знаменовался подписанием двух межправительственных соглашений, двух меморандумов о промышленной кооперации в сфере производства сельскохозяйственной техники (в т.ч. с участием германской компании "Халлер") и ряда контрактов на поставку в Азербайджан продукции белорусского машиностроения [1]. Всего же в 2006 – 2012 гг. было подписано 42 двухсторонних документа о развитии белорусско-азербайджанского сотрудничества в различных областях, в т.ч. 9 – в сфере экономики, торговли и финансов (для сравнения: за весь предыдущий период развития двухсторонних отношений, с момента их установления в 1993 г. – 14 и 7 документов соответственно).

Говоря о причинах активизации белорусско-азербайджанских связей именно в этот период, следует, прежде всего, вспомнить участившиеся в это время конфликты Беларуси с ее ключевым экономическим партнером – Россией. Регулярные торговые и газовые "войны" с этой страной побуждали белорусское руководство искать альтернативные источники сырья для нефтеперерабатывающего сектора и рынки сбыта для белорусской промышленной продукции. В свою очередь, Азербайджан, который к тому времени уже оправился от последствий военного конфликта с Арменией и добился значительного экономического роста за счет наращивания экспорта нефти и повышения мировых цен на нее, был заинтересован в привлечении белорусских технологий для модернизации собственной экономики, а также в приобретении продукции белорусского ВПК в целях повышения своей обороноспособности в условиях неурегулированного Нагорно-карабахского конфликта. Косвенным стимулом к расширению двухстороннего сотрудничества можно также считать принятие Европейским Союзом программы "Восточное Партнерство", в сферу действия которой наряду с четырьмя другими государствами западной части СНГ были включены Азербайджан и Беларусь. Как известно, данная программа предусматривала не только развитие связей этих государств с ЕС, но и активизацию их сотрудничества между собой в целях ослабления односторонней зависимости от России.

Тенденции развития белорусско-азербайджанской торговли в 2006 – 2012 гг. показаны в таблице 1. Двухсторонний товарооборот неуклонно увеличивался на протяжении всего периода, достигнув своего рекордного максимума в более чем 1 млрд. долларов в 2011 г. Вообще 2011 г. резко выбивается из общей тенденции развития белорусско-азербайджанской торговли. Если в 2006 – 2010 гг. и в 2012 г. (хоть уже и не столь выражено) белорусский экспорт в Азербайджан многократно превышал импорт из этой страны, то в 2011 г. динамика была прямо противоположной – азербайджанский экспорт в Беларусь более чем в четыре раза превысил импорт из Беларуси, в результате чего в двухсторонней торговле сложилось отрицательное для нашей страны сальдо в размере 625,6 млн. дол. Такая ситуация объясняется началом поставок в Беларусь азербайджанской нефти по своп-схеме с участием Венесуэлы. Что касается доли Азербайджана в общем объеме внешней торговли Беларуси, в течение рассматриваемого периода его доля в

экспорте нашей страны увеличилась в три раза, но лишь в 2009 – 2010 гг. превышала 0,5 %. Доля Азербайджана в белорусском импорте в 2006 – 2010 гг. оставалась ничтожно мала – в пределах статистической погрешности и лишь в 2011 г. сделав резкий скачок превысила 1,5 %. Данные об изменении доли Азербайджана в экспорте и импорте Беларуси в 2012 г. к сожалению пока недоступны.

Таблица 1: Торговля Республики Беларусь с Азербайджаном в 2006 – 2012 гг.

Годы:	Товарооборот (в млн. дол.):	Экспорт (в млн. дол.):	Импорт (в млн. дол.):	Сальдо (в млн. дол.):	Доля в совокупном экспорте:	Доля в совокупном импорте:
2006	37,2	34,5	2,7	31,8	0,17 %	0,01 %
2007	89,7	86,4	3,3	83,1	0,36 %	0,01 %
2008	111,6	105,4	6,2	99,2	0,32 %	0,02 %
2009	124,6	120,3	4,3	116,0	0,56 %	0,02 %
2010	146,2	140,2	6,0	134,2	0,55 %	0,02 %
2011	1026,0	200,2	825,8	-625,6	0,48 %	1,80 %
2012	223,2	211,0	12,2	198,8	-	-

(Источник: [2; 3;4])

Товарную структуру белорусско-азербайджанской торговли в целом можно назвать традиционной для торговли Беларуси со странами СНГ. Основу белорусского экспорта составляет промышленная продукция в таких сферах, как машиностроение (тракторы, грузовые автомобили и автомобили специального назначения, прицепы, дорожная техника), приборостроение (электротрансформаторы), деревообработка (фанера, плиты ДСП), а также продукты питания, керамические плиты, полированное стекло, стеклянная посуда, шины, полимеры этилена [5]. В последнее время также активизировался интерес Азербайджана к продукции белорусского военно-промышленного комплекса. В свою очередь, азербайджанский экспорт в Беларусь представлен, главным образом, продукцией сельского хозяйства (фруктовые и овощные соки, томаты, хлопковое волокно), а также ациклическими спиртами и тканями из синтетических комплексных нитей. С 2011 г. к этим статьям добавились также систематические поставки азербайджанской нефти [6].

Однако белорусско-азербайджанское экономическое сотрудничество не исчерпывается лишь взаимной торговлей. Развивается сотрудничества двух стран и в инвестиционной сфере. Динамика азербайджанских инвестиций в Беларуси отражена в таблице 2. Как показывает приведенная статистика, объемы азербайджанских инвестиций росли чрезвычайно быстрыми темпами в 2006 – 2008 гг. Затем, после кратковременного спада в 2009 г. рост возобновился и в 2011 г. объемы азербайджанских инвестиций в Беларуси достигли своего максимума за всю историю двухсторонних отношений. При этом подавляющую часть азербайджанских инвестиций в Беларуси составляют прямые инвестиции. На сегодняшний день азербайджанские инвестиционные проекты в нашей стране включают строительство торгово-логистического центра, бизнес центра и объектов общественного питания в г. Минске и других регионах Беларуси. Кроме того, азербайджанские инвесторы проявляют интерес к программе приватизации в Республике Беларусь,

Таблица 2: Объемы и структура азербайджанских инвестиций в Беларуси в 2006 – 2012 гг.
(в млн. дол.)

Годы:	Всего:	Прямые:	Портфельные:	Прочие:
2006	11,9	11,9	0	0
2007	184,2	184,2	0	0
2008	564,0	542,8	0	21,2
2009	99,6	64,7	0	34,9
2010	1526,4	1525,9	0	0,5
2011	312075,4	12062,4	0	300013
2012	10606,0	10541,7	0	64,3

(Источник: [7; 8; 9])

Белорусские инвестиции в Азербайджане в основном направлены на создание в этой стране товаропроводящих сетей отечественных предприятий. Сейчас в Азербайджане создана товаропроводящая сеть более 40 белорусских производителей, представляющих практически все отрасли экономики. Увеличивается число торговых домов. В 2009 – 2010 гг. были созданы СП Универсальный торговый дом "Баку-Минск", а также СП ООО Торговый дом "АзНеманБХЗ" по торговле белорусским хрусталем [5].

Значительное развитие получила также двухсторонняя производственная кооперация. В Азербайджане начата сборка автокранов, коммунальной и сельскохозяйственной техники, другой машиностроительной продукции, в том числе с выходом на третьи страны. Подготовлен целый ряд проектов по линии Академий наук двух стран – сегодня реализуются 10 совместных научно-технических проектов, а 12 проектов уже завершены и внедрены в реальный сектор экономики. Активно внедряются инновационные технологии. Успешно реализуется проект совместного производства в Азербайджане осветительной техники на основе белорусской светодиодной технологии и белорусских комплектующих. С 2007 г. в Азербайджане созданы сборочные производства тракторов и грузовых автомобилей, осуществляется кооперация по выпуску мобильных буровых установок. Особенно активно развивается сотрудничество белорусских предприятий МАЗ, МТЗ и ГПО "Белагромаш" с Гянджинским автозаводом, который считается флагманом белорусско-азербайджанского сотрудничества в области производственной кооперации. В 2008 г. на Гянджском автомобильном заводе в целях выхода на запланированные мощности по производству тракторов "Беларус" были завершены работы по дополнительной подготовке 6500 кв. м производственных площадей, полностью подготовлена сборочная линия по производству 1000—1500 единиц грузовых автомобилей МАЗ [10]. Кроме того, ведется работа по организации сборочного производства отдельных видов навесного оборудования и агрегатов для тракторов "Беларус". О перспективе успешной работы предприятия свидетельствует подписание трехстороннего 10-летнего контракта между азербайджанскими, белорусскими и немецкими производителями коммунальной техники.

Наконец, еще одним направлением двухстороннего экономического взаимодействия недавно стало кредитование Азербайджаном белорусской экономики. Так, 23 июня 2010 г. в Баку было подписано Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Азербайджанской Республики о предоставлении нашей стране государственного кредита в размере 200 млн. дол. для оплаты поставок природного газа из России. Правда эксперты не советуют возлагать особые надежды на продолжение кредитования Азербайджаном белорусской экономики, указывая на сугубо прагматический интерес Баку в отношениях с Беларусью и отсутствие у него политических мотивов для предоставления нашей стране особых экономических преференций, как это, например, имело место в случае Венесуэлы.

Прогнозировать дальнейший характер развития экономических отношений Беларуси и Азербайджана достаточно сложно. Как демонстрируют тенденции 2012 г. торговый и инвестиционный бум, имевший место в 2011 г., оказался кратковременным и сменился в последующем году весьма значительным спадом. По всей вероятности, дальнейшее развитие двухсторонних связей будет во многом определяться воздействием внешних факторов, ключевым из которых следует назвать интеграцию Беларуси в Единое экономическое пространство с Россией и Казахстаном, которые, являясь крупными экспортёрами углеводородного сырья, естественно не заинтересованы в усилении конкуренции на внутреннем рынке ЕЭП со стороны Азербайджана и развитии белорусско-азербайджанского сотрудничества в сфере нефтепереработки.

Литература

1. О визите Премьер-министра Республики Беларусь Михаила Мясникова в Азербайджанскую Республику // Министерство иностранных дел Республики Беларусь – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mfa.gov.by/press/news_mfa/f0168b93f086ca51.html
2. Основные показатели внешней торговли //Национальный статистический комитет Республики Беларусь – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/frade1.php>
3. Внешняя торговля Республики Беларусь / статистический сборник – Минск, 2010. – С. 34.
4. Внешняя торговля Республики Беларусь / статистический сборник– Минск, 2012. – С. 40.

5. Сотрудничество Республики Беларусь и Азербайджанской Республики в торгово-экономической области // Посольство Республики Беларусь в Азербайджанской Республике – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://azerbaijan.mfa.gov.by/rus/relations/>
6. Тихомиров, А. Удастся ли Минску раскрутить Баку на спонсорство? // Newsland – новостной портал – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newsland.com/news/detail/id/746073/>
7. Инвестиции в Республику Беларусь из-за рубежа / статистический сборник – Минск, 2008. – С. 13.
8. Инвестиции в Республику Беларусь из-за рубежа / статистический сборник – Минск, 2010. – С. 16.
9. Инвестиции в Республику Беларусь из-за рубежа и инвестиции из Республики Беларусь за рубеж / статистический сборник – Минск, 2012. – С. 39.
10. Юсубов, Ф. Совершенствование торгово-экономического партнерства Беларуси и Азербайджана // Журнал международного права и международных отношений – 2011. – № 4. – С. 100.

Ганчарик Л.П.

к.т.н., доцент, заместитель директора НИИ теории и практики государственного управления
Академии управления при Президенте Республики Беларусь
Академия управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

СИСТЕМА ВЗАИМНОЙ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ, ОРГАНИЗАЦИЙ И БИЗНЕС-СТРУКТУР ГОСУДАРСТВ–ЧЛЕНОВ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Целью создания Единого экономического пространства (ЕЭП) является развитие интеграционных процессов в социальной, экономической и гуманитарной сферах на основе многостороннего сотрудничества. Один из главных векторов деятельности ЕЭП – обеспечение динамичного развития Беларуси, Казахстана и России путем согласования социально-экономических преобразований при эффективном использовании их экономических потенциалов в интересах повышения уровня жизни народов.

ЕЭП для бизнес-сообщества «тройки» призвано содействовать повышению эффективности его деятельности и росту предпринимательской активности. Сущность подходов к организации инфраструктуры предпринимательства в общем рынке ЕЭП заключается в обеспечении функционирования инновационной сетевой модели как наиболее конкурентоспособной модели экономики в условиях глобализации. Построение эффективной сетевой модели взаимодействия предпринимательских и государственных структур «тройки» в условиях межстрановой интеграции основано на объединении общих ресурсов для снижения расходов сети, на создании общих баз знаний, обмене наиболее привлекательными рыночными компетенциями, максимизации общих доходов за счет возникновений сетевых синергетических эффектов.

Интеграционные проекты сегодня все чаще попадают в фокус внимания бизнеса. Рост интереса к интеграционной проблематике отмечается не только среди предприятий экспортных и сырьевых отраслей, но и в торговле, логистике, телекоммуникационной сфере, а также среди машиностроительных и сельскохозяйственных компаний. Причины такого интеграционного бума очевидны: при благоприятной конъюнктуре в большинстве отраслей экономики стран-участников ЕЭП проблема недогруженных производственных мощностей уступает место проблеме рыночной конкуренции. Известно, что несогласованность, дезинтеграция бизнес-процессов и технологий существенно снижают рыночную эффективность. Поэтому дальновидные, стратегически мыслящие управленцы сегодня могут и хотят вкладывать ресурсы в построение и развитие масштабных интеграционных проектов.

Важным направлением интеграции также является маркетинг территорий, который занимает все большее место в деятельности, как государственных органов и организаций, так и бизнес-структур. Идея его состоит, с одной стороны, в том, чтобы привлечь инвесторов и таким образом создать в регионе или городе дополнительные рабочие места, а с другой – в том, чтобы коммерциализировать потенциал территорий, профилировать и сделать их конкурентоспособными.

Одной из проблем, сдерживающих процесс интеграционной межстрановой интеграции, является практическое отсутствие в государственных органах, организациях и бизнес-структурах подготовленных специалистов по бизнес-климату двух других стран «тройки». Причем не

общесистемных теоретиков, а сотрудников, которые хорошо разбираются: «чем конкретно привлекателен данный инновационный проект для вложения инвестиций»; «какие виды взаимодействия могут быть эффективно осуществлены в направлении модернизации данного предприятия», «какая инвестиционная привлекательность данного региона (города)»; «какие технические стандарты и уровни технического регулирования на конкретные виды продукции» и т.д.

Существующая в настоящее время система информирования по бизнес-климату государств (интернет-сайты, реклама, информационные материалы и т.д.) далеко не в полной мере раскрывает для конкретных организаций и бизнес-структур сущность возможного инвестиционного и инновационного взаимодействия. Значительно эффективнее в этих условиях применять не систему информирования, а систему обучения, где вместе с детальными учебными материалами и оценкой уровня их освоения могут использоваться консультации, форумы, бизнес-оценки, практические задания и т.д.

Как правило, сами государственные органы, организации и бизнес-структуры не смогут проводить учебный процесс подготовки специалистов по предлагаемым инновационным и инвестиционным проектам, а также системе взаимодействия. Эту функцию могут на себя взять учреждения образования государств-участников ЕЭП. С этой целью предлагается объединить усилия учреждений образования государств «тройки» в формировании корпуса профессиональных кадров для обеспечения взаимовыгодного сотрудничества в торгово-экономической, инвестиционной и инновационной сферах.

Данный механизм предусматривает подготовку сотрудников государственных органов, предприятий, регионов, бизнес-структур одной страны по учебным программам учреждений образования двух других стран «тройки» (система перекрестного обучения). Учебные программы могут предусматривать ознакомление с бизнес-климатом конкретного государства, включая следующие направления:

- достижения и положительный опыт в торгово-экономической, инвестиционной и инновационной сферах государства;
- законодательная база бизнес-среды государства;
- технические стандарты и уровни технического регулирования;
- бизнес- и инновационные проекты в конкретных областях экономики и социальной сферы;
- инновационная привлекательность регионов и т.д.

Учебный процесс каждого учреждения образования предлагается проводить в виде обучающих семинаров в дистанционном режиме, что позволит охватить широкий круг обучающихся в других странах «тройки» независимо от их местоположения и при минимальных затратах на подготовку. При этом преподавателями курсов (тьюторами) предлагается привлекать сотрудников государственных органов, предприятий, бизнес-структур, по материалам которых выстраиваются курсы, т.к. в процессе обучения предполагается не только изучение учебных материалов, но и постоянные консультации, форумы, деловые игры, бизнес-анализы. Профессионально довести до обучающихся идеологию конкретного инновационного проекта или специфику инновационной привлекательности конкретного региона может только руководитель или специалист, который непосредственно задействован в инновационном проекте или в управлении инновационным развитием региона. При использовании дистанционных технологий преподаватель может вести образовательный процесс непосредственно со своего рабочего места.

Государственные органы, организации или бизнес-структуры могут выбирать курсы по своему усмотрению с точки зрения привлекательности в сотрудничестве, заинтересованности в инновационных проектах, участии в развитии регионов и на этом основании определять из числа своих сотрудников состав обучающихся. При успешном завершении каждого курса прошедшим обучение выдается сертификат эксперта по предмету подготовки (например, эксперт по инновационному развитию Гомельской области Республики Беларусь). Учитывая системность предлагаемой корпоративной подготовки, сертификаты могут быть действительны в любой организации (предприятии, бизнес-сообществе) всех государств-участников ЕЭП.

Основой предлагаемого механизма может стать Соглашение о сотрудничестве учреждений образования «тройки» по формированию корпуса профессиональных экспертов, предусмотрев в нем:

- унификацию организационного, технологического и учебно-методического обеспечения учебного процесса;
- взаимное согласование учебных программ;
- мониторинг образовательных услуг в направлении совместной деятельности;
- финансовое обеспечение учебного процесса;
- обмен опытом по результатам проведенных учебных программ.

В настоящее время развитие телекоммуникационных технологий позволяет создать эффективное организационно-образовательное пространство учреждений образования и предприятий, организаций, бизнес-структур ЕЭП. Системы управления знаниями, построенные на электронных и интернет-технологиях, обладают огромными преимуществами для корпоративной подготовки, включая в себя персональное обучение, консультирование, оценку сформированных компетенций и т.д. Обучающие программы, интернет-конференции, тренинги, деловые игры, система индивидуальной оценки освоенных знаний и умений – всё это, с одной стороны, нацелено на высокое качество обучения; с другой стороны, создаёт широкое образовательное пространство практически для всех организаций, предприятий и бизнес-структур государств–участников ЕЭП; с третьей стороны, значительно удешевляет обучение по сравнению с традиционными способами подготовки.

Корпоративная подготовка кадров без их отрыва от прямых обязанностей в своей организации или бизнес-структуре содействует углублению изучаемых аспектов, дает возможность сразу проанализировать получаемые знания в контексте собственных интересов. Кроме того, такая система предполагает большую самостоятельную работу по изучению необходимой информации, что положительно влияет, как на профессиональное развитие, так и на личностный рост, степень эвристичности мышления в целом.

Каждое учреждение образования кроме непосредственной организации учебно-методического процесса обучения экспертов должно взять на себя функции по формированию учебных материалов на основании контента государственных органов, организаций и бизнес-структур, а также подготовке их специалистов выступать в роли преподавателей для проведения занятий в дистанционной образовательной среде.

Предлагаемая система взаимной подготовки призвана способствовать сотрудничеству в торгово-экономической, инвестиционной и инновационной сферах бизнеса государств – членов Единого экономического пространства, наполнению отношений бизнеса данного пространства конкретными проектами, установлению контактов между государственными органами, организациями и бизнес-структурами трех государств.

Грибоедова И.А.

к.э.н., доцент, Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА В РАМКАХ ЕЭП

Роль агропроизводства в обеспечении и укреплении государственной независимости и формировании национальной конкурентоспособности лаконично определяет высказывание ведущего ученого в области аграрной экономики академика В.Г. Гусакова: «Без преувеличения: есть экономически развитое сельское хозяйство – есть и сильное государство». В условиях неопределенности мирового рынка, колебаний цен на продовольствие способность страны самостоятельно себя прокормить – не менее важное условие экономической и социальной безопасности, нежели равновесный бюджет или надежная валюта.

В Беларуси и других странах СНГ после упразднения плановой экономической системы произошли серьезные перемены. На первом этапе адаптации к реалиям новой экономической

жизни основные характеристики агропродовольственного рынка заметно ухудшились. В этих условиях стратегически верным и единственно возможным было решение Президента Республики Беларусь А.Г. Лукашенко о вложении государственных средств в интенсивное развитие крупнотоварного сельскохозяйственного производства.

Взятый Беларусью в начале 90-х гг. курс на возрождение и развитие села коренным образом переломил ситуацию. Особенно интенсивно сельское хозяйство республики стало развиваться после принятия Программы совершенствования агропромышленного комплекса Республики Беларусь на 2001-2005 годы, утвержденной Указом Президента в мае 2001 года, и Программы социально-экономического развития Беларуси на 2001-2005 годы, определившей одним из приоритетов развитие агропромышленного комплекса и сопряженных отраслей. Данные традиции были успешно продолжены в материалах Программы возрождения и развития села на 2005-2010 годы и ее правопреемника – Программы устойчивого развития села на 2011-2015 годы.

Четвертым Всебелорусским народным собранием среди приоритетов текущего пятилетия определена задача повышения эффективности агропромышленного комплекса. В соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы, наращивание потенциала агропромышленного сектора страны – одно из основных условий эффективной экономической политики Республики Беларусь, построения динамичной, сбалансированной, конкурентной национальной экономики.

Сегодня известность Беларуси на мировом рынке определяется не только национальными традиционными марками – массово известными МАЗами, БелАЗами, тракторами и комбайнами, но и новыми торговыми знаками, среди которых всемирно известные продуктовые бренды: Савушкин продукт, «Молочная страна», «Бабушкина крынка» и др. в области молочной продукции. Среди мясных товаров популярностью в Беларуси и далеко за ее пределами пользуется продукция Борисовского, Волковысского и Слонимского мясокомбинатов. Доверие потребителей завоевала рыбная продукция белорусско-германского СП «Санта Бремор», ассортимент которого – свыше 650 видов продукции. Также к числу популярных брендов относятся кондитерские изделия «Коммунарки» и «Спартака». И это далеко не полный перечень, поскольку сегодня уже сформировалось устойчивое понятие «белорусский производитель», а за белорусской продукцией прочно закрепился стереотип «качественной» и «соответствующей высоким стандартам». Вложения, направленные в сельскохозяйственное производство Беларуси, должны обеспечить к 2015 году экспорт продовольствия в размере не менее 7 млрд долл. США.

С учетом вклада АПК республики в валютную копилку страны и задач, поставленных перед отраслью в области внешнеторговой деятельности, сегодня вопросы успешной интеграции отрасли в мировое экономическое пространство, в том числе за счет диверсификации направлений деятельности, ассортимента предлагаемых продуктов питания и географии их поставок имеют определяющее значение.

В соответствии с ответами, полученными в ходе конъюнктурного опроса руководителей свыше полутора тысяч сельскохозяйственных организаций Беларуси, проведенных ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь» в 2012 году, число направлений специализации для определяющего количества организаций ограничивается, как правило, двумя-тремя наименованиями: наиболее распространенными оказались сочетания трех видов продукции – молока, зерна, мяса КРС. Одновременно настораживает тенденция снижения интереса в ряде хозяйств к производству «второго хлеба» Беларуси – картофеля, к овощной продукции, производству грибов, баранины, а также культуры, исконно считавшейся национальным достоянием, – льна.

Сегодня, в условиях нестабильности мировых рынков, чрезмерная специализация становится чреватой негативными последствиями. Изменения в потребностях населения, технологические нововведения, появление новых товаров-субститутов, санкции, имеющие политико-экономическую окраску, могут существенно повлиять на позиции отрасли в мировом измерении. Конкурентоспособность АПК должна формироваться не только за счет усиления специализации и сопутствующего ей эффекта масштаба. Постоянный поиск рациональной модели выживания и дальнейшего развития сельскохозяйственного предприятия в обстановке

изменчивости конъюнктуры рынков, в том числе на внешнем контуре, и необходимость освоения новых выгодных товарных ниш в сегменте сельхозпродуктов обуславливают возрастание роли диверсификации производства как фактора противостояния рыночным катаклизмам и колебаниям покупательского спроса.

Оценка целесообразности диверсификации руководителями сельскохозяйственных организаций Беларуси свидетельствует, что почти половина респондентов творчески нацелена на решение вопросов оптимизации сельской производственной и социальной инфраструктуры, культуры, качества работы и жизни, в том числе за счет создания во вверенных им организациях новых рабочих мест на базе несельскохозяйственных видов деятельности, поддержки развития культурных и самобытных производств и промыслов, культуры агроландшафтов и т.п. Подавляющее большинство респондентов видят перспективу в углублении переработки на местах, поскольку вопросы внутренней переработки сельскохозяйственной продукции для производителей сырья на современном этапе являются важными с точки зрения наращивания цепочки создания добавленной стоимости и, соответственно, получения дополнительной прибыли. Одним из результативных видов несельскохозяйственного предпринимательства в сельской местности респонденты считают туризм, предусматривающий проведение экскурсий по историческим местам, памятникам архитектуры и природным заповедникам, организацию платной охоты, рыбной ловли, отдыха в агроусадьбах.

Приоритетом в критериях обеспечения населения продуктами питания должны выступать не только эффективность их производства, доступность и разнообразие, но и потребительские свойства – безопасность, полноценность по содержанию необходимых для человеческого организма полезных компонентов, высокие органолептические свойства. Особое значение для здоровья и долголетия человека в настоящее время приобретает экология питания: органическая (экологическая, натуральная, биологическая) продукция сегодня удовлетворяет самым высоким потребительским стандартам, что предопределяет готовность части потребителей платить за нее в 1,5-2 раза выше по сравнению с традиционными продуктами. Органические земли, как и глобальные доходы, приносимые органическими продуктами питания их производителям, утроились за последние 10 лет и демонстрировали годовой прирост, преимущественно измеряемый двузначными числами. В соответствии с последними опубликованными статистическими данными ИФОАМ(информация поступает из 162 стран), органический сектор сельского хозяйства уже оценивается в 63 млрд долл. в год [1], тем самым представляя еще один весьма существенный резерв диверсификации агропроизводства Беларуси и партнеров республики по ЕЭП.

В настоящее время мировое органическое движение из сферы идеологии перешло на позиции рыночной экономики: **всеобъемлющий экономический прагматизм, принципы целесообразности, прибыльности, эффективности инвестиций и конкурентоспособности.**

Экономическая эффективность органического производства формируется за счет активизации адаптивных факторов, предоставляемых природой безвозмездно, и сокращения доли техногенных факторов (минеральных удобрений, средств защиты растений, ГСМ и др.), что позволяет безболезненно для аграриев оптимизировать государственную поддержку селу по данным направлениям с учетом требований ВТО.

Органическое сельское хозяйство способно придать стимул развитию туризма (в первую очередь агро- и экотуризма), поскольку именно в данном ключе идет развитие сельского туризма в странах Европы, брендом которого являются здоровый отдых, здоровая активность, здоровая пища.

Для определения потребности населения Беларуси в органических продуктах Центром системных бизнес-технологий «SATIO» по заказу Общественного объединения «Экодом» в 2008 году было проведено маркетинговое обследование потребителей. Главный результат — 95,4% белорусов хотят покупать органические продукты. Абсолютное большинство (89,4%) из них объясняют свой выбор тем, что органические продукты полезны для здоровья. Более половины респондентов (55,8%) готовы платить за органические продукты больше, нежели за их «химические» аналоги. Аналогичные результаты получены при исследовании рыночной конъюнктуры, выполненной Органик-Центром Казахстана: большинство респондентов готовы платить ценовую премию в размере 10 – 30%, пятая часть – 50% и более от обычной цены за

органические продукты [2]. По данным исследовательского холдинга Romir 58% жителей российских городов заявляют о готовности платить дороже за экологически чистые продукты [3].

Это раскрывает большие возможности проникновения органических технологий в сельскохозяйственную сферу ЕЭП, поскольку барьеры вхождения на указанные рынки достаточно низки, конкуренция пока относительно слаба, а эффективность может измеряться высокими коэффициентами отдачи.

Производство органической продукции является более сложной и высокоэффективной системой агропроизводства, поскольку, наряду с достижением прямого экономического эффекта, основано на экологических ограничениях техногенеза. Применение органических технологий не означает возврата к экстенсивным формам ведения сельскохозяйственной деятельности. Напротив, учет законов природы подразумевает использование высоких научных знаний и лучших достижений передовых фермерских хозяйств мира в различных сферах (повышения естественного плодородия почв за счет биологических особенностей чередуемых культур в агроценозах, максимального насыщения севооборота бобовыми растениями и использования «зеленого удобрения»; применения современных щадящих способов обработки сельскохозяйственных угодий; максимального использования естественных возможностей высокопродуктивных и устойчивых к болезням сортов растений и пород животных; внедрения новейших биологических средств защиты растений от болезней и вредителей; эффективных режимов и способов хранения продукции сельского хозяйства, технологий ее переработки).

Существующая научная информация доказывает, что органическое сельское хозяйство является ключевым моментом не только в продвижении ценностей здорового образа жизни, но также и в ограничении глобального потепления и восстановлении окружающей среды, оживлении жизни на селе. Таким образом, целесообразность активизации действий стран-партнеров по ЕЭП в данном направлении и агропроизводства согласуется с мировыми принципами устойчивого развития, предусматривающими воспроизводство плодородия почв и сохранение окружающей среды; развитие сельских территорий и подъем уровня жизни сельского населения; повышение эффективности и прибыльности сельскохозяйственного производства; обеспечение потребительского рынка безопасной, здоровой, качественной продукцией; улучшение имиджа стран объединения как производителей и экспортеров высококачественной продукции; обеспечение продовольственной безопасности и улучшение общего благосостояния населения.

Соответственно, Беларусь, Россия и Казахстан не должны проигнорировать эту тенденцию – во избежание инерционного сценария «догоняющего» развития. Важно то, что сконцентрировав внимание на формировании аграрного сектора в соответствии с принципами устойчивого развития, наши государства будут по-иному выглядеть для международного сообщества, поскольку от экологической ситуации и степени инновационности экономик зависит имидж ЕЭП в мире.

Литература:

1. Organic Agriculture Worldwide: Key results from the survey on organic agriculture worldwide 2010-2013 / IFOAM[Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.organic-world.net/yearbook-2012-presentations.html>. – Date of access: 4.03.2013.
2. Background / The Organic Centre of Kazakhstan [Electronic resource]. – Mode of access: www.organiccenter.kz. – Date of access: 4.03.2013.
3. Более половины россиян готовы платить больше за экологически чистые продукты / Крестьянские ведомости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agronews.ru/news/detail/123409/>. – Дата доступа: 6.12.2012.

Загорец И.В.

к. геогр. н. Академия управления при президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ СТРАН – ЧЛЕНОВ ЕЭП

На современном этапе мирового развития, характеризующемся резким усилением динамики экономических процессов, их интернационализацией и глобализацией, обострением конкуренции между предприятиями, отраслями, странами и регионами, огромное значение приобретают

вопросы развития человеческих ресурсов. Основой, центральным звеном развития человеческих ресурсов является система их обучения, включающая подготовку, переподготовку и постоянное повышение квалификации персонала. Без создания эффективной национальной системы образования и ее непрерывного совершенствования невозможно обеспечить конкурентоспособность национальных предприятий и всей экономики на мировом рынке товаров и услуг.

Оценка эффективности функционирования системы образования страны, в первую очередь, заключается в ответе на вопрос: «Насколько ее продукт, а именно выпускники различных учреждений образования отвечают запросам конечного потребителя этой продукции – хозяйствующих субъектов?».

Еще одной тенденцией современного мирового развития является углубление интеграционных процессов и создание различных интеграционных образований. В них создаются и развиваются единые рынки факторов производства, товаров и услуг, в том числе и образовательных. Важнейшим направлением международного сотрудничества Республики Беларусь в области высшего образования является создание единого образовательного пространства с Российской Федерацией и Республикой Казахстан. В этих условиях актуальным является сравнительный анализ образовательных систем трех стран членов ЕЭП – Беларуси, России и Казахстана.

Во всех рассматриваемых странах системы образования является пяти-шести уровневой и в целом схожи. Однако между ними есть и некоторые различия. Так, в Республике Казахстан вместо среднего профессионального выделяется «послесреднее» образование. Имеют различия в названиях учебных заведений, сроках обучения, подходах к унификации учебного процесса и учебных программ и др.

Первой ступенью образования населения во всех странах ЕЭП является дошкольное образование. Среднее образование в рассматриваемых странах имеет три ступени: начальное образование – 4 года, базовое (основное общее) – 5-6 лет и общее среднее образование – 2 года. Общая продолжительность получения среднего образования в Республике Беларусь и Российской Федерации – 11 лет. В Республике Казахстан разработан проект поэтапного Плана мероприятий перехода на 12-летнюю модель обучения.

Начальное профессиональное и техническое образование – уровень образования, направленный на подготовку квалифицированных рабочих кадров, включающий училища (РБ, РФ), профессиональные школы, лицеи, колледжи (РК) (табл. 1).

Таблица 1 – Профессионально-техническое образование в странах-членах ЕЭП [1;2;3, с.148;4;5, с.206]

	РБ		РФ		РК1	
	2005/2006 уч. год	2011/2012 уч. год	2005/2006 уч. год	2011/2012 уч. год	2005/2006 уч. год	2011/2012 уч. год
Кол-во учреждений, обеспечивающих получение профессионально-технического образования	241	229	3392	2043	305	184
Общее кол-во учащихся, тыс. чел.	114,6	98,6	1509	920	104,8	64,8

Во всех странах ЕЭП происходит сокращение как числа учащихся, получающих профессионально-техническое образование, так и количество учреждений данного типа. Число учреждений профессионально-технического образования в Республике Беларусь в течение 2005-2012 г.г. сократилось на 15 единиц, численность учащихся в них – на 34,7 тыс. (на 30,3%) и составила на начало 2012/2013 учебного года около 80 тыс. человек. В России профессионально-техническое образование развивалось аналогично Беларуси. За анализируемый период произошло

¹ Лицеи

значительное сокращение и количества учреждений, обеспечивающих получение профессионально-технического образования и общего количества учащихся в них.

Развитие сети учреждений среднего профессионального образования представлено в таблице 2. Сеть учреждений среднего специального образования в Беларуси за последние шесть лет увеличилась на 16 учреждение. В 2011/2012 учебном году образовательные программы среднего специального образования реализовывают 220 учебных заведений, общая численность учащихся которых составляет свыше 172 тыс. человек, что на 5% больше, чем в 2005/2006 учебном году. Численность обучаемых за рассматриваемый период также несколько выросла.

Таблица 2 – Среднее специальное образование в странах членах ЕЭП[1;2;3;4;5, с.207-209; 6;7]

	РБ		РФ		РК2	
	2005/2006 уч. год	2011/2012 уч.год.	2005/2006 уч. год	2011/2012 уч.год.	2005/2006 уч. год	2011/2012 уч.год.
Кол-во учреждений, обеспечивающих получение среднего специального образования	204	220	2905	2925	415	610
Число учащихся, тыс. чел	160	172	2591	2082	398	520

В России и Казахстане тенденции развития среднего специального образования существенно различались. Число учащихся в ССУЗах за рассматриваемый период в России сократилось на 20%, а в Казахстане выросло в 1,3 раза.

Высшее образование в странах ЕЭП несколько отличается, в России и Беларуси оно включает две ступени:

- первая ступень высшего образования обеспечивает подготовку специалиста;
- вторая ступень высшего образования (магистратура) [12].

В Казахстане магистратура относится не к высшему, а к послевузовскому образованию и соответственно высшее образование одноступенчато.

Таким образом, структура образования двух стран – участниц ЕЭП: Российской Федерации и Республики Беларусь имеет больше сходства, чем различий и является симбиозом общемировой и традиционной советской. Структура образования Республики Казахстан более приближена к мировой практике (табл. 3).

Таблица 3– Высшее образование в странах-членах ЕЭП[1;2;3;5, с.152; 8, с.24]

	РБ		РФ		РК	
	2005/2006 уч. год	2012/2013 уч.год.	2005/2006 уч. год	2011/2012 уч.год.	2005/2006 уч. год	2012/2013 уч.год.
Кол-во учреждений, обеспечивающих получение высшего образования	55	54	1068	1080	181	139
Число учащихся ВУЗов, тыс. чел.	377	428	7064	6490	776	572

Общей тенденцией системы образования странах ЕЭП стало сокращение сети учреждений, осуществлявших подготовку специалистов в начальном техническом и профессиональном образовании и количества обучаемых в них. Приоритет отдавался подготовке специалистов со средним специальным и высшим образованием. Так, в Беларуси с 1990 по 2011 годы почти в три раза увеличился выпуск специалистов с высшим образованием и, одновременно, почти в два раза сократилась подготовка квалифицированных рабочих в системе профессионально-технического образования.

² колледжи

Данная пропорция между различными ступенями профессиональной подготовки не отражает реальной потребности экономики в специалистах. Необходимо изменять ее в сторону сокращения выпуска в ВУЗах и увеличения в средних специальных и профессионально-технических учебных заведениях.

В других странах ЕЭП данный процесс уже начался. Если в 1990-2005 годы в них осуществлялся быстрый рост числа учреждений и количества студентов в ВУЗов, то в Казахстане с 2005/2006 учебного года произошло сокращение, как числа ВУЗов, так и числа студентов в них на четверть. В России, хотя численность высших учебных заведений и не уменьшилась, набор в них сократился на 8% (таблица 5). В Беларуси сокращение набора в ВУЗы ожидается лишь в следующем учебном году.

Серьезной проблемой белорусского высшего образования является не соответствие подготовки по отдельным специальностям и потребностями экономики страны в них. Структура подготовки кадров в высшей школе в настоящее время продиктована не последними, а социальными предпочтениями населения. В результате происходит деформация соотношения спроса и предложения на рынке труда по отдельным специальностям. В 2011 году 45% выпускников ВУЗов получили квалификацию в области коммуникаций, права, экономики и управления, в то время как специалистов в области техники и технологий выпущено только 16% от общего выпуска.

Как уже отмечалось выше, важным показателем эффективности системы образования страны является востребованность предлагаемых ей услуг на мировом образовательном рынке. С данной точки зрения всем трем рассматриваемым странам ЕЭП еще очень далеко до мировых лидеров экспорта образовательных услуг. Из стран ЕЭП больше всего иностранных студентов обучается в России – 145,9 тыс. (2010 г.). Однако их доля в общей численности студентов составляет только чуть больше 2% [9]. В Казахстане в 2011 году обучалось 10,4 тысячи иностранных студентов, что составляло менее 2% от общего числа [10]. В Беларуси доля иностранцев в общей численности студентов самая высокая среди стран ЕЭП и сопоставимая с долей иностранных студентов в США – около 3%. В 2012 году в ВУЗах Беларуси обучались 13 тыс. иностранных студентов из 88 стран, при этом три четверти из них приходилось только на три страны: Туркмению (48,5%), Китай (17%) и Россию (8,3%). Но, к сожалению, доход от экспорта образовательных услуг в Беларуси составил лишь 20 млн. дол. В расчете на одного обучающегося это только 1,5 тыс. дол. или в 20 раз меньше, чем аналогичный показатель в США [11].

Таким образом, при совершенствовании систем образования стран ЕЭП важно решить две основные задачи. Во-первых, привести структуру образования в соответствие с потребностями экономики и работодателей, а во-вторых, добиться резкого повышения качества предоставляемых образовательных услуг для обеспечения их конкурентоспособности на мировом рынке и расширения их экспорта.

Литература

1. Образование [Электронный ресурс] / Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике. – Режим доступа: <http://www.stat.kz/digital/obraz/Pages/default.aspx>. – Дата доступа: 20.02.2013.
2. Образование в Республике Беларусь (учебный год 2012/2013) [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/education.php>. – Дата доступа: 21.02.2013.
3. Россия в цифрах. 2012: Крат. стат. сб./Росстат– М., Росстат, 2012. – 573 с.
4. Национальный отчет по развитию образования Республики Казахстан, 2008 год [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства образования и науки Республики Казахстан. – Режим доступа: <http://www.edu.gov.kz/ru/>. – Дата доступа: 08.11.2012.
5. Дети и молодежь Республики Беларусь. Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2012. – 290 с.
6. Беларусь и Россия. 2011: Стат. сб./Росстат, Белстат, Постоянный Комитет Союзного государства. – М., Росстат, 2011. – 190 с.
7. Казахстан в цифрах 1991-2008. Статистический сборник [Электронный ресурс] / Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике. – Режим доступа: <http://www.stad.gov.kz/ru/>. – Дата доступа: 08.11.2012.
8. Казахстан в цифрах 1991-2008. Статистический сборник [Электронный ресурс] / Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике. – Режим доступа: <http://www.stad.gov.kz/ru/>. – Дата доступа: 08.11.2012.
9. Иностранные студенты в России: кто они и зачем приехали? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://theoryandpractice.ru/posts/1597>. – Дата доступа: 04.03.2013.

10. Zakon.Kz [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakon.kz//445679>. – Дата доступа: 04.03.2013.

11. Система образования Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства образования Республики Беларусь. – Минск, 2011. – Режим доступа: <http://edu.gov.by/main.aspx?guid=18201> – Дата доступа: 10.11.2012.

Лисица Е.С.

к.э.н., УО«Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЗАЩИТНЫЕ МЕРЫ: МИРОВАЯ ПРАКТИКА И СТРАНЫ ЕЭП

Несмотря на то, что член ВТО берет на себя ряд важных обязательств по открытию национального рынка, ГАТТ предусматривает возможность применения селективных мер защиты рынка: специальных защитных мер в случае резкого роста импорта, антидемпинговых мер в случае импорта по демпинговым ценам и компенсационных мер в случае использования неразрешенных ВТО субсидий.

Общие принципы применения мер селективной защиты рынка:

- меры могут применяться только после расследования, которое носит квазисудебный характер,

- все заинтересованные стороны должны иметь право изложить точку зрения по существу дела,

- меры могут применяться только в случае доказательства резкого роста импорта и существенного ущерба/угрозы ущерба от такого импорта,

- меры могут быть введены только в таком объеме и на такой срок, которые необходимы для устранения ущерба или его угрозы.

ВТО запрещает заключение соглашений о самоограничении экспорта или иных соглашений, имеющих аналогичный эффект. Исключение из этого правила касается торговли текстилем и одеждой.

Таблица 1 - Основные условия введения специальных защитных мер

Элементы процедуры	Условия
Определение ущерба	Должны быть приняты во внимание все значимые экономические факторы, такие, как объемы и динамика импорта, производства, продаж, производительности труда, занятость и пр. Должна быть установлена причинно-следственная связь между ущербом и импортом
Расследование	Процедуры расследования должны быть установлены до его начала. Заинтересованные стороны должны иметь возможность предоставить свою точку зрения. Результаты расследования должны быть опубликованы
Продолжительность мер	Первоначально до четырех лет, возможность продления до восьми лет
Объем импортных квот	Как правило, не может быть ниже среднего за последние три года, предшествующие расследованию
Запрет на возобновление	Меры после истечения срока их применения не могут быть введены повторно в течение срока, равного сроку их применения, или в течение двух лет
Прогрессивная либерализация	Если продолжительность меры превышает один год, она должна постепенно быть либерализована. Если мера действует более трех лет, член ВТО обязан провести расследование с целью возможного пересмотра меры

Статья XIX ГАТТ позволяет членам ВТО прибегать к чрезвычайным действиям, необходимым для предотвращения или возмещения серьезного ущерба национальным производителям, который является или мог бы быть результатом возросшего импорта продуктов, составляющих прямую конкуренцию производимой ими продукции. Такие чрезвычайные действия в основном сводятся к повышению импортных тарифов или установлению квот импорта.

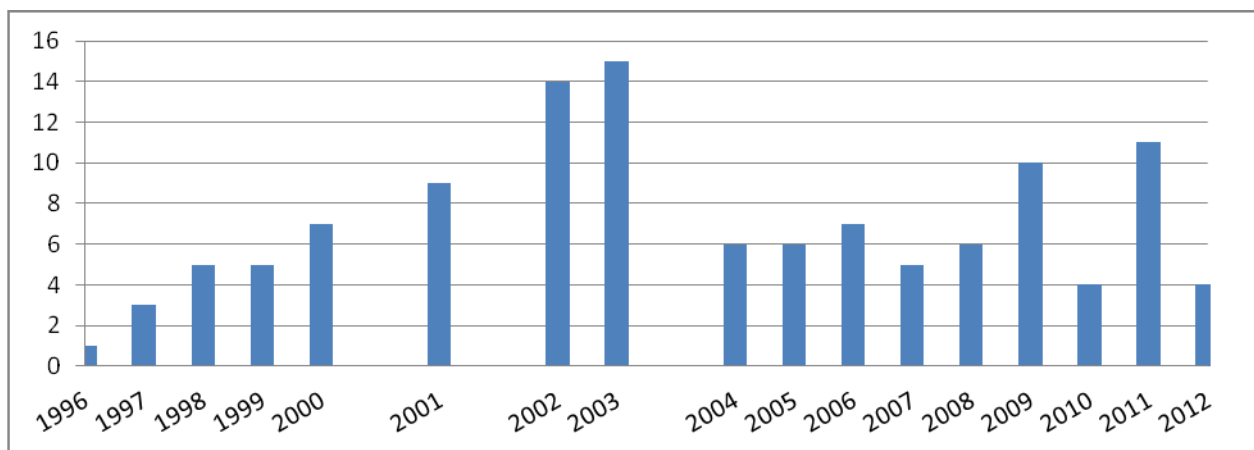


Рисунок 1 – Специальные защитные меры в странах-членах ВТО, 1996-2012 гг.

Источник: [2].

Для введения специальных защитных мер в соответствии с правилами ВТО необходимо представлять доказательства "непредвиденных обстоятельств", которые существенно и неожиданно изменили ситуацию на рынке. То есть не только установить факт роста импорта, но и то, что этот рост был резким и внезапным.

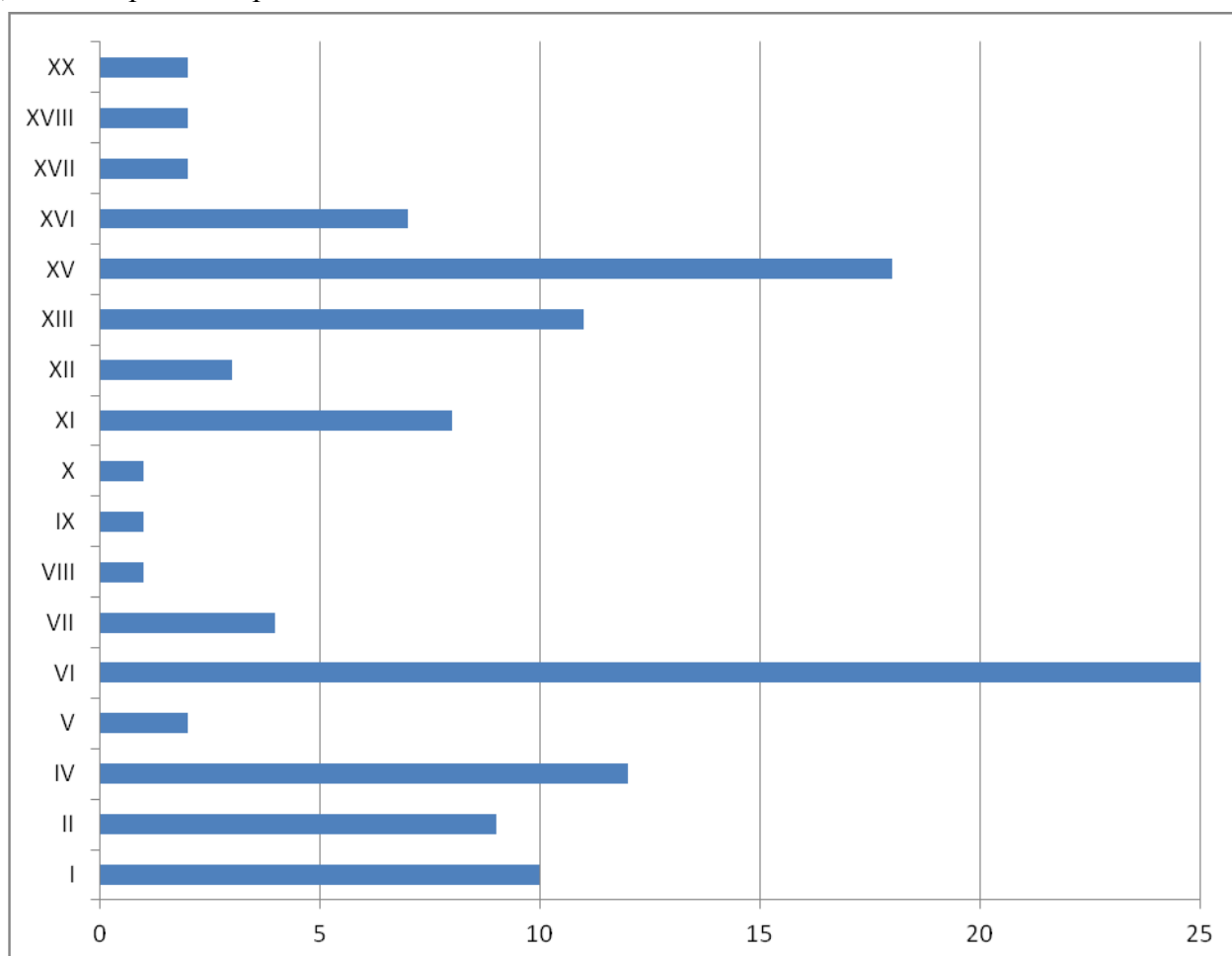


Рисунок 2 – Динамика специальных защитных мер в разрезе ТН ВЭД, 1996-2012 гг.

Источник: [2].

Наибольшее распространение специальные защитные меры получили в таких группах товаров как, готовые пищевые продукты, алкогольные и безалкогольные напитки и уксус, табак и его заменители; продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности; недрагоценные металлы и изделия из них.

Специальные защитные расследования в рамках Единого экономического пространства проводит Департамент защиты внутреннего рынка. Основной причиной данных расследований является ухудшение финансово-экономических показателей в 2009-2011 гг. и вытеснения продукции предприятий ЕЭП.

В 2012 г. были инициированы следующие расследования:

- в отношении столовой и кухонной фарфоровой посуды (совместное заявление ООО «ДО «Промыслы Вербилкок», ЗАО «Фарфор Вербилкок», ОАО «Императорский фарфоровый завод», ЗАО «Добрушский фарфоровый завод», ПК «Дулевский фарфоровый завод»).

Основные причины жалобы были обозначены следующие: на долю предприятий-заявителей, в период с 2009 по 2011 год приходилось в среднем 81,1 % объема производства столовой и кухонной посуды из фарфора в ЕЭП; наличие резкого роста импорта товара за период с 2009 - 2011 гг. в абсолютных показателях на 65,1 %; наличие серьезного ущерба отрасли экономики ЕЭП (объем потребления в 2009-2011 гг. увеличился на 42,2 %, но объем производства и реализации производителей ЕЭП снизился на 12,8 % и 11,3 % соответственно); наличие причинно-следственной связи (стабильное увеличение импорта сопровождается вытеснением продукции производителей ЕЭП, доля которой упала на 11,2 п.п.).

- в отношении импорта зерноуборочных комбайнов (совместное заявление «Ростсельмаш», «Красноярский завод комбайнов», «Гомсельмаш» и «Лидагропроммаш»).

Причинами данного заявления были сокращение в 2009-2011 гг. рынка комбайнов в ЕЭП на 19,5%, производства местных компаний - на 6,9%, продаж — на 23,1%. При этом импорт комбайнов вырос в абсолютных показателях на 20,5%.

- в отношении тканей из химических волокон и нитей, смешанных (несмешанных готовых) в основном или исключительно с хлопковыми волокнами (совместное заявление ООО "Балтекс", ООО "Детская одежда", ЗАО "Дон-текс", ОАО "Курская фабрика технических тканей", ОАО "Моготекс" и ООО "Чайковская текстильная компания").

Причинами заявления выступили падение в 2009-2011 гг. объема производства и реализации тканей в ЕЭП на 4,7% и 14,5% соответственно, и доли продукции ЕЭП в потреблении на 5,8 п.п. То есть можно проследить причинно-следственную связь между возросшим импортом и серьезным ущербом отрасли экономики ЕЭП.

- в отношении карамели, ввозимой на единую таможенную территорию Таможенного союза. Решение принято в соответствии с пунктом 620 Доклада Рабочей группы по присоединению Российской Федерации к ВТО и с учетом запроса ряда украинских производителей карамели (совместное заявление ДП «Кондитерская корпорация «ROSHEN», ПАО «Харьковская бисквитная фабрика» и ПАО «Кондитерская фабрика «Харьковчанка»).

На территории ЕЭП Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации действуют следующие специальные защитные меры:

- на крепежные изделия (по 17-03-2014 г.) в размере 282,4 долл. США за 1 тонну;
- на карамель (по 07-07-2014 г. в размере 294,1 долл. США за 1000 килограммов;
- на трубы из коррозионностойкой стали (по 01-11-2014 г.) в виде импортной квоты в зависимости от размера;
- на угли активированные (по 07-09-2014 г.) в размере 0,45 долл. США за 1 килограмм;
- на зерноуборочные комбайны и модули (по 05-07-2013 г.) в размере 27,5 % от таможенной стоимости (предварительная).

Данные расследования необходимы в первую очередь для адаптации механизма поддержки экономики стран в условиях присоединения/членства к/в ВТО.

Литература

1. Центр по изучению вопросов тарифного и нетарифного регулирования [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.regfortrade.ru/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=76&Itemid=219. – Дата доступа: 04-04-2013
2. Safeguard measures [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.regfortrade.ru/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=76&Itemid=219. – Date of access: 04-04-2013

ТРАНСГРАНІЧНАЕ ЭКАНАМІЧНАЕ СУПРАЦОЎНІЦТВА ЗАХОДНІХ РЭГІЁНАЎ РЭСПУБЛІКІ БЕЛАРУСЬ – МЕХАНІЗМ РЭАЛЬНАГА НАПАЎНЕННЯ

Глабалізацыя трансгранічных светагаспадарчых стасункаў і новыя імпульсы фарміравання ЕС суправаджаюцца ўзмацненнем узаемасувязей і ўзаемадзеяння прыгранічных рэгіёнаў у міжнародным эканамічным супрацоўніцтве. Пільная ўвага з боку ЕС да развіцця адносін на трансгранічных тэрыторыях тлумачыцца іх інфраструктурнай нагрузкай у сістэме міжнародных эканамічных сувязей, а таксама інтэгруючай функцыяй у працэсах усталявання партнёрскіх узаемадачыненняў з сумежнымі краінамі.

Прапановы і рэкамендацыі па ўдасканаленні развіцця трансгранічнага супрацоўніцтва прыгранічных абласцей Рэспублікі Беларусь павінны быць накіраваны на ўзмацненне інтэграцыйных працэсаў, эфектыўнасці выкарыстання прыгранічнай інфраструктуры, а таксама павышэнне канкурэнтаздольнасці гэтых прыгранічных рэгіёнаў. Мадэль каардынацыі і структурызацыі трансгранічнага супрацоўніцтва цесна звязана з улікам інтарэсаў на ўсіх узроўнях узаемадзеяння. У новых геапалітычных умовах (суседства краін СНД з пашыраным ЕС) улік прыгранічных інтарэсаў варта разглядаць на міжнародным ўзроўні. Менавіта з пункта гледжання геапалітычных і эканамічных інтарэсаў «*Вялікай Еўропы*» і Палажэнняў «*Новага механізма усталявання добрасуседскіх адносін*» варта адзначыць прыярытэтнасць выяўлення структурна няўстойлівых тэрыторый, фарміраванне спецыяльных праграм фінансавай падтрымкі па асобных кірунках і выраўнаванне ўзроўню рэгіянальнай забяспечанасці ў працэсе рэалізацыі мерапрыемстваў у рамках сацыяльна-эканамічнай дзейнасці [1, с. 102].

У якасці аднаго з кірункаў удасканалення трансгранічнага супрацоўніцтва Брэсцкай, Віцебскай і Гродзенскай абласцей з'яўляецца **развіццё прыгранічнай інфраструктуры**. Брэсцкая, Віцебская і Гродзенская вобласці маюць перадумовы для павелічэння аб'ёму транзітных перавозак, бо яны займаюць выключна выгаднае геаграфічнае становішча ў транс'еўрапейскай транспартнай сістэме. Аднак эфектыўнае рашэнне дадзенай задачы стрымліваецца адсутнасцю дастатковай колькасці неабходнай інфраструктуры пагранічных пераходаў, тэрміналаў для цягнікоў, гасцініц, стаянак і заправак.

Паколькі *прыгранічная інфраструктура* павінна спрыяць павышэнню ўзроўня канкурэнтаздольнасці тэрыторый Брэсцкай, Віцебскай і Гродзенскай абласцей, то неабходна адзначыць, што канкурэнтаздольнасць у сферы трансгранічнага развіцця будзе вызначацца як здольнасць раёнаў да адаптацыі ў зменлівых умовах шляхам захавання або паляпшэння пазіцый ва ўзаемадзеянні, якое адбываецца паміж рэгіёнамі. Такі падыход да тэрміна «канкурэнтаздольнасць рэгіёна» ўтрымлівае ў сабе дынамічны кампанент. Выкарыстанне дадзенага тэрміна ў дынамічным сэнсе тычыцца аналізу фактараў, якія прадвызначаюць доўгатэрміновую здольнасць да канкурэнтаздольнасці вызначанага рэгіёна.

Канкурэнцыя паміж прыгранічнымі тэрыторыямі ўключае працэс прыцягнення долі капіталу ад прадпрымальнікаў, гаспадарчых арганізацый, пошук субсідый і іншых форм падтрымкі з дзяржаўнага бюджэту, удзел у трансгранічных праграмах ЕС і іншых міжнародных арганізацыях. У такім узаемадзеянні паміж рэгіёнамі істотнае значэнне набываюць не толькі іх аб'ектыўныя ўмовы, але і паспяховасць дзеянняў па стварэнні іміджу раёна органамі, якія ўяўляюць знешнія інтарэсы, сувязі са структурамі ўлады ў дзяржаве і міжнародных арганізацыях, умненне аргументаваць вышэйпададзеныя моманты. У гэтым плане канкурэнтаздольнасць прыгранічных тэрыторый патрабуе ўвядзення вызначаных параметраў для яе ацэнкі на лакальным і рэгіянальным узроўнях (трансгранічныя структуры па абодвух баках дзяржаўнай мяжы).

Эканамічная інфраструктура з'яўляецца істотным фактарам канкурэнтаздольнасці трансгранічных рэгіёнаў. Гэта адносіцца менавіта да праблемных прыгранічных тэрыторый, у якіх транспартная сетка і тэлекамунікацыі з'яўляюцца найважнейшымі дэтэрмінантамі канкурэнтаздольнасці. Недастаткова развітая сетка інфраструктуры абцяжарвае перамяшчэнне тавараў, паслуг і фактараў вытворчасці.

Вядома, што прыгранічныя рэгіёны выконваюць важную ролю ў працэсе міжрэгіянальнага падзелу працы, садзейнічаюць пры гэтым узмацненню празрыстасці эканамічных меж, стварэнню максімальна магчымых умоў для трансгранічнага гандлю і эканамічнага росквіту гэтых рэгіёнаў. Аднак з пункту гледжання стану эканамічнай інфраструктуры прыгранічныя рэгіёны характарызуюцца нізкай канкурэнтаздольнасцю. Сукупнасць дзеянняў, якія патрабуюцца для ўдасканалення развіцця трансгранічнага супрацоўніцтва Брэсцкай, Віцебскай і Гродзенскай абласцей у сферы эканамічнай інфраструктуры, змешчаны ў табліцы 1.

Табліца 1. Сукупнасць мерапрыемстваў па ўдасканаленні развіцця трансгранічнага супрацоўніцтва Брэсцкай, Віцебскай і Гродзенскай абласцей у сферы эканамічнай прыгранічнай інфраструктуры

Кірункі дзейнасці	Комплекс мерапрыемстваў
Павелічэнне знешняй транспартнай даступнасці	<ul style="list-style-type: none"> – рэканструкцыя транс'еўрапейскіх транспартных калідораў № 2 і № 9; – будаўніцтва экспрэснай дарогі Брэст – Мінск – Орша – Масква
Давядзенне памежнай інфраструктуры да патрабаванняў па рэалізацыі трансгранічных аперацый і турызму	<ul style="list-style-type: none"> – мадэрнізацыя існуючых пагранічных пераходаў; – будаўніцтва лакальных пагранічных пераходаў для руху асоб і тавараў
Павелічэнне ўнутранай транспартнай даступнасці	<ul style="list-style-type: none"> – мадэрнізацыя аўтадарог і чыгункі ў межах Брэсцкай, Віцебскай і Гродзенскай абласцей; – стварэнне цвёрдага пакрыцця на дарогах раёнаў Брэсцкай, Віцебскай і Гродзенскай абласцей; – электрыфікацыя перспектыўных участкаў чыгунак; – удасканаленне трансгранічных аб'ектаў (напрыклад, Аўгустоўскага канала)
Паляпшэнне стану водных магістралей	<ul style="list-style-type: none"> – стварэнне дзеючай сістэмы, якая рэгулюе трансгранічныя водныя адносінны; – мадэрнізацыя супрацьпаводкавых будынкаў; – будаўніцтва і мадэрнізацыя існуючых меліярацыйных прыстасаванняў
Прыстасаванне норм абароны навакольнага асяроддзя да міжнародных стандартаў	<ul style="list-style-type: none"> – будаўніцтва высокапрадукцыйных ачышчальных будынкаў; – павелічэнне колькасці экалагічна бяспечных кацельняў і цеплацэнтраляў; – арганізацыя сістэмы вытворчасці пастаяннымі адыходамі (збор, сэгрэгацыя і ўтылізацыя); – стварэнне каналізацыйнай сістэмы гарадоў і вёсак

Крыніца: распрацоўка на падставе стану прыгранічнай інфраструктуры.

Варта падкрэсліць, што стратэгія разгледжаных дзеянняў павінна быць звязана не толькі з фінансавымі праграмамі ЕС, але і з «*апорай на ўласныя сілы*». Сукупнасць мерапрыемстваў, якія могуць прастымуляваць кірункі ўдасканалення трансгранічнага супрацоўніцтва Брэсцкай, Віцебскай і Гродзенскай абласцей, у сферы сацыяльна-эканамічнай інфраструктуры прадстаўлены ў табліцы 2. Паляпшэнне стану прыгранічнай інфраструктуры з'яўляецца падставай развіцця эканомікі як для органаў мясцовага самакіравання, так і для ўрада ў цэлым. Развіццё працэсаў трансгранічнага супрацоўніцтва ў інфраструктурным «разрэзе» мае важнае значэнне для Рэспублікі Беларусь, і, у прыватнасці, для заходніх абласцей – непасрэдных суседзяў ЕС на ўсходняй мяжы.

Табліца 2. Сукупнасць мерапрыемстваў па ўдасканаленні развіцця трансгранічнага супрацоўніцтва Брэсцкай, Віцебскай і Гродзенскай абласцей у сферы сацыяльна-эканамічнай прыгранічнай інфраструктуры

Кірункі дзейнасці	Комплекс мерапрыемстваў
Рэструктурызацыя сельскіх тэрыторый	<ul style="list-style-type: none"> – вытворчасць канкурэнтаздольнай прадукцыі; – стварэнне новых працоўных месцаў (і ў сельскай мясцовасці, і ў гарадах); – развіццё інфраструктуры на сельскіх тэрыторыях; – павышэнне ўзроўню адукацыі; – рацыянальнае выкарыстанне прыроднага патэнцыялу рэгіёнаў
Развіццё турызму	<ul style="list-style-type: none"> – выкарыстанне пераваг раёнаў: стварэнне цэнтра інфармацыі і развіццё турызму; павышэнне іміджу раёнаў; арганізацыя абласных кірмашоў, якія прадстаўляюць раёны; удзел у турыстычных кірмашах краіны і за мяжой; – распрацоўка шырокай прапановы турызму, падаўжэнне турыстычнага сезона, поўнае выкарыстанне турыстычнага патэнцыялу прыгранічных абласцей; стварэнне мясцовых турыстычных арганізацый
Павышэнне ўзроўню жыцця насельніцтва	<ul style="list-style-type: none"> – развіццё спартыўных комплексаў; – развіццё жыллёвага будаўніцтва; – паляпшэнне сістэмы аховы здароўя; – актывізацыя прадпрымальніцкай дзейнасці ў прыгранічных рэгіёнах; – забеспячэнне грамадскага парадку
Эфектыўнае выкарыстанне прыродных рэсурсаў	<ul style="list-style-type: none"> – выкарыстанне міжнароднага супрацоўніцтва для аховы навакольнага асяроддзя; – кантроль якасці вады; – кантроль якасці абароны глебы і паветра; – экалагічнае выхаванне

Крыніца: распрацоўка на падставе стану прыгранічнай інфраструктуры.

Прапанаваныя вышэй мерапрыемствы па ўдасканаленні развіцця трансгранічнага супрацоўніцтва Брэсцкай, Віцебскай і Гродзенскай абласцей у сферы сацыяльна-эканамічнай прыгранічнай інфраструктуры могуць стаць часткай *праекта «Комплексная праграма развіцця прыгранічных рэгіёнаў Беларусі»*. Асновай такой праграмы з’яўляецца азначэнне стратэгічнай мэты, якая можа быць вызначана як паглыбленне і пашырэнне сувязей паміж прыгранічнымі тэрыторыямі Рэспублікі Беларусь і краін-суседзяў пры забеспячэнні высокага ўзроўню функцыянальнай прывабнасці і стабільнасці прыгранічных рэгіёнаў [1, с. 107].

Дасягненне дадзенай мэты патрабуе пераадолення шэрагу этапаў, а менавіта паступовага збліжэння, а затым і ўзаемага прызнання працэдур пры фарміраванні асабістых і інстытуцыянальных кантактаў. Вельмі важным становіцца развіццё цеснага супрацоўніцтва ў працэсе падрыхтоўкі заканадаўчых актаў, паступовае пашырэнне двухбаковых і шматбаковых магчымасцей наведвання тэрыторыі і мадэрнізацыя ўзаемадзеяння пры выкарыстанні пагранічных пераходаў. Працэс нівеліравання адрозненняў у заканадаўчых актах становіцца вызначальным і рэгулюе працэсы развіцця прыгранічных тэрыторый і гарманізацыі прынцыпаў вядзення сельскай гаспадаркі, механізмаў фарміравання і прыцягнення інвестыцый. Аднаўленне экалагічнага балансу за кошт правядзення дадатковых экалагічных аперацый (напрыклад, *прыродна-экалагічны праект «Зялёныя лёгкія Еўропы»*) у рамках шырокага спектра мерапрыемстваў па абароне навакольнага асяроддзя непасрэдна звязаны з паглыбленнем кантактаў, каардынацыяй дзеянняў і пашырэннем супрацоўніцтва на розных узроўнях дыферэнцыяцыі (у прамысловасці, сельскай гаспадарцы, гандлі таварамі і паслугамі) і на рынку працы з улікам рацыяналізацыі выкарыстання працоўных рэсурсаў. Паглыбленне кантактаў, каардынацыя дзеянняў і пашырэнне супрацоўніцтва ў розных сферах сацыяльнага жыцця грамадства ўключае развіццё культурных, адукацыйных і навуковых кантактаў, узаемадзеянне паміж установамі аховы здароўя і санаторнай рэабілітацыі, выкарыстанне патэнцыялу турысцка-рэкрэацыйнага комплексу, узмацненне супрацоўніцтва дзіцячых і маладзёжных арганізацый.

Сярод асноўных кірункаў фарміравання сучаснага эканамічнага базісу трансгранічнага супрацоўніцтва разглядаюцца рэструктурызацыя, стабілізацыя і развіццё эканомікі, транспартная сістэма і арганізацыя гандлёвых кантактаў. У рамках удасканалення развіцця трансгранічнага супрацоўніцтва Брэсцкай, Віцебскай і Гродзенскай абласцей у сферы прыгранічнай інфраструктуры распрацаваны комплекс мерапрыемстваў па розных кірунках (табліцы 1-2). Што тычыцца развіцця трансгранічных працэсаў, то ў новых геапалітычных умовах прыярытэтнае значэнне набывае і **прыгранічны гандаль**.

Сучасныя працэсы *прыгранічнай інтэграцыі* спрыяюць з'яўленню новых суб'ектаў эканомікі на асобных сегментах таварнага рынку, у сферы турызму, адпачынку, аховы здароўя і спорту. Кожны кірунак дзейнасці варта развіваць, грунтуючыся на асноватворных прынцыпах трансгранічнага супрацоўніцтва, якія вызначаюць працэдурны рэалізацыі сумесных дамоўленасцей у стратэгічным і тактычным плане. Гарманізацыя трансгранічных аперацый, асабліва ў працэсе фарміравання *праекта «Комплексная праграма развіцця прыгранічных рэгіёнаў Рэспублікі Беларусь»*, павінна абапірацца на лакальныя і рэгіянальныя праграмы па стабілізацыі экалагічнай сітуацыі, абарону навакольнага асяроддзя.

Прапанаваны аўтарам комплекс мерапрыемстваў па ўдасканаленні развіцця трансгранічнага супрацоўніцтва Брэсцкай, Віцебскай і Гродзенскай абласцей грунтуецца з улікам неабходнасці пераходу да норм і правіл міжнароднага стандарту і адначасовага выкарыстання патэнцыялу сумежнага эканамічнага ўзаемадзеяння прыгранічных краін.

Літаратура

1. Литвинюк, А.И. Трансграничное сотрудничество и евровегиональная кооперация: монография / А.И. Литвинюк; под науч. ред. д-ра экон. наук Л.Н. Давыденко. – Минск: БГПУ, 2009. – 182 с.

Никоненко Н. А.

к.физ.-мат.н, доцент, УО «Белорусский государственный медицинский университет» (г. Минск, Беларусь)

Королевич А. Н.

к.физ.-мат.н, ГУ «Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы» (г. Минск, Беларусь)

Артюхин М.И.

к.фил.н, доцент, ГНУ «Институт социологии» НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ЭКСПОРТ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ: ПОСЛЕВУЗОВСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Экспорт образовательных услуг – один из наиболее динамично развивающихся рынков в современном мире [1-3]. По оценкам Всемирной торговой организации (ВТО), объем мирового рынка образовательных услуг оценивается в настоящее время примерно в 100 млрд. долл. США [2].

Беларусь обладает реальным потенциалом, позволяющим ей занимать достойное место в мировом образовательном сообществе. Подготовка национальных кадров высшей научной квалификации для зарубежных стран в белорусских образовательных и научных учреждениях, ведущих подготовку аспирантов и докторантов, постепенно становится составной частью внешнеэкономической деятельности Беларуси. В 2011-2015 годах прогнозируется увеличение экспорта образовательных услуг, объемы которого согласно Национальной программы развития экспорта Республики Беларусь должны возрасти к 2015 году в 3 раза.

Данные государственной статистики послевузовского образования свидетельствуют, что за 2010–2012 гг. наблюдалась положительная динамика роста численности иностранных аспирантов, обучавшихся в вузах и научных организациях республики. Так, в 2012 г. численность иностранных аспирантов (без учета граждан СНГ) возросла по сравнению с 2010 г. на 5,5 % (с 220 чел. в 2010 г. до 232 чел. в 2012 г.) (рис. 1) [6].

Отметим, что численность аспирантов из стран СНГ невелика и составляет 28 чел. или 12,1% от общего числа иностранных граждан, получающих послевузовское образование в Республике Беларусь.

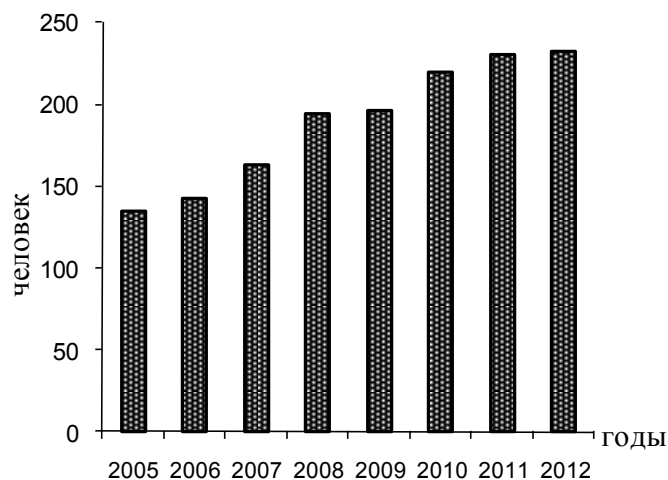


Рис. 1. Динамика численности иностранных граждан (кроме граждан СНГ), проходивших аспирантскую подготовку в Республике Беларусь в 2005–2012 гг.

Анализ распределения численности иностранных аспирантов по республиканским органам государственного управления и иным государственными организациями за 2010–2012 гг. показывает, что наибольшее число иностранцев обучается в аспирантурах Министерства образования (табл. 1).

Так, на начало 2013 г. в системе Министерства образования проходили подготовку 162 иностранных аспиранта (190 чел. с учетом граждан СНГ), что составляет 69,8% от их общей численности в целом по республике. Причем за период 2010–2012 гг. численность иностранных аспирантов в системе Министерства образования снизилась на 6,9% (в 2010 г. – 174 чел.; в 2012 г. – 162 чел.).

Таблица 1 Динамика численности аспирантов – иностранных граждан* в разрезе республиканских органов государственного управления и иных государственных организаций за период 2010 – 2012 гг.

	2010			2011			2012		
	Всего, чел.	в т. ч. иностранных граждан		Всего, чел.	в т. ч. иностранных граждан		Всего, чел.	в т. ч. иностранных граждан	
		чел.	%		чел.	%		чел.	%
Республика Беларусь, всего	4725	220	4,7	4968	230	4,6	4555	232	5,1
Организа-ции при Президенте Республики Беларусь	117	1	0,8	109	2	1,8	98	1	1,0
Минздрав	513	7	1,4	489	8	1,6	399	6	1,5
Минкуль-туры	130	16	12,3	129	20	15,5	118	27	22,9
Минобразования	2609	174	6,7	2884	163	5,6	2772	162	5,8
Минсельхозпрод	365	10	2,7	341	9	2,6	289	8	2,8
Минспорта	49	8	16,3	52	5	9,6	50	3	6,0
НАН Беларуси	635	3	0,5	640	19	2,9	533	20	3,8
Минприроды	22	–	–	30	1	3,3	22	1	4,5
МЧС	–	–	–	–	–	–	30	2	6,7
Юридические лица без ведомственной подчиненности	34	1	2,9	29	3	10,3	23	2	8,7

* без учета граждан СНГ

Следует обратить внимание на незначительную долю аспирантов-иностранцев в системе Минздрава. Доля иностранцев, обучающихся в аспирантурах вузов и республиканских научно-практических центрах этого министерства, составила в 2011 г. всего лишь 1,6% от общей численности аспирантов.

Отметим также, что и в научных организациях НАН Беларуси этот показатель совсем не соответствует возможностям академической аспирантуры. В 2011 г. в системе НАН Беларуси проходили подготовку всего 19 иностранных граждан, или 2,9% от общей численности аспирантов.

Распределение аспирантов-иностранцев по странам происхождения. Основными потребителями услуг в сфере послевузовского образования в Республике Беларусь являются страны Азии и Ближнего Востока. Доля аспирантов из этих стран в общей численности иностранцев в 2012 году составила 74,3%. Наибольший удельный вес составляют граждане из Китая (24,1 % от всех обучающихся иностранных аспирантов), Ирана – 24,6%, Ирака – 15,9% и Ливии – 10,3% (табл. 2).

Таблица 2 Численность аспирантов-иностранцев по странам происхождения, 2012 г.

Страна происхождения	Количество аспирантов	%
Китай	56	24,1
Иран	57	24,6
Ирак	37	15,9
Ливия	24	10,3
Нигерия	9	3,9
Ливан	7	3,0
Вьетнам	9	3,9
Судан	2	0,9
Сирия	5	2,2
Турция	3	1,3
Венесуэла	5	2,2
Йемен	7	3,0
Другие	11	4,7

Анализ состояния подготовки иностранных граждан в учреждениях и организациях, обеспечивающих получение послевузовского образования, свидетельствует о недостаточном уровне развития экспорта образовательных услуг в Республике Беларусь.

Для наращивания экспорта услуг в сфере послевузовского образования необходимо принятие, с учетом имеющегося зарубежного опыта, ряда мер, направленных на оптимальное использование имеющихся организационных, экономических, дипломатических и профессиональных кадровых возможностей Республики Беларусь. К числу основных мер можно отнести следующие:

- обеспечение взаимного признания и эквивалентности документов об образовании, ученых степенях и званиях между Республикой Беларусь и государствами-участниками СНГ и ЕС;

- расширение масштабов кооперации с Российской Федерацией в области подготовки научных работников высшей квалификации, а также ускорение формирования единого научно-образовательного пространства СНГ и, прежде всего с Российской Федерацией на основе общности принципов государственной политики в сфере образования и науки; требований и критериев подготовки и аттестации научных кадров высшей квалификации;

- активизация деятельности вузов и научных организаций по развитию экспорта образовательных услуг на основе целевых программ и реинвестирования получаемых от иностранных граждан средств на маркетинг, информационно-рекламную и организационную деятельность;

- повышение качества образовательных услуг в соответствии с требованиями международных стандартов;

- подготовка научных кадров высшей квалификации для иностранных государств на иностранных языках;

- разработка единой ценовой политики для учреждений послевузовского образования и введение системы государственного контроля за стоимостью обучения иностранных граждан,

предотвращающую возможность предложения завышенных или демпинговых цен и низкое качество предоставляемых образовательных услуг.

Только реализация всего комплекса вышеизложенных мер позволит надеяться на то, что в ближайшей перспективе подготовка национальных кадров высшей научной квалификации для зарубежных стран станет важной составной частью внешнеэкономической деятельности Беларуси.

Литература

1. Беляков, С. А., Клячко Т. Л., Полушкина Е. А., Краснова Г. А., Стюлькова Н.В. Экспорт образовательных услуг: анализ управленческих решений / С.А. Беляков и др. – М: Издательский дом "Дело" РАНХиГС, 2011. – 124 с.

2. Ничков, В. В. Прочные позиции на международном рынке образовательных услуг — реальность и перспектива российского образования [Электронный ресурс] / В. В. Ничков // Федеральный справочник «Образование в России». Т. 5. — С. 485–490. — Режим доступа: <http://federalbook.ru/files/FSO/soderganie/X/Nichkov.pdf>.

3. Папкина, Т. Экспорт образовательных услуг как реализация государственных интересов // Дружба. 2008. № 6. 18 фев. Режим доступа: <http://www.forteacher07.ru/content/view/184/57>.

4. Доля образовательных услуг РФ на мировом рынке снизилась (13.11.2008) // Федеральный портал «Российское образование» / URL: Режим доступа:

http://www.edu.ru/index.php?page_id=5&topic_id=5&sid=6921.

5. Человеческие ресурсы в научно-технической сфере (по итогам деятельности рабочей группы ОЭСР по управлению и финансированию научных институтов в 2004–2006 гг.) // Вестник международных организаций. — 2007. — № 4. — С. 85–90.

6. О работе аспирантуры и докторантуры Республики Беларусь в 2009 году. Стат. сб. – Мн.: Национальный статистический комитет, 2010. – 82 с.

7. О работе аспирантуры и докторантуры Республики Беларусь в 2011 году. Стат. сб. – Мн.: Национальный статистический комитет, 2012. – 45 с.

Охрименко А.А.

к.т.н., доцент,

Докучиц Д.С.

м.и.н.

Хайнацкий Е.Н.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

УНИФИКАЦИЯ СИСТЕМ КВАЛИФИКАЦИИ В СЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕЭП КАК ФАКТОР ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ЕДИНОГО РЫНКА ТРУДА

Опыт экономически развитых стран показывает, что в настоящее время обеспечение конкурентоспособности государств достигается преимущественно за счет кадрового потенциала, важным условием развития которого выступает институциональное развитие государственной кадровой политики. Актуальность исследования определена двумя основными блоками нерешенных проблем. Теоретический блок – связан с необходимостью введения в современную теорию государственной кадровой политики институционального фактора и дополнения неоклассического анализа эффективности институциональным. Практический блок, включающий вопросы разработки направлений повышения институциональной эффективности развития и методики ее измерения.

Под институциональным развитием государственной кадровой политики понимается процесс закономерного ее изменения, приобретения качественно новых характеристик под целенаправленным воздействием социально-экономических институтов [1].

Управленческие кадры являются стратегическим ресурсом, который реализует политику государства, определяя ее эффективность. Формирование конкурентоспособного управленческого потенциала – одна из важнейших задач государственной кадровой политики в Республике Беларусь. Высокие требования к методам работы управленческих кадров обусловлены новым механизмом управления, сочетающим методы государственного регулирования с использованием рыночных механизмов, современных организационных, информационных, социальных и политических технологий.

В целом в республике сформирована отвечающая статусу независимого государства система работы с управленческими кадрами. Но для реализации новых задач, связанных с

интеграционными процессами необходим новый уровень управленческой работы, на что неоднократно обращает внимание Глава государства.

Перспективным направлением в исследованиях процессов развития государственной кадровой политики Республики Беларусь является применение неоинституционального подхода. Концентрируясь на отношениях, неоинституализм вводит понятия ограниченной рациональности и оппортунистического поведения [2]. Неоинституциональный анализ разветвляется на институциональном, организационном и индивидуальном уровнях, чтобы ответить на вопросы: о закономерностях развития, отбора и смены различных институтов; о выборе тех или иных организационных форм в зависимости от характера существующей институциональной среды; об особенностях институциональной практики, поведения акторов в рамках различных организаций [3].

Анализируя практику работы с кадрами в сфере управления в Республике Беларусь, следует отметить тот факт, что недостаточное внимание к проведению именно институциональных реформ не позволяет добиваться максимальной ее эффективности. В этой связи изучение институциональных аспектов развития государственной кадровой политики представляет значительный теоретический интерес и практическую значимость.

Понятие «институциональная среда» означает совокупность «правил игры», а именно правил, норм и санкций, образующих политические, социальные и юридические рамки взаимодействий, которые через систему положительных и отрицательных стимулов направляют поведение людей в определенное русло и тем самым делают ситуацию не такой неопределенной [2].

Изменения современной институциональной среды выражается в увеличении публичности и открытости; виртуализации многих процессов и институтов; распространении институциональной сетевой архитектуры в кадровой политике; росте влияния социокультурных факторов на структуру и функционирование государственных институтов [4]. Интеграционные процессы, влияющие на институциональные заимствования, являются существенными факторами институциональных изменений.

Важнейшим результатом кадровой политики в системе государственного управления является развитая способность кадрового состава точно, эффективно и без существенных отклонений реализовывать цели и задачи государственного управления. Изменения институциональной среды в данном случае направлены на усиление рациональности деятельности управленческих кадров, а также снижения транзакционных издержек и оппортунистического поведения при реализации целей государственного управления.

Проблемные моменты и негативные явления в процессе развития кадрового потенциала системы государственного управления – результат наличия институциональных противоречий между целями, задачами и требованиями по развитию государственной кадровой политики, закрепленных в нормативных и правовых актах и неформальными установками, действующими в государственных органах.

Институциональные изменения в процессе развития государственной кадровой политики – это процесс двустороннего движения. С одной стороны, изменения формальных институтов могут быть вызваны изменениями неформальных, с другой – изменения первых могут стимулировать изменения вторых. В результате начинается «длительный процесс взаимодействия формальных и неформальных норм» [3].

Выделяют два основных способа проведения институциональных изменений. Первый вариант заключается в том, что изменения иницируются заинтересованными практическими исполнителями того или иного вида деятельности. Как правило, такие изменения внедряются в форме неформальных установок и правил, а затем, если удастся убедить политических акторов, закрепляются в формальных законодательных актах. Второй вариант заключается в проведении институциональной политики на высшем уровне управления и таким образом, создавая фон и определяя направление институциональных изменений [5].

Согласно Д. Норту институциональные изменения рассматриваются как процесс изменения формальных и неформальных правил, составляющих институциональную среду общества. Как

отмечает В.В. Радаев, институты образуют «не жесткий каркас, а гибкую поддерживающую структуру, изменяющуюся под влиянием практического действия» [6]. Исходя из этого, авторы рассматривают изменения формальных правил как инструментарий институционального развития государственной кадровой политики.

Профессиональное развитие кадров в сфере управления складывается из двух аспектов: профессионально-квалификационного развития, которое связано, прежде всего, с обучением и самообразованием кадров (повышение компетентности), и профессионально-должностного развития, которое связано в основном с решением задач служебно-карьерного роста, рациональным использованием способностей каждого работника. При этом профессиональное обучение должно быть опережающим по содержанию, постоянным, непрерывным, развивающим и обогащающим кадровый потенциал. В системе непрерывной подготовки руководящих кадров образовательная политика должна быть направлена на согласование форм и методов обучения, содержания образовательных программ со стратегией развития управляемых объектов, целями и задачами органов государственного управления.

Заслуживает внимания тенденция использования компетентностного подхода в организации оценки и подготовки руководящих работников для различных уровней государственного управления. Профессиональная компетентность отражает высокую степень владения современными способами решения профессиональных задач. В этой связи в системе подготовки руководящих работников государственных органов и организаций наблюдается переход от традиционного подхода, ориентированного на получение знаний, к компетентностному, который обеспечивает формирование как профессиональных, так и социально-личностных компетенций.

В исследованиях, проводимых в НИИ ТПУ Академии управления, профессиональную подготовку руководящих кадров в Республике Беларусь предлагается проводить в соответствии с профилями компетентности на различных уровнях управления. Сравнительный анализ зарубежного опыта показывает, что уровневое разделение государственных служащих и руководящих работников органов государственного управления характерно для всех стран.

Ориентация подготовки руководящих кадров на высокий уровень знаний и умений, а также практический опыт характерен для большинства зарубежных стран. В мире активно проводится разработка национальных систем квалификаций (НСК), направленных на упорядочение существующего разнообразия форм образования и обучения. Задача НСК состоит в обеспечении возможности выстраивания многочисленных траекторий обучения, приводящих к получению конкретной квалификации и повышению квалификационного уровня, а также четких процедур официального признания полученных квалификаций.

НСК является средством согласования спроса на квалификации работников со стороны рынка труда на основе настоящих и перспективных требований сформулированных в терминах таких критериев, как характер знаний, умений и компетенций, и предложения квалификаций со стороны системы образования и обучения. Это согласование осуществляется на основе эффективных механизмов правового и институционального регулирования взаимодействия профессионального образования и рынка труда. Создание НСК обусловлено объективной необходимостью, а именно, серьезным качественным разрывом между спросом и предложением рабочей силы. В настоящее время компетенции работников во многом не удовлетворяют работодателей, а система профессионального образования только начинает переход на учебные программы, основанные на компетентностном подходе (изучении требований рынка труда).

В свою очередь НСК делится на отраслевые или секторальные системы квалификаций, которые также включают в себя рамку квалификаций, профессиональные и образовательные стандарты, систему оценки и сертификации качества квалификаций. Создание в Республике Беларусь системы квалификаций в сфере управления позволит реализовать принципы, свойственные аналогичным рамочным структурам зарубежных стран: непрерывность и преемственность развития квалификационных уровней от низшего к высшему; прозрачность описания квалификационных уровней для всех пользователей; соответствие иерархии квалификационных уровней структуре разделения труда и национальной системы образования.

Системы квалификаций в сфере управления разрабатываются в соответствии с приоритетами, принятыми в разных странах. Как и национальное законодательство, они имеют различную сложность в зависимости от существующей в этих странах практики того, что подлежит детальному регулированию и что можно регулировать более краткими и общими постановлениями.

Формирование общего пространства управленческих квалификаций в рамках ЕЭП, и проводимые государствами-членами работы по реформированию национальных систем квалификаций, способствует включению Республики Беларусь в процесс построения общего образовательного пространства с одновременным совершенствованием белорусской национальной системы квалификаций. Это позволит с единых позиций описать требования к квалификации кадров в сфере управления и выпускников при разработке профессиональных и образовательных стандартов, выстроить различные траектории образования, ведущие к получению конкретной квалификации, повышению квалификационного уровня работника и планированию карьерного роста.

Государственная кадровая политика не может быть единой для всех государств-членов ЕЭП. Она должна учитывать неравномерность уровня и характера управленческих функций, рассредоточение кадрового потенциала в институтах государственного управления, что предполагает использование дифференцированного подхода в кадровой политике.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что унификация систем квалификаций в сфере управления государств-членов ЕЭП позволит: сформировать общую институциональную стратегию развития кадров в сфере управления, в том числе, планировать различные траектории обучения, ведущие к получению конкретной квалификации, повышению квалификационного уровня, карьерному росту; описывать с единых позиций требования к квалификации работников при разработке профессиональных и образовательных стандартов; разрабатывать процедуры оценки результатов образования и сертификации квалификаций, формировать систему сертификатов; создавать квалификационные и тарифные системы в сфере управления.

Литература

1. Кристиневиц, С.А. Институциональная эффективность развития человеческого капитала : автореф. дис. ... канд. эконом. наук : 08.00.01 / С.А. Кристиневиц ; УО «БГЭУ». – Минск, 2012. – 28 с.
2. Институциональная политология: Современный институционализм и политическая трансформация России / С.В. Патрушев [и др.] ; РАН, Ин-т сравн. политолог. ; под общ. ред. С.В. Патрушева. – Москва, 2006. – 590 с.
3. Патрушев, С.В. Институционализм в политической науке: этапы, течения, идеи, проблемы / С.В. Патрушев // Политическая наука. Зарубежная политология в XX столетии. – 2001. №2. – С. 146–186.
4. Кирдина, С. Логика институциональных изменений / С. Кирдина // Персональный сайт Кирдиной С. при поддержке института экономики РАН [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : http://www.kirdina.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=255&lang=ru. – Дата доступа : 19.01.2012.
5. Валевиц, Ю. Институциональное равновесие / Ю. Валевиц // ЭКОВЕСТ. – 2002. – Вып. 2. – №2. – С. 276–300.
6. Радаев, В.В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы / В.В. Радаев // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2001. – Том 4. – №3. – С. 109-130.

Почекина В.В.

к.э.н., доцент, Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

О НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСАХ И ИХ РЕАЛИЗАЦИИ В ЕВРАЗИЙСКОМ ИНТЕГРАЦИОННОМ ОБЪЕДИНЕНИИ

Интерес экономический – система экономических потребностей участников хозяйственной деятельности. Выступая как целостность интерес является стимулом реализации суверенитета, побудительным мотивом деятельности субъекта экономики, определяя его хозяйственное поведение, его социальные и экономические действия. Интересы направлены на социально-экономические отношения, на жизненные условия в целом. По мере изменения жизненных условий трансформируются и интересы. Содержание, форма и средства осуществления экономических интересов определены общественными условиями и суверенитетом страны.

При определении экономического интереса необходимо учитывать две его стороны: предопределенность специфики экономического интереса объективными условиями общественного производства и осознание своего экономического интереса субъектом хозяйственной деятельности.

Субъективная сторона экономического интереса приводит к тому, что он является непосредственной основой деятельности человека, его поступков, мотивов. Объективная же сторона экономического интереса, его обусловленность экономическими отношениями и экономическими законами приводят к тому, что цели, вырастающие из экономических интересов, приводят к формированию и развитию положительных тенденций в общественном производстве. Поэтому экономические интересы выступают как двигатель реализации суверенитета и экономической жизни.

Структура экономических интересов, поскольку она определена объективным состоянием исторически возникающих и преходящих хозяйственных укладов, также имеет свою специфику.

Радикальное преобразование производительных сил и на этой основе трансформация всех социально-экономических структур привели в настоящее время к усложнению и дифференциации всей системы экономических интересов общества. Специфика современной структуры экономических интересов определена прежде всего новой ролью государства. Государство стало активным субъектом производственных отношений. В XX-XXI вв. оно взяло на себя функции реализации общего (общества в целом) экономического интереса, что проявилось в развитии системы социальных гарантий для населения, участии (финансирование, организация) в социально-культурных сферах деятельности, участии в системе согласования интересов работников и предпринимателей, в формировании и реализации социальных программ. Кроме того, экономический интерес государства проявляется также в функционировании производства государственного сектора. Экономический интерес государства – главная составляющая национального интереса, в том числе и при вхождении в состав региональных интеграционных объединений, в частности в ЕврАзЭС.

В современных условиях *одной из важнейших тенденций развития общества становится его глобализация*. Всплеск роста информационных технологий, обновления традиционных средств коммуникаций, рост межнациональных компаний, подстегнутый в последнее десятилетие XX в. волной межнациональных слияний, все чаще заставляют говорить о едином мировом экономическом пространстве. Этот процесс в равной степени затрагивает и промышленно развитые страны, наиболее передовые из которых борются за мировое лидерство, и развивающиеся нации, вынужденные осваивать «глобальное» или хотя бы «региональное» мышление как ответ на вызов меняющегося мира. *В условиях всеобщей экономической интеграции вопросы соотношения национальных и межгосударственных экономических интересов приобретают особенно большое значение.*

Совокупность экономических интересов, отражающих центростремительные системообразующие связи национальной общности, можно охарактеризовать как национальные экономические интересы. Важно отметить, что национальные интересы формируются и институционально оформляются в диалектическом противостоянии двум группам интересов – субнациональной группе, к которой могут относиться отраслевые, местные интересы (в этой ипостаси национальные интересы выступают как интересы всего общества в противовес более узким интересам отдельных частей общества), и наднациональной, международной группе – региональной или глобальной, по сравнению с которыми уже национальные экономические интересы выступают в роли частных.

Национальный уровень – первый уровень, унаследованный современным обществом от более ранних общественно-экономических формаций, на котором отчетливо проявляются интересы общества, присущие ему классы обосновывают и отстаивают собственную экономическую политику. Не случайно термин «политическая экономия» появился именно в трудах меркантилистов («Трактат о политической экономии» А.Монкретьена, 1615). Меркантилизм стал не только первой идеологической теорией, пытавшейся объяснить экономические интересы общества, к нему восходит и упование на властные механизмы защиты

национальных экономических интересов, которые изначально трактовались меркантилистами как положительный денежный, а позже как положительный торговый баланс. Этот пример позволяет понять, что *осознание национальных интересов и упование на политические инструменты их защиты сопровождают всю историю развития современных стран.*

Вместе с тем развитие межнациональных интересов является закономерным и неизбежным результатом развития разделения труда, приобретающего характер международного разделения труда. Опираясь на продуктивную специализацию отдельных стран, *международное разделение труда образует основу международной торговли, формирует объективную базу для развития мирового рынка*, способствует глобальной диверсификации производства и, особенно на современном этапе, *широкой экономической интеграции отдельных национальных экономик в региональном и глобальном масштабах.*

Если интеграция в широком смысле слова понимается как соединение частей в единое целое, экономическая интеграция не имеет столь четкого общепринятого значения. В качестве одной крайности простое наличие торговых отношений между самостоятельными национальными экономиками, т.е. простое взаимодействие экономических интересов двух стран, рассматривается как форма экономической интеграции, в качестве другой – термин используется для обозначения полного объединения национальных экономик, предполагающего выделение нового «национального» интереса на уровне объединения. При этом экономическая интеграция понимается и как процесс, предусматривающий меры, направленные на преодоление дискриминации между экономическими субъектами, принадлежащими различным государствам, и как определенное состояние, характеризующееся отсутствием различных определенных форм дискриминации между национальными экономиками.

Соответственно *современная «глобализация», или всемирная экономическая интеграция, имеет разные степени развитости в различных странах.* Пример европейских промышленно развитых стран позволяет говорить о нескольких формах, отражающих различную степень сближения. Для зоны свободной торговли показательной является отмена тарифов между странами-участницами при сохранении каждой страной собственных уровней тарифов против не участвующих стран. Создание таможенного союза означает, помимо отказа от торговых барьеров внутри зоны, выравнивание тарифов на продукцию, импортируемую из не участвующих в союзе стран. Общий рынок означает дальнейший шаг вперед по сравнению с таможенным союзом, позволяющий свободный перелив средств производства между странами. Экономический союз, в свою очередь, дополняет отмену ограничений на движение товаров и факторов производства частичным согласованием экономической политики участников во избежание ущемления интересов, основанных на различиях в национальной экономической политике. Наконец, *полная экономическая интеграция означает объединение экономической политики участников, приводящее к созданию наднациональных органов власти, решения которых являются обязательными для стран-участниц.* Политика в системе Единого экономического пространства предполагает совместную выработку и реализацию основополагающих действий (рис. 1).

Естественно, что развитие и изменение веса национальных и межнациональных экономических интересов в условиях вхождения страны в Единое экономическое пространство ЕврАзЭС приведет к развитию новых инструментов их проведения в жизнь, в числе которых Таможенный союз. С января 2012 года начала свою работу *Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) – новый интеграционный орган*, пришедший на смену Комиссии Таможенного союза (КТС). *Принципиальным решением стала добровольная передача ряда полномочий на наднациональный уровень. Таким образом, впервые за последние два десятилетия важные решения по многим аспектам условий экономического развития трех стран принимаются за пределами юрисдикции национального суверенитета.*

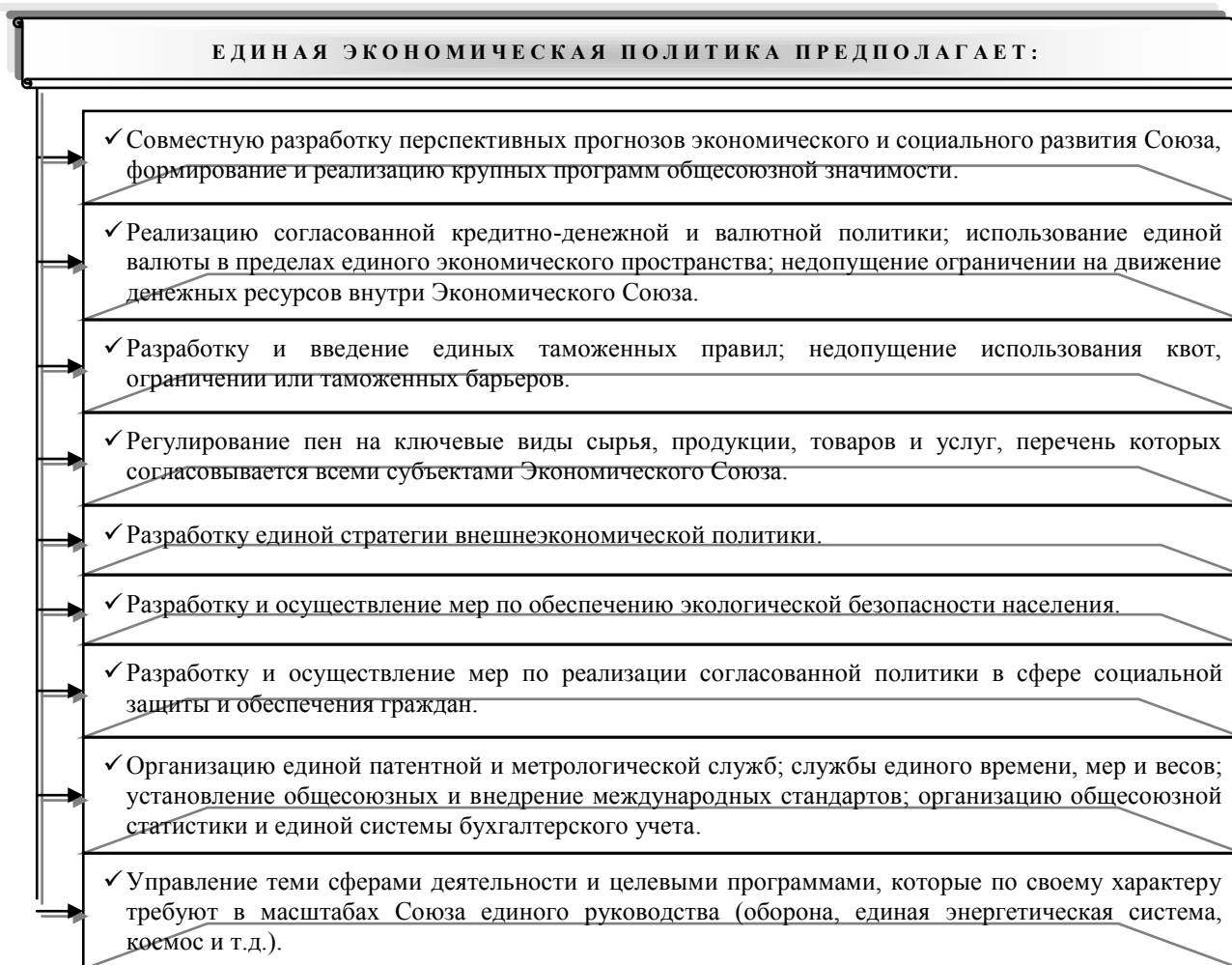


Рисунок 1 – Экономическая политика в системе единого экономического пространства

Источник: Составлено на основе : Международное регулирование внешнеэкономической деятельности / Д. П. Александров, А. В. Бобков, С. А. Васьяковский и др. ; под ред. В.С. Каменкова. – М.: Изд-во деловой и учеб. лит-ры. – Мн.: Дикта, 2005, – с. 5.

Основным инструментом, унаследованным для защиты национальных интересов со времен меркантилизма, является протекционизм – политика поощрения отечественных производителей. За минувшие столетия он претерпел значительные изменения, но остался в арсенале практически всех развитых государств. При этом протекционистская политика может преследовать различные цели – сохранение рабочих мест, поддержание стратегически перспективных отраслей, обеспечение экономической безопасности страны, освоение новых международных рынков и т.д. Равно различными могут быть и видимые субъекты, против которых направлена протекционистская политика – от отдельных стран или даже компаний-конкурентов до крупных международных организаций и даже всемирных соглашений и структур. Наиболее мощная экономическая держава наших дней – Соединенные Штаты Америки – активно использует протекционистские меры для защиты внутреннего рынка от импорта иностранных товаров, способных подорвать позиции американских производителей. При этом в качестве идеологического обоснования государственного вмешательства используется лозунг защиты свободы торговли и борьбы с демпингом. Интересно отметить, что для применения антидемпинговых санкций в США достаточно начала расследования по жалобе национальных производителей (в отличие от уголовного права, торговое право не знает понятия презумпции невиновности, если речь идет о защите национальных интересов). Первой инстанцией, от суждения которой зависит исход дела и жесткость протекционистских мер, является Комиссия по международной торговле, которая по

сути определяет степень уязвимости отечественной промышленности того или иного вида импорта. Соответственно и антидемпинговые расследования проводятся против многих государств. В случае сталелитейной промышленности, наиболее ярком для современного периода, США приняли «антидемпинговые» меры практически против всех стран-производителей стали.

Межгосударственные интересы, в свою очередь, отстаивают крупные международные организации и соглашения, часть которых прямо была вызвана к жизни для регулирования общемировых условий торговли, как, например, Всемирная торговая организация, органы Европейского союза, часть отражает более региональные или продукто-ориентированные интересы, переросшие национальный уровень, – ОПЕК, другие международные ассоциации производителей. Однако наряду с действительно прогрессивной ролью подобных структур ими часто движут консервативные интересы отдельных участников, обладающих достаточной силой, чтобы манипулировать международными институтами. Те же США активно используют свое членство в ряде международных организаций с тем, чтобы навязывать более слабым «партнерам» свою модель экономического поведения.

Наконец, отдельно следует сказать о группе компаний, переросших национальный уровень, но преследующих свои частные интересы. Прежде всего, это международные монополии, ТНК, Свободные экономические зоны (СЭЗ). Они представляют собой синтез как субнациональных, так и наднациональных интересов, усиленный огромной финансовой мощью и поэтому тяготеющий к использованию, в том числе государственного аппарата отдельных стран – субъектов интересов монополий в своих частных целях.

В этой связи относительно СЭЗ целесообразно:

✓ Разработать *концепцию создания и функционирования научно-внедренческих и промышленно-производственных зон (парков)* на территории Беларуси в рамках существующей нормативно-правовой базы Республики Беларусь и ТС, в том числе с анализом макроэкономической эффективности деятельности СЭЗ для Беларуси.

✓ Продолжить работу по *совершенствованию институциональных рамок ведения бизнеса* на всей территории Беларуси, максимально приближая условия хозяйственной деятельности в целом по стране к тем, что существуют сейчас в СЭЗ, в том числе с учетом норм Декрета Президента Республики Беларусь от 7 мая 2012 г. № 6 «О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности».

✓ Активно использовать *систему поддержки белорусских компании – резидентов СЭЗ* не путем таможенного регулирования, а с помощью *налогово-бюджетного регулирования*, которое не подпадает под условия присоединения к ВТО.

Литература:

1. *Алешина, В.* Единая экономическая доктрина // *Беларуская думка*. – № 10. – 2012.
2. *Василевский, С. Р., Почкина, В. В.* Реализация суверенитета Республики Беларусь в процессе формирования Единого экономического пространства и функционирования Таможенного союза / «Саціяльна-эканамічныя і прававыя даследаванні. БІП-інстытут правазнаўства. – № 1(25). – 2012.-С. 142-157.
3. *Дугин, М.* Евразийская автаркия / М. Дугин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kazpravda.kz/rus/ekonomika/evrazijskaja_avtarkija.html. – Дата доступа: 12.03.2012.
4. Единое экономическое пространство ЕврАзЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evrazes.com/customunion/eepr>. – Дата доступа: 02.02.2012.
5. *Медведев, В. Ф.* О реализации внешнеэкономической стратегии суверенного Государства // *Гуманітарна-эканамічны веснік*. – № 2(52). – 2012. – С. 3-12.
6. *Мясникович, М. В.* Структурная политика и модернизация экономики Республики Беларусь: сб. науч. тр. / М. В. Мясникович. – Минск : Беларус. навука, 2011.
7. Суверенитет. Трансформация понятий и практик: монография / под ред. М. В. Ильина, И. В. Кудряшовой, Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД России, каф. сравнит. политологии. - М.: МГИМО-Университет, 2008.

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ПОЗИЦИИ ЗЕРНОВОГО РЫНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ И ЧЛЕНСТВА В ВТО

Перспективы развития сельского хозяйства России в условиях ВТО являются предметом многочисленных обсуждений и дискуссий в научном сообществе страны. Данному аспекту посвящено большое количество научных публикаций, обобщение которых позволяет сделать определенные выводы.

Российская Федерация взяла на себя ряд обязательств, касающихся деятельности агропромышленного комплекса. Став членом ВТО, Россия должна придерживаться правил субсидирования отрасли, обозначенных Соглашением ВТО по сельскому хозяйству, а также обязательств по таможенному и тарифному регулированию. Точки зрения на оценку последствий присоединения России к ВТО, и в том числе прогнозы развития, различны.

По оценкам ученых Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства, согласно условиям ВТО, наиболее значимые изменения могут произойти по 13 товарным группам (живые свиньи, мясо свиней свежее и мороженое, молоко и сливки сгущенные, сыры, рис, масло пальмовое, колбасы). Так же в отчетах экспертов отраслевых союзов много опасений по поводу перспектив развития отдельных отраслей животноводства. А по таким видам сельхозпродукции, как зерно, масличные семена, плоды и жиры, сахар, кондитерские изделия из сахара, готовые продукты из зерна хлебных злаков, по утверждению заместителя начальника отдела товаров Департамента торговых переговоров Минэкономразвития России В.В. Батанина, уровень тарифной защиты рынка с момента присоединения не понижается [1].

Вступление России в ВТО сопряжено с другим важным событием для отечественного АПК: началом функционирования Таможенного союза Белоруссии, Казахстана и России, формированием Единого экономического пространства на территории СНГ. Согласно утвержденному Евразийской комиссией единому таможенному тарифу Таможенного союза, пошлины на зерновые культуры и муку составят, соответственно, 5 и 10 %. Импортная пошлина на ввоз риса составит 15 %, но не менее 0,045 евро за 1 кг против сегодняшних 0,12 евро за 1 кг. После присоединения к ВТО Россия, возможно, сможет больше зерна поставлять в ЕС, где сейчас действует тарифная квота на ввоз зерна со средним и низким содержанием протеина примерно 2 млн. 350 тыс. тонн. Однако более объективно оценить потенциальные возможности отечественного зернового хозяйства на внешних рынках в современных условиях позволит его ретроспективный анализ.

Динамика российского импорта зерна имеет тенденцию к снижению. Так, в 2011 г. по сравнению с 2000 г. объемы ввозимого зерна сократились на 85,2 % (с 4677 тыс. т до 690 тыс. т). Однако, в сравнении с предыдущим периодом, количество импортируемого зерна на территорию России увеличилось на 245 тыс. тонн [2].

В совокупном импорте продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья доля злаковых культур устойчиво сокращается.

Данные таможенной статистики свидетельствуют, что Россия импортирует все подвиды товаров данной группы, но основными, за 2010-2011 гг., являются: ячмень, кукуруза и рис. В динамике долевого участия в формировании импортного потенциала злаковых культур страны изменилось. Так, если в 2005 г. большая часть зернового импорта приходилась на пшеницу и меслин (40 %), то в 2011 г. доля этой товарной группы составила всего, лишь 0,2 % (в натуральном объеме 1429 т) и была отнесена на рисунке к прочим видам импортируемых зерновых культур. Традиционно, значительную долю во ввозимом объеме зерна занимает рис. В 2005 г. Россия импортировала 346,2 тыс. т этого подвида товарной группы, в 2010 г. – 225,2 тыс. т, в 2011 г. – 178,9 тыс. т. Причем основной импорт риса приходится на страны вне СНГ. Объем закупленной кукурузы за рубежом в 2011 г. составил 114, тыс. т, что на 68,7 % меньше по сравнению с предыдущим периодом.

Рост объемов закупок зерна за рубежом в 2011 г. обусловлен в первую очередь увеличением импорта ячменя. Доля этого вида зерновых культур в формировании совокупного зернового импорта в отчетном периоде составила 55 %. Количество ввозимых из-за рубежа ржи, гречихи, проса, овса, сорго – незначительно.

Стоимость совокупного импорта злаковых культур в 2011 г. составила 371 млн. долл. США, 37,9 % из которых, приходилось на ячмень; 30,3 % - на рис; 29,2 % - на кукурузу. В предыдущем периоде более половины стоимости импортируемого зерна - рис (53,6 %); 26,7 % - кукуруза; 13,8 % - ячмень и 5,2 % - пшеница и меслин. В 2005 г. государство затратило на покупку зерна 246 млн. долл. США [3].

Переориентация состава импорта хлебных злаков последних лет в России объясняется, во-первых, достаточными объемами производства пшеницы, и, во-вторых, предпосылками к расширению производственных мощностей отечественной пивоваренной промышленности, что, безусловно, экономически оправдано, т.к. соотношение цен на экспортируемое и импортируемое зерно, складывается не в пользу последних.

Импорт практически всех товарных групп из стран дальнего зарубежья обходится дороже, чем из стран СНГ.

В 2005 г. Россия импортировала пшеницу и меслин из Казахстана (98,9 % от всего объема закупок), в 2010 г. на эту страну - контрагент пришлось 97,5 % закупок. В 2011 г. Россия импортировала этот вид зерновых, преимущественно, из Германии, Италии, Франции, Украины. Самая дорогая пшеница закуплена во Франции и Германии – 1520 и 1110 долл. США за тонну.

В отчетном периоде объем закупленного ячменя составил 379,3 тыс. т, что в 3,7 раза больше чем в 2010 г. РФ увеличила количество стран – контрагентов, поставляющих ячмень. Закупки этого товара стали производиться в Аргентине, Ирландии, Финляндии, а также незначительные объемы в Австрии, Литве, Монголии, Чешской Республике. В связи с этим изменилась структура импорта ячменя. В общем объеме поставок доля отдельных стран составляет: Дания – 73,9 %, Швеция – 9,6 %, Франция – 6,6 %, Аргентина – 3,5 %.

Импорт кукурузы за 2011 г. в натуральном выражении составил 114,2 тыс. т, что в 3,1 раза больше по сравнению с предыдущим периодом, и на 43,1 % меньше чем в 2005 г. Перечень стран – поставщиков этой товарной подгруппы зерновых достаточно стабилен. Основными контрагентами за анализируемый период являются Аргентина, Венгрия, Румыния, Сербия, США, Украина, Франция. В 2011 г. 76,4 % от общего импорта кукурузы приходилось на Украину. Для этой страны характерна и самая низкая цена поставок – 336 долл. за 1 тонну в 2011 г. Стоимость 1 т кукурузы, импортированной из Венгрии, Канады, Румынии, Сербии и Франции выше средней цены всего импорта товарной подгруппы, соответственно, на 2254 долл., 2980 долл., 3109 долл., 2017 долл., 2783 долл. США. Самая дорогая кукуруза закуплена в Румынии – 4059 долл. США за одну тонну. В 2011 г. государство затратило на покупку кукурузы из Венгрии 24,1 млн. долл., Румынии – 24,8 млн. долл., Украины - 29,4 млн. долл.

Страны - поставщики риса в Россию в динамике не постоянны. В 2005 г. импортный потенциал этой товарной группы был сформирован благодаря Китаю (37,0 % от всех закупок риса). В 2011 г. ведущими поставщиками риса являлись Вьетнам, Таиланд и Пакистан, долевое участие которых, соответственно составило 28,0 %, 23,6 % и 17,0 %. Цена 1 т риса, импортированного из Вьетнама, была дешевле средней цены совокупного импорта на 15 долл., из Китая – на 2 долл., из Пакистана – на 24 долл. В отношении всех остальных стран – поставщиков риса, цены были выше средней. Самый дорогой рис за два последних года был закуплен в США. Общая стоимость закупок в 2011 г. составила 112,4 млн. долл. США.

В 2011 г. экспорт сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия РФ возрос до 11,34 млрд. долл. США, что на 1,97 млрд. долл. больше по сравнению с предшествующим периодом, и в 2,5 раза - в сравнении с 2005 г., чему во многом способствовало увеличение объемов экспорта зерна. В XXI веке Россия возвратила утраченные позиции на мировом рынке зерна, став одним из его крупных экспортеров [4].

В динамике наблюдается устойчивая тенденция увеличения объемов экспортируемого зерна. Так, в 2011 г. в сравнении с 2005 г. экспорт пшеницы и меслина возрос на 4,87 тыс. т или

47,2 %, ячменя – на 17,0 %, кукурузы в 10,4 раза, риса – в 11,3 раза. Менее значительно увеличились объемы экспорта овса, гречихи и проса.

В структуре вывозимого зерна Россией традиционно первое место занимает пшеница, на долю которой в 2005 г. приходилось 85 % общего объема продаж, в 2010 г. – 86 %, в 2011 г. – 83 %. На втором месте находится ячмень, далее – кукуруза, рис, рожь, прочие зерновые.

Динамика структуры экспорта зерна РФ в контексте дальнего и ближнего зарубежья показывает устойчивое увеличение доли экспорта в страны дальнего зарубежья (с 53,9 % в 2000 г. до 95,7 % в 2011 г.) и снижение удельного веса экспорта злаковых в страны СНГ (с 46,1 % до 4,3 %). Объем экспорта пшеницы в страны дальнего зарубежья увеличился с 8903,1 тыс. т в 2005 г. до 14537 тыс. т в 2011 г.; ячменя – с 1702,0 тыс. т до 2031,8 тыс. т; кукурузы – с 17,6 тыс. т до 651,2 тыс. т.

В стоимостном выражении объемы вывозимого зерна увеличились в 3,2 раза в 2011 г. по сравнению с 2005 г. Стоимость экспортируемых пшеницы и меслина в отчетном периоде составила 82,8 % от общего объема продаж, ячменя – 11,1 %, кукурузы – 3,6 %, риса – 1,9 %, ржи – 0,4 %, прочих зерновых – 1,9 %.

География импортеров российского зерна представлена широким кругом стран с различными объемами и структурой его ввоза.

В 2011 г. отечественный экспорт пшеницы и меслина осуществлялся более чем в 70 стран мира. Наибольшие объемы этого вида злаковых культур ввозят Египет и Турция. В 2011 г. на эти страны – контрагенты пришлось, соответственно, 31,6 % и 13,8 % от общего экспорта зерна. Также большое количество российской пшеницы ввозят такие страны как Азербайджан, Грузия, Израиль, Италия, Испания, Йемен, Кения, Тунис, Эфиопия и др. Цены экспортируемого зерна в разрезе отдельных стран – различны. Самые дорогие поставки российской пшеницы в 2011 г. были в Египет, Джибути, Иорданию, Ирак, Иран, Йемен, Судан и другие страны. Стоимость совокупного экспорта пшеницы и меслина в 2005 г. составила 1134,2 млн. долл., в 2010 г. - 2416,0 млн. долл., в 2011 г. - 4432,4 млн. долл. США.

Экспорт ячменя за анализируемый период времени насчитывает 25 стран. Наиболее крупными странами – импортерами являлись Саудовская Аравия, Иран, Ирак. В 2011 г. этими тремя странами было закуплено 81,7 % российского ячменя. Средняя импортная цена на эту товарную группу – 237 долл. США. Выше средней зафиксирована цена 1 т ячменя, поступившего в Иран, Италию, Латвию, Саудовскую Аравию, Судан.

Обобщение результатов анализа внешней торговли России зерном, проведенного по данным статистики Федеральной таможенной службы, позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, объемы закупок хлебных злаков за рубежом в динамике снижаются. За анализируемый период времени изменилась и структура импортируемого зерна в Российскую Федерацию. Доля ввозимых пшеницы и меслина в 2011 г. составила 0,2 % против 17,0 и 40,0 % в 2010 г. и 2005 г., соответственно.

Во-вторых, на мировом рынке зерна, Россия на сегодняшний день является одним из его крупных экспортеров. В 2011 г. РФ экспортировала 18,3 млн. т хлебных злаков, доля стоимости которых в совокупном экспорте отечественного продовольствия составила 31,1 %. В динамике наблюдается устойчивая тенденция увеличения объемов экспортируемых пшеницы и меслина, ячменя, кукурузы.

В-третьих, уровень тарифной защиты зернового рынка в условиях ВТО не понижается. Открываются возможности расширения российского экспортного потенциала всех подвидов этой товарной группы.

В-четвертых, с позиций того, что, по оценкам Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, продовольственная проблема в мире обостряется, а рост объемов производства продовольствия в перспективе будет на 80 % обеспечен за счет наращивания валовых сборов зерновых культур [5], спрос на российское зерно будет иметь место.

В-пятых, в контексте потенциальных возможностей, российская зерновая отрасль располагает определенными преимуществами по отношению к другим странам – производителям зерна [6].

К ним следует отнести:

наличие крупных зернопроизводящих хозяйств в регионах товарного производства зерна, способных вести зерновую отрасль на основе внедрения инноваций, привлечения инвестиций, углубления специализации, более эффективного использования биоклиматического потенциала и производственных ресурсов;

высокую землеобеспеченность страны и возможность расширения посевных площадей под зерновыми культурами;

наличие значительных селекционно-генетических, энергетических, водных и трудовых ресурсов;

рост численности населения в азиатских и африканских странах, нуждающихся в импортном зерне;

ограничение прироста площадей продуктивных земель в мире.

Литература

1. Батанин В.В. О доступе импортных товаров на российский рынок // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2012. № 6. с. 8 - 12.
2. Сидоренко О.В. Внешнеторговые позиции зернового рынка России // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 40. с. 57 – 63.
3. Таможенная статистика внешней торговли РФ. Сборник. Федеральная таможенная служба. Москва. 2011, 2010, 2009, 2005.
4. Ушачев И.Г. О мерах по обеспечению конкурентоспособности продукции российского сельского хозяйства в условиях присоединения к ВТО // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2012. № 6. с. 1 - 5.
5. Food and Agriculture Organization of the United Nations. FAO publications: Rome, Italy, 2008.
6. Гордеев А.В., Бутковский В.А., Алтухов А.И. Российское зерно - стратегический товар XXI века. – М.: ДеЛ и принт, 2007. – 472 с.

Семак Е.А.

к.э.н., доцент, БГУ (г. Минск, Беларусь)

КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

На сегодняшний день можно говорить о том, что проект интеграции единого европейского пространства вступил в решающую фазу. Несмотря на то, что в ходе истории в Европе существовало и единое культурное пространство (латинский христианский мир), и система общеевропейской дипломатии и урегулирования конфликтов (пост-вестфальская система) и свободная миграция между национальными государствами (в конце 19 века), только в наше время интеграция охватывает практически все сферы жизни общества и становится доминантой при формировании экономических отношений между странами и основным ориентиром при выработке экономической стратегии внутри отдельных стран.

Последний экономический кризис, однако, заставил всерьёз сомневаться многих исследователей в том, не является ли оптимизм по отношению к единой Европе преждевременным. Кризис вскрыл серьёзные проблемы с бюджетной политикой группы стран, которую в публицистике стали обозначать акронимом PIGS — Португалия, Италия, Греция, Испания. Многие говорят о возможном выходе из Еврозоны как стран-локомотивов (Франция, Германия), так и некоторых из стран-ведомых (в частности, победитель последних парламентских выборов в Италии выступал под сепаратистскими лозунгами).

Дальнейшее формирование единого евразийского экономического пространства немислимо без анализа тех вызовов, которые ставят перед политиками и учёными трудности объединённой Европы: если мы верим в неизбежность экономической интеграции, необходимо понять, откуда возникают сложности в самом, на первый взгляд, успешном проекте интеграции, и как с ними справиться.

Тем более, подобный анализ необходим в связи с амбициозными проектами создания альтернативных ЕС интеграционных пространств, таких как Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана, или НАФТА. Заметим, что эти пространства ещё не достигли уровня интеграции ЕС: так,

НАФТА предусматривает свободные движения товаров и капитала, но не людей, а Таможенный союз ЕврАзЭС пока ограничивается только товарами. Практически везде региональная интеграция предусматривает стандартизацию договорного права: совет сотрудничества Арабских государств Персидского залива, например, полностью унифицировал контракты внутри стран-участниц, что отчасти объясняется общей правовой семьёй (исламской). В других союзах степень унификации права весьма различается.

По целому ряду причин можно говорить о ключевой роли объединяющихся экономических пространств в современном мире. Прежде всего, мы наблюдаем стремление к интеграции практически во всех частях света: отдельные страны стремятся объединиться в экономические группы, внутри которых упрощается перемещение товарных и финансовых потоков, реже — людских ресурсов. Как правило, аргументация в пользу этого основывается на классической теории международной торговли, идущей от Рикардо: свободная торговля всегда приводит к улучшению экономического благосостояния страны, так как позволяет ей специализироваться на тех товарах, в которых она имеет сравнительное экономическое преимущество. Хотя страна может не иметь абсолютного экономического преимущества ни в одном из производств, хоть в каком-то она обладает сравнительным преимуществом. Таким образом, можно предсказать, что усилившаяся региональная интеграция ведёт к росту специализации внутри региона.

Другой сильный аргумент в пользу региональной интеграции связан с лучшим функционированием рынка труда. Как правило, объединяющиеся страны обладают схожей культурой, а их резиденты часто говорят на одном и том же языке (например, жители Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана в большинстве своём говорят на русском языке). Это позволяет говорить о перспективе формирования единого рынка труда. Работодатели получают большую свободу выбора между работниками, а работники — между работодателями, что потенциально способно привести к более эффективному распределению работников по работам [1].

Региональная экономическая интеграция также неразрывно связана с культурными особенностями глобализованного общества. В современную эпоху всё больше людей отказываются от идеи работать всю жизнь на одном месте, предпочитая номадическую занятость, новые впечатления и знакомства. Безусловно, эти процессы скорее характерны для высшего и высшего-среднего класса, низший класс по-прежнему осуществляет трудовую миграцию скорее в силу необходимости. Однако по мере экономического роста и удешевления коммуникаций можно предсказать, что эти процессы охватят всё большую часть населения.

Некоторые исследователи сегодня говорят о другом аспекте культурной жизни глобализации: альтерглобализме или новом регионализме. В современном мире особенно важными становятся локальные идентичности, на место испанцев встают каталанцы и баски, на место французов — бретанцы и окситанцы, на место чехов — моравы и богемцы. Подобные новые идентичности открывают возможности для новых форм экономической кооперации внутри этих «микрорегионов» и, одновременно, для новых форм участия в межрегиональной интеграции.

Нельзя не упомянуть о формах проведения государственной политики, характерных для нашего времени: экономические процессы, такие как инфляция и безработица, легко перекидываются с одной страны на другую, и лидеры начинают осознавать, что на место политики «экспорта инфляции» или политики «ограбления соседа» должны прийти новые формы политического сотрудничества, нацеленные на максимизацию совокупного благосостояния. Площадку для подобной координации и представляют собой саммиты региональных интеграционных групп.

Наконец, важную роль региональные интеграционные группы играют в области институциональных инноваций. В процессе интеграции растут контакты между жителями разных стран и лучшие формы контрактов, правовые нормы, обычаи делового оборота и бизнес-практики получают наибольшее распространение. Стандартизация норм означает не только более простое установление отношений между партнёрами, но и то, что эти отношения будут развиваться на основе норм, которые наиболее эффективны для решения встающих перед бизнесом задач.

Экономическую интеграцию в нашем мире нельзя считать чем-то новым [2, 3], однако о единых пространствах корректно говорить только в рамках послевоенной экономики [4, 5].

Можно говорить о нескольких «волнах» региональной интеграции. Первая волна связана с послевоенным противостоянием общественно-политических блоков: просоветской Организации Варшавского Договора и американского НАТО. Военное сотрудничество на практике означало и экономическую взаимопомощь. Но главное, страны внутри блоков разделяли общую хозяйственную идеологию (термин В. Радаева): просоветские страны строили командно-административную экономику, в то время как проамериканские страны ориентировались на свободный (хотя и ограниченный институтами социального государства) рынок.

Важной составляющей данного этапа являлось создание объединений стран, не участвовавших ни в одном из блоков и стремящихся противопоставить себя им: подобные интеграционные процессы проходили в Юго-Восточной Азии [6] и Африке [7]. Однако, в Азии они были затруднены конкуренцией растущих азиатских экономик на экспортных рынках, а в Африке — непрерывными военными конфликтами.

После распада советского блока наступает новый этап международной интеграции. Крупнейшим объединением следует считать НАФТА, официально объединившим в единое пространство США, Канаду и Мексику. Необходимо отметить, что НАФТА облегчала условия миграции труда, что открыло ворота дешёвой рабочей силе из Мексики в богатые капиталом США. Нельзя, однако, сказать, что процесс был односторонним: миграция капитала в Мексику также имела место. Отчасти следствием объединения стала либерализация мексиканского политического режима. На примере НАФТА мы можем видеть важность институционального паритета между странами, осуществляющими интеграцию: если его не имеется вначале, для эффективного функционирования нового объединения необходим период подстройки.

Значительно легче проходило объединение Европейского союза: изначально нацеленное на экономическую координацию в производстве стали и угля организация стала быстро расти и в итоге её результатом стал мощный культурный и экономический проект [8].

Сегодняшний этап можно назвать постсовременным: распад Советского союза и противостояние двух блоков осталось в прошлом, новые вызовы (рост Китая, последний финансовый кризис) требуют новых подходов к интеграции и углубления уже существующих связей.

Необходимым условием региональной интеграции является *институциональный баланс*. Страны, объединяющиеся в экономические блоки, обладают схожими политическими институтами: это либеральные демократии в случае Западной Европы и однопартийные диктатуры в случае коммунистического блока [9]. Во многом то же справедливо для объединяющихся в содружество экономик Юго-Восточной Азии. Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана можно привести в качестве примера того, как различные политические институты и стратегии поведения приводят к замедлению процесса интеграции. Неравноправными внутри НАФТА остаются отношения США и Канады, с одной стороны, и Мексики — с другой: последняя поставляет дешёвую рабочую силу для США, что является постоянным источником проблем и политических дебатов.

При создании единого пространства в Евразии ключевым является признание роли институционального дисбаланса в этом процессе, тех вызовов и возможностей, которые возникают внутри неоднородной по многим параметрам интегрирующейся территории. При этом важно помнить о логике неравномерного развития: относительно менее развитая страна может подстроиться под институты и нормы более успешного соседа, но это может привести к «институциональной ловушке»: ситуации, когда потенциально выгодный институт захватывается группами специальных интересов и используется не по назначению.

Следует рассмотреть также само функционирование единого экономического пространства. По какому принципу будут отбираться его новые члены, как должен функционировать объединённый рынок труда, как институты будут приспосабливаться к меняющимся условиям, в какой степени промышленные взаимосвязи определяют разделение труда в едином пространстве и как оно будет меняться со временем? Что ещё важнее, в ходе анализа необходимо определить относительно выигравших и проигравших в результате интеграционного процесса.

Наконец, важно рассмотреть реальный алгоритм формирования евразийского интеграционного пространства с поэтапным принятием новых членов, их адаптацией и

последующим мониторингом ключевых показателей. Снова важным здесь оказывается институциональный дисбаланс: принятие нового члена не должно ставить последнего в подчинённое положение, но должно осуществляться в некий оптимальный момент, который позволит максимизировать общественный излишек, не поставив под удар долгосрочные перспективы роста вступающей в союз экономики.

На всех этапах формирования единого евразийского пространства важен анализ различных аспектов интеграции: социальный, политический, культурный, экономический — в части промышленной политики и рынка труда.

Интеграция, безусловно, является сложным процессом, который должен учитывать и волю жителей стран-участников. Данный анализ лишь показывает, в какой момент вступление страны было бы оправданным, если бы решение принималось из экономической логики и соображений максимизации благосостояния.

Литература

1. Mortensen, Dale T. (1986), Job search and labor market analysis / Handbook of Labor Economics Vol. 2, Ch.15. North-Holland.
2. O'Rourke, Kevin, and Jeffrey G. Williamson (2001), Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy. The MIT Press.
3. Morys, Matthias, and Guillaume Daudin (2008), Globalization, 1870-1914, Economics Series Working Papers 395, University of Oxford, Department of Economics.
4. Judt, Tony (2006), Postwar: A History of Europe Since 1945. Penguin Publishing.
5. Milward, Alan (2006), The Reconstruction of Western Europe, 1945-1951.
6. Pak, Che-hun, T. J. Pempel, Gérard Roland (2008), Political economy of northeast Asian regionalism: political conflict and economic integration, EE.
7. United Nations (2006), Assessing Regional Integration in Africa: Rationalizing Regional Economic Communities
8. Kanner, Aimee (2006), Historical Dictionary of the European Union (Historical Dictionaries of International Organizations Series).
9. Leffler, Malvyn and Odd Westad (2012), The Cambridge History of the Cold War.

Селименков Р.Ю.

к.э.н., ИСЭРТ РАН (г. Вологда, Россия)

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Развитие взаимовыгодного сотрудничества – одна из целей создания Союзного государства России и Белоруссии. Однако исследование внешнеторговой деятельности Российской Федерации и Республики Беларусь позволяет сделать вывод о снижении уровня торгово-экономической интеграции между ними. За анализируемый период наблюдается сокращение внешнеторговой квоты между Россией и Белоруссией (табл. 1). При этом степень зависимости производства экономики России от сбыта своих товаров на белорусских рынках снижается, о чем свидетельствует удельный вес экспорта.

Таблица 1 Показатели торгово-экономической интеграции России и Республики Беларусь

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2010 г. к 2005 г., п.п.
Внешнеторговая квота, %	2,07	1,98	1,92	2,68	1,80	1,87	-0,20
Удельный вес экспорта, %	1,32	1,30	1,27	1,85	1,29	1,21	-0,12
Коэффициент опережения темпами роста экспорта темпов роста ВВП	0,704	0,982	0,977	1,460	0,695	0,937	0,233
Индекс совместной торговли субъектов интеграции	0,020	0,019	0,019	0,026	0,017	0,018	-0,002
Индекс концентрации экспортного рынка, %	4,15	4,31	4,85	4,98	5,51	4,52	0,37

Вместе с тем в рамках Союзного государства развитие взаимовыгодных торговых

отношений между Россией и Республикой Беларусь имеет большое значение для национальных экономик. В этой связи вопрос прогнозирования и моделирования интеграционных процессов не теряет своей актуальности, как с научной, так и практической точек зрения.

Важной методологической задачей является моделирование и прогнозирование торгово-экономической интеграции, которое возможно осуществить с помощью гравитационных моделей. Гравитационные модели позволяют спрогнозировать потенциальные долгосрочные торговые потоки и дают качественную характеристику факторов, влияющих на размер и структуру внешнеторгового оборота: возможность экспорта и импорта, выраженных в предложении одних товаров на внешнем рынке и спросе на другие, учёт факторов, сдерживающих внешнеторговый оборот между странами (транспортные расходы, система тарифов) [1, 2, 4, 8]. Влияние этих факторов, в свою очередь, оценивается на основе данных о фактических размерах товарооборота между странами с помощью регрессионного анализа. Получаемые параметры гравитационной модели характеризуют эластичность и показывают, как изменится товарооборот между странами при изменении соответствующего фактора на 1%. Обычно данная модель представляется либо в степенной, либо в логарифмической форме.

Для прогнозирования товарооборота Российской Федерацией и Республикой Беларусь воспользуемся гравитационными моделями Я. Тинбергена и Х. Линнемана [2, 8].

Модель Я. Тинбергена имеет следующий вид:

$$X_{ij} = \varepsilon_0 (Y_i)^{\alpha_1} (Y_j)^{\alpha_2} (D_{ij})^{\alpha_5} + \varepsilon, \quad (1)$$

где X_{ij} – стоимость торгового потока из страны i в страну j ; Y_i , Y_j – показатели, характеризующие номинальные ВВП соответствующих стран; D_{ij} – физическая удаленность экономических центров стран i и j , км; α – свободный член уравнения; ε – случайная ошибка.

Модель Х. Линнемана имеет более общий вид:

$$X_{ij} = \varepsilon_0 (Y_i)^{\alpha_1} (Y_j)^{\alpha_2} (N_i)^{\alpha_3} (N_j)^{\alpha_4} (D_{ij})^{\alpha_5} (A_{ij})^{\alpha_6} (P_{ij})^{\alpha_7} + \varepsilon, \quad (2)$$

где N_i и N_j – численность населения в данном государстве; A_{ij} – любой другой фактор, благоприятствующий либо препятствующий торговле (например, наличие, границ, либо антидемпинговых режимов в одной из стран); P_{ij} – торговые преференции, существующие между государствами (в случае отсутствия преференциальных соглашений $P_{ij} = 1$; в противном случае $P_{ij} = 2$); $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4, \alpha_5, \alpha_6, \alpha_7$ – коэффициенты эластичности экспорта соответственно от ВВП страны-экспортёра, от ВВП страны-импортера, от численности населения страны i , от численности населения страны j , от расстояния между странами, от любого другого фактора, от торговых преференций; α – свободный член уравнения; ε – случайная ошибка.

Построение гравитационной модели на основе матрицы исходных данных (табл. 2) позволило определить параметры уравнений регрессии.

Таблица 2 Исходные данные параметров гравитационной модели [7]

Годы	Товарооборот между Российской Федерацией и Республикой Беларусь, млн. долл. США (X_{ij})	ВВП Республики Беларусь, млрд. долл. США. (Y_i)	ВВП Российской Федерации, млрд. долл. США. (Y_j)	Численность населения Республики Беларусь, млн. чел. (N_i)	Численность населения Российской Федерации, млн. чел. (N_j)
2000	9278	11,42	257,53	10	146,3
2001	9401	12,10	293,44	9,9	145,6
2002	9899	14,49	340,38	9,9	145
2003	12482	17,62	459,19	9,8	144,2
2004	17704	22,85	597,86	9,8	143,5
2005	15834	30,19	765,76	9,6	142,8
2006	19944	36,92	1009,46	9,7	142,2
2007	26084	45,22	1357,59	9,5	142
2008	34059	60,38	1270,45	9,5	141,9
2009	23444	49,03	1299,81	9,5	141,9
2010	28035	54,43	1498,97	9,5	142,9

В результате расчетов получено уравнение гравитационной модели Я. Тинбергена, описывающее динамику внешнеторгового оборота между Российской Федерацией и Республикой Беларусь за 2000-2010 гг.:

$$X_{ij} = 1409,39 * (Y_i)^{0,8954} * (Y_j)^{-0,1541}, R^2 = 0,959 \quad (3)$$

Отметим, что модель имеет достаточно высокую точность, так как коэффициент детерминации равен 0,959. Экономическая интерпретация данной модели позволяет заключить, что при увеличении ВВП Республики Беларусь на 1% товарооборот возрастет на 0,9%; однако при увеличении ВВП Российской Федерации на 1% товарооборот между странами сократится на 0,15%. На наш взгляд, данная зависимость обусловлена особенностью товарной структуры экспорта и импорта Российской Федерации и Республики Беларусь. Так как структура экспорта России в Республику Беларусь представлена, в основном, сырьем: минеральными продуктами, продукцией черной металлургии и химии, а доля экспортных поставок в Беларусь не превышает 5% от общего объема экспорта России, то увеличение ВВП страны напрямую зависит от экспортных поставок на мировой рынок.

В свою очередь импорт из Республики Беларусь в Российскую Федерацию в основном представлен продукцией имеющей ограниченный круг потребителей: машиностроительной продукцией, продовольственными и прочими товарами. Таким образом, увеличение ВВП Белоруссии напрямую зависит от роста экспортных поставок.

Другой результат получается при использовании гравитационной модели Х. Линнемана:

$$X_{ij} = 4,195E - 20 * (Y_i)^{1,0123} * (Y_j)^{0,0329} * (N_i)^{6,3853} * (N_j)^{7,1921}, R^2 = 0,964, \quad (4)$$

Поскольку эта модель учитывает большее количество факторов, которые могут оказывать влияние на товарооборот, коэффициент детерминации выше – 0,964. Вместе с тем, исходя из полученного уравнения, можно сделать вывод о том, что при росте ВВП Республики Беларусь на 1% товарооборот между странами увеличится на 1,01%; при увеличении ВВП Российской Федерации на 1%, товарооборот возрастет на 0,03%. При росте численности населения Республики Беларусь на 1% товарооборот вырастет на 6,4%, а Российской Федерации – на 7,2%.

Апробация гравитационной моделей для прогнозирования внешнеторгового оборота между Россией и Республикой Беларусь возможна при построении трендовых моделей исследуемых факторов. На основе динамических рядов определены полиномиальные тренды ВВП и численности населения России и Республики Беларусь. Следует отметить, что полиномиальные тренды весьма точно описывают исследуемые динамические ряды, так как коэффициент детерминации превышает значение 0,9.

ВВП Республики Беларусь: $y=0,0733x^2+4,3004x+3,0689$; $R^2=0,9187$.

ВВП Российской Федерации: $y=1,4824x^2+120,68x+39,601$; $R^2=0,9493$.

Численность населения Республики Беларусь: $y=0,0026x^2+0,0853x+10,094$; $R^2=0,9248$.

Численность населения Российской Федерации: $y=0,0695x^2-1,259x+147,84$; $R^2=0,9661$.

На основе экстраполяции трендов определяем прогнозные значения ВВП и численности населения России и Республики Беларусь (табл. 3)

Таблица 3 Прогноз ВВП и численности населения России и Республики Беларусь

Показатель	Прогноз					Среднегодовой темп роста %
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	
ВВП Республики Беларусь, млрд. долл. США.	65,2	71,4	77,6	84,1	90,6	108,57
ВВП Российской Федерации, млрд. долл. США.	1701,2	1859	2019,7	2183,3	2350	108,41
Численность населения Республики Беларусь, млн. чел.	9,44	9,42	9,41	9,40	9,39	99,87
Численность населения Российской Федерации, млн. чел.	142,7	143,2	143,8	144,6	145,5	100,49
Товарооборот между РФ и Республикой Беларусь (модель Я. Тинбергена)	32273	34503	36737	38977	41225	106,3
Товарооборот между РФ и Республикой Беларусь (модель Х. Линнемана)	34359	38133	42517	47654	53721	111,8

По данным таблицы видно, что прогнозные значения исходя из сложившихся ретроспективных тенденций, практически по всем факторам имеют тенденцию роста.

Подставив прогнозные значения исследуемых факторов в полученные уравнения гравитационных моделей Я. Тинбергена и Х. Линнемана определяем прогнозные значения товарооборота между Российской Федерацией и Республикой Беларусь. Согласно полученным результатам прогноза по гравитационной модели Я. Тинбергена при достижении годовых темпов роста ВВП стран на уровне 8%, товарооборот между ними будет расти в среднем ежегодно на 6%. При этом по гравитационной модели Х. Линнемана с учетом незначительного изменения численности населения стран, товарооборот будет увеличиваться в среднем почти на 12% в год.

Расхождение прогнозных значений объясняется тем, что на показатели внешнеторгового оборота влияет разное количество факторов учтенных в моделях. В соответствии с теорией построения гравитационных моделей и их описания ВВП экспортирующей страны отражает производственные возможности, в то время как ВВП импортирующего государства выражает емкость его рынка. В общем случае эти две переменные прямо пропорциональны объемам торговли.

Таким образом, применение экономико-математического инструментария моделирования интеграционных процессов позволяет прогнозировать развитие торгово-экономических связей с учетом влияния различных факторов. Это, на наш взгляд, дает возможность вносить своевременные изменения во внешнеэкономическую политику, и будет способствовать устойчивому развитию взаимовыгодного сотрудничества стран.

Литература

1. Anderson J. E. Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle / Anderson J. E. and van Wincoop E. // *American Economic Review*. – 2003. – Vol. 93 – No. 1. – P. 170-192.
2. Tamirisa Natalia Exchange and Capital Controls as Barriers to Trade // *IMF Staff Papers*. – 1999. – Vol. 46. – No. 1. – P. 57-68.
3. 4. Асанович, В.Я. Экономико-математические методы и модели в международных экономических отношениях. – Мн.: БГЭУ, 2003. – 99 с.
4. 6. Беленький, В.З. Оценка возможностей активной экспортно-импортной политики на основе открытой стационарной модели экономики России / Беленький В.З., Арушанян И.И. // *Экономика и математические методы*. – 1995. – Вып. 1. – С. 83-97
5. 7. Внешнеэкономическая деятельность регионов СЗФО и Республики Беларусь: состояние и методологические аспекты моделирования / Т. В. Ускова, В. Я. Асанович, С. М. Дедков, Р. Ю. Селименков // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. - 2010. - № 4. - С. 118
6. 10. Межрегиональное сотрудничество как фактор интеграционных процессов России и Республики Беларусь [Текст] / Т.В. Ускова, С.М. Дедков, Т.Г. Смирнова, Р.Ю. Селименков, В.Я. Асанович. – Вологда: Институт социально-экономического развития территорий РАН, 2011. – 176 с.
7. 14. Статистические материалы [Электрон. ресурс]. Режим доступа: [http:// www.belstat.gov.by](http://www.belstat.gov.by); [http:// www.president.gov.by](http://www.president.gov.by); [http:// www.nbrb.by](http://www.nbrb.by); [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru); [http:// www.cbrf.ru](http://www.cbrf.ru)
8. 16. Шайтанова, Н.А. Гравитационные модели и возможность их применения при прогнозировании внешней торговли Российской Федерации и Республики Беларусь / Шайтанова Н.А., Асанович В.Я. // *Информационные технологии управления в экономике – 2006: материалы республиканской научно-практической конференции*, г. Брест, 25 – 26 апреля 2006 г. / БрГУ им. А.С. Пушкина; под общ. ред. С.А. Тузика. – Брест: Изд-во БрГУ, 2006. – 96 с.

Тарасевич В.Л.

к.т.н., БелМАПО (г. Минск, Беларусь)

Кондратьева Т.Н.

к.э.н., доцент, БНТУ (г. Минск, Беларусь)

РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Актуальность. На современном этапе уровень развития внешнеэкономической деятельности определяет условия интеграции страны в глобальную экономическую систему и ее роль в рамках мирового хозяйства, а также региональных объединений, к которым относится создаваемое «единое экономическое пространство Беларуси, Казахстана, России». Формирование

нового интеграционного объединения в первую очередь предусматривает снятие противоречий и неувязок, связанных с асимметрией взаимоотношений стран-участниц, являющихся членами других международных объединений, таких как ВТО. Поэтому становится актуальной проблема объединения близкими по основным параметрам развития государствами своих усилий по вхождению в мировое хозяйство во всех основных аспектах, в том числе в сфере услуг и, в частности, услуг медицинских. Такая прединтеграция, представляющая собой региональную интеграцию, должна снизить риски и угрозы глобализации для присоединившихся стран, а также отработать механизм взаимодействия в этой сфере с учетом различных моделей функционирования здравоохранения в Беларуси, Казахстане и России.

Анализ ситуации. Состояние экспорта медицинских услуг в Республике Беларусь. Экспортный потенциал страны в первую очередь определяется уровнем развития организаций рассматриваемой отрасли. В этом смысле в Республике Беларусь к настоящему времени создана достаточно развитая база здравоохранения. По данным международной организации Doctors of the World наша страна занимает второе-третье место в мире по количеству врачей и медперсонала на душу населения (31,2 практикующих врачей и 7,9 медицинских сестер на 10 тыс. человек). В Беларуси с населением чуть более 9 миллионов человек сегодня функционирует 646 больничных организаций и 1437 амбулаторно-поликлинических организаций. Однако структура системы и управление несут на себе отпечаток советского этапа функционирования здравоохранения, что является серьезным ограничителем развития рынка медицинских услуг, в том числе и поставки их на экспорт [1]. В первую очередь это нормативная правовая база, которая создавалась для учреждений государственного сектора, к которым относятся учреждения здравоохранения. Гарантированное Конституцией право граждан на бесплатную медицинскую помощь создало ощущение неограниченности возможностей здравоохранения по обеспечению здоровья людей в нашей стране. Однако в условиях ограниченного бюджета страны и, соответственно, отрасли, это является заблуждением.

Важным элементом при выходе на международный рынок услуг является прозрачная система обеспечения качества и адаптация национальной системы стандартов оказания медицинской помощи населению к международным требованиям, в частности, технологии ведения пациентов и мониторинга их состояния, разработки клинических протоколов на основе доказательной медицины, формирование современной инфраструктуры рынка медицинских услуг, в частности, медицинского страхования как дополнительного источника финансирования отрасли и как инструмента мониторинга качества и объема оказываемых медицинских услуг. Практически не развит медицинский маркетинг как парадигма поведения на рынке. Конечно, современные информационные технологии позволяют представить необходимую информацию о стоимости, ассортименте, правилах оказания платных услуг на сайтах учреждений и на досках объявлений. Например, на сайте Министерства здравоохранения Беларуси действует раздел "Платные услуги иностранным гражданам", где постоянно обновляется информация о перечне медицинских услуг, клиниках, необходимых документах, стоимости операций и лечения. Но этого не достаточно, чтобы быть успешным на рынке не имея стратегии продвижения этих услуг, без учета различий в менталитете и культуре представителей разных народов при поставке услуг на экспорт. В настоящее время платные услуги в основном оказываются в тех же кабинетах, и в то же время, что и бесплатные, что создает внутреннюю конкуренцию и неудобство для клиентов.

Проблемой является дефицит кадров в отечественной медицине, что связано не столько с образовательным процессом, сколько с уходом специалистов из отрасли. В 2010 году в организациях здравоохранения Беларуси не хватало около 4,5 тыс. врачей, а в 2009 году потребность во врачах оценивалась в 5,5 тысяч. Слишком интенсивный отток специалистов из отрасли на 40% определяется низкими зарплатами, а на 7% – невозможностью самореализации в системе [2]. Оставшиеся специалисты вынуждены работать значительно превышая нормы, так коэффициент совместительства врачей в среднем по стране составляет 1,4 [3]. По мнению специалистов Минздрава Республики Беларусь, проблема укомплектованности кадрами учреждений здравоохранения, должна быть решена при реализации отраслевой программы "Кадры" на 2011—2015 годы. Развитие экспорта медицинских услуг может улучшить ситуацию в

двух аспектах: стимулировать повышение квалификации медицинских работников и закрепить их на местах. Требуется также пересмотра система распределения доходов от экспорта услуг и мотивация занятого медицинского персонала. В настоящее время экспорт услуг для лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) не является стимулом, поскольку в поликлиниках и больницах остаётся всего около 20% доходов от этого вида деятельности, что уходит на покрытие амортизации оборудования, и практически не затрагивает материальное вознаграждение работников. Кроме того возникает задача такого перераспределения доходов в государственных ЛПУ, чтобы не создавать значительных перекосов в оплате труда специалистов, занятых и не занятых оказанием платных услуг и, в частности, на экспорт.

Даже при нынешнем развитии национальной системы здравоохранения наблюдается устойчивый рост оказания медицинских услуг на экспорт. На оказании платных услуг иностранным гражданам в 2010 году учреждения Минздрава получили доход около 16 млн долл. США. В 2010 году в Беларуси находилось на лечении около 90 тыс. иностранных граждан, в 2011 - 115,5 тысяч, а в 2012 - 130 тысяч человек. За январь-октябрь 2012 года экспорт белорусских медицинских услуг составил почти 22 млн долл. США. Темп его роста по сравнению с аналогичным периодом 2011 года составил более 16%, в том числе иностранные граждане получили медицинских услуг более чем на 5 млн долл. США, образовательные услуги составили около 10 млн долл. США, прочие (проведение семинаров, конференций, выездных консультаций и мастер-классов) - почти 5 млн. долл. США [4]. Также отмечается рост иностранных граждан, обучающихся в четырех белорусских медицинских вузах и Белорусской медицинской академии последиplomного образования. Если в прошлом году иностранных студентов было около 2 тыс., то в этом их число возросло более чем до 3 тыс. человек из более чем 60 стран. Всего экспорт белорусских услуг здравоохранения осуществлялся в 114 стран. К 2015 году Беларусь планирует увеличить объем экспорта товаров и услуг в 2,2 раза, что предусмотрено Национальной программой развития экспорта, которая была одобрена Президиумом Совмина. При этом увеличение доли услуг в общем объеме экспорта должно осуществляться за счет развития новых видов информационно-коммуникационных, туристических, страховых, банковских, медицинских и прочих услуг. В программе социально-экономического развития страны до 2015 года предусмотрен рост экспорта медицинских услуг в 3,5 раза.

Основными конкурентными преимуществами ведущих ЛПУ Беларуси по сравнению с подобными центрами в экономически развитых государствах, особенно при трансграничном взаимодействии с соседними странами, являются сравнительно низкие цены на услуги, а также профессионализм врачей при том, что материально-техническое обеспечение ведущих клиник и научно-практических центров страны, а следовательно и качество услуг, ничем не уступает ведущим клиникам мира [5]. Например, операция по трансплантации печени стоит 30—35 тыс. долл. США, пересадка сердца – 30-50 тыс., почки – 6-13 тыс., костного мозга -17-70 тыс. долл. США [6]. Цены в белорусских стоматологических клиниках на 30-40 процентов ниже, чем в России. За помощью к нашим трансплантологам, кардиохирургам обращаются преимущественно жители Украины, России, других стран СНГ, но появляются и пациенты из стран Западной Европы.

Обсуждение и предложения: Приняв решение об о выходе на внешние рынки следует понимать, для чего это нужно, какие дополнительные или специфические эффекты мы получим и как изменится эффективность функционирования отрасли и экономики в целом. В нашем случае побудительным мотивом может служить постоянно растущие расходы на здравоохранение, что связано с целым рядом причин. Полноценное развитие рынка медицинских услуг в рамках ЕЭП Беларуси, Казахстана и России, на наш взгляд, должно стимулировать процесс реструктуризации системы здравоохранения в Республике Беларусь. Это предполагает выполнение ряда условий.

Требуется выработать понимание у населения необходимости постоянно самостоятельно заботиться о своем здоровье, вести здоровый образ жизни, а объем социальной медицинской помощи, финансируемой из бюджета, следует определить и регламентировать в рамках минимальной достаточности на основе научно обоснованных государственных минимальных социальных стандартов в области здравоохранения, обеспечив экономическое стимулирование

профилактической направленности системы, переход от принципа здравоохранения к принципам формирования и активного поддержания здоровья, что адекватно общепринятому понятию “health care”. В этом случае могут появиться дополнительные ресурсы в том числе для увеличения экспортного потенциала отрасли, может осуществляться переоснащение высокотехнологичным дорогостоящим медицинским оборудованием республиканских и областных центров. В России, благодаря переходу на систему обязательного медицинского страхования (ОМС), при всех проблемах, связанных с этим, в обществе постепенно складывается стереотип поведения, предполагающий личную ответственность людей за свое здоровье. В Беларуси необходимость поиска дополнительного финансирования здравоохранения, по-видимому, также приведет к формированию сегмента страховой медицины, что для нужд развития экспорта медицинских услуг будет иметь позитивное значение, поскольку как минимум упростит организационные процедуры. В Казахстане переход в здравоохранении ОМС пока не дал позитивного результата, там идет поиск оптимальной модели его организации и финансирования, поэтому формирование общего экономического пространства может придать новый импульс этой работе.

Принципиально важным является совершенствование нормативной правовой базы по регулированию сферы медицинских услуг на внутреннем и внешнем рынках с учетом требований ГАТС ВТО, а также разработка соответствующих регламентов ведения иностранных пациентов [7]. Следует принять меры для обеспечения продуктовой и географической диверсификации экспорта, в первую очередь в рамках ЕЭП, совершенствования законодательства и механизма государственного регулирования внешней торговли, а также развития системы кредитования и страхования экспорта.

Для динамичного и устойчивого развития рынка медицинских услуг и его институтов государству следует осуществить ряд последовательных действий. В частности, отработать механизм увязки бюджетной и внебюджетной деятельности медицинских организаций, обеспечить рост числа государственных унитарных предприятий, полностью финансово и организационно независимых от бюджетных учреждений здравоохранения; стимулировать, в том числе за счет налоговых льгот, развитие негосударственных медицинских организаций; расширить посреднические институты на рынке, такие как, например, созданные в Витебской области медицинское туристическое бюро и специализированный сайт в Интернете, где каждый желающий может познакомиться с регистром медицинских услуг, оказываемых в регионе, их стоимостью [8]. Развитие медицинского страхования как элемента обеспечения гарантий при поставке услуг на экспорт в условиях практически монопольного рынка страхования в Беларуси тоже на первом этапе должно инициироваться государством через свои страховые организации. Перспективным, исходя из зарубежного опыта, является развитие медицинского туризма в Беларуси с учетом существующих лечебных и рекреационных возможностей страны [9]. В данном направлении весьма плодотворной может быть государственная поддержка, направленная на формирование имиджа отечественного здравоохранения в ЕЭП, помощь в разработке и реализации маркетинговых мероприятий, демонстрацию возможностей ведущих медицинских организаций; обеспечение участия органов местного самоуправления в дополнительном финансировании отрасли и продвижении медицинских услуг. Особой популярностью среди иностранных граждан уже сейчас пользуются услуги белорусских стоматологов, акушеров-гинекологов и онкологов. Перспективными представляются такие направления как пластическая хирургия, трансплантология, кардиохирургия, диагностические обследования, профилактические процедуры, реабилитация после сложных операций и др. На сегодняшний день – это несистемный, случайно формируемый спрос. В рамках ЕЭП можно разрабатывать новые организационные формы поставки медицинских услуг на экспорт, таких как совместная реализация комплексных медицинских технологий с учетом специализации врачей стран-членов и пр. [7] При этом ключевым моментом является создание и апробация системы обеспечения качества и адаптация национальной системы стандартов оказания медицинской помощи населению к международным требованиям.

Таким образом, организация внешнеэкономической деятельности в сфере медицинских услуг в условиях возникающего рынка в Беларуси имеет целый ряд особенностей, но уже

достаточно перспективна. А с учетом формирования единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России, к которому могут в дальнейшем присоединиться и другие страны, имеется возможность отработать эффективный механизм поставки медицинских услуг на экспорт, что позитивно скажется на развитии системы здравоохранения Беларуси.

Литература

1. International trade in health services: difficulties and opportunities for developing countries. Background note by the UNCTAD Secretariat. Geneva, 16-18 June 1997.
2. Витушка А. Платная медицина в бесплатном здравоохранении – quo vadis? <http://bdg.by/analytics/585.html>. Режим доступа 21.01.2013
3. Здравоохранение в Республике Беларусь. Официальный статистический сборник за 2010 год. http://med.by/content/stat/stat2011/2010_1.pdf.
4. Услуги ведущих организаций здравоохранения и медицинских учреждений образования Республики Беларусь http://minzdrav.gov.by/export/index_r.htm. Режим доступа 20.03.2013
5. Конашук, Г.Д., Кондратьева, Т.Н., Тарасевич, В.Л. Трансграничная торговля медицинскими услугами в контексте присоединения Республики Беларусь к ВТО - Экономика здравоохранения: Материалы Междунар. науч. Семинара, Минск, 13-14 июня 2002 г. - Минск: БГЭУ, 2003. - С.147-151.
6. В Беларуси предпочитают лечиться граждане многих стран <http://www.dal.by/news/99/28-12-12-14/>. Режим доступа 24.03.2013
7. Конашук, Г.Д., Тарасевич, В.Л. Рынок медицинских услуг Республики Беларусь в условиях глобализации // Белорусский экономический журнал. - 2003. - № 1. - С.33-42.
8. Экспорт медицинских услуг обеспечит белорусам качественную бесплатную медпомощь. - <http://zn.by/eksport-meditsinskikh-uslug-obespechit-belorusam-kachestvennuyu-besplatnuyu-medpomoshch.html>. - Режим доступа 20.03.2013
9. Что даст Беларуси единая база объектов медицинского туризма? <http://www.gippokrat.by/news-akcii/news/baza-medturizma.html>. - режим доступа 8.01.2013

Турбан Г.В.

к.э.н., доцент, УО «Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

ЕВРАЗИЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПЕРСПЕКТИВА В КОНТЕКСТЕ ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО

Беларусь всегда занимала последовательную политику в развитии интеграционных отношений на евразийском экономическом пространстве и поддерживала присоединение России к ВТО, подписав еще в мае 2011 г. Договор о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы ВТО, который ратифицирован в Республике Беларусь (Закон РБ от 11 ноября 2011 г. № 310-3).

Развитие интеграции в формате ТС-ЕЭП свидетельствует об очевидных и важных преимуществах, состоящих в том, что:

- согласованная таможенно-тарифная политика и применение мер нетарифного регулирования в Таможенном союзе в соответствии с соглашениями ВТО делает процесс как внутрисоюзного, так и внешнеторгового регулирования более предсказуемым и сбалансированным;

- при разработке нормативно-правовой базы ТС-ЕЭП основой являлись международные нормы, заложенные в соглашениях ВТО, а также лучшая практика стран-участниц данного международного соглашения, что делает более интегрированным союз «троих» в международное экономическое пространство;

- при отсутствии таможенных тарифов в торговле между странами ТС, с одной стороны, улучшаются условия конкуренции для субъектов хозяйствования каждого из государств Таможенного союза в сравнении с третьими странами, с другой стороны, усиливается соревновательный дух, здоровая конкуренция в каждом государстве ЕЭП за создание более эффективного делового климата, привлекательных условий для инвестиций.

В работе Таможенного союза России, Казахстана и Беларуси усилились положительные эффекты, связанные с развитием как внутрисоюзной, так и внешней торговли. В 2012 г., по данным Евразийской экономической комиссии, объемы взаимной торговли государств-членов

Таможенного союза выросли по сравнению с 2011 г. на 8,7% и достигли 68,6 млрд долл. США. Самый высокий рост показала взаимная торговля между Беларусью и Казахстаном – 15,1% (0,9 млрд. долл. США). Во многом рост товарооборота между нашими странами является следствием низкой базы предшествующего периода, с одной стороны, а с другой – служит реакцией экономик двух стран на снятие таможенных барьеров вследствие введения режима ТС и ЕЭП. В стоимостном выражении, конечно, самым большим остается торговый оборот России с Казахстаном и Беларусью (соответственно 23,8 и 43,9 млрд долл. США), по темпам роста это 9,6% и 6,8% [1].

Внешняя торговля товарами государств-членов ТС с третьими странами продолжает показывать положительную динамику. Ее объем в 2012 г. вырос на 3,2%, или на 28,7 млрд долл. США по сравнению с 2011 г. и составил 939,3 млрд долл. США. Положительным осталось и сальдо внешней торговли: в 2012 г. его размер составил 260,9 млрд долл. США. Эти данные позволяют говорить о продолжающемся развитии внешней торговли государств-членов ТС с третьими странами. Основным покупателями товаров ТС являются по-прежнему страны Евросоюза, несмотря на некоторые дискриминационные меры в отношении российских, казахских и белорусских товаров [1].

Если рассматривать динамику экспорта и импорта в третьи страны по каждому из государств-участников ТС, то Беларусь демонстрирует благоприятную ситуацию: ее экспорт вырос на 10,2%, до 28,9 млрд долл. США, а импорт сократился на 6,9%. Так, по данным Департамента статистики ООН, наблюдается возрастающее значение Беларуси в качестве поставщика продовольствия и сельхозтехники на мировые рынки. В 2012 г. в России импорт превалировал над экспортом, а доходы от продажи сырья продолжали оставаться основной статьей доходов России. Экспорт страны в третьи страны вырос совсем незначительно, на 1,6%, до 485,8 млрд долл. США, а рост импорта его существенно опередил – на 3,2%, до 293,7 млрд долл. США. При этом эксперты прогнозируют сохранение негативных тенденций: поскольку потребность в газе среди иностранных потребителей сокращается, будут сокращаться и объемы экспорта, а следовательно, и доход России. Самая неблагоприятная ситуация во внешней торговле складывается в Казахстане: при росте экспорта на 6,1%, до 85,4 млрд долл. США, импорт вырос очень сильно – на 26,6%, до 26,8 млрд долл. США. Республика Казахстан также в значительной степени зависит от российского импорта: удельный вес России в казахском импорте в 2011 г. составил 42,6%, в то время как доля экспорта в Россию - всего 8,3% [1].

Внешняя торговля – один из важнейших секторов белорусской экономики, так как именно она определяет динамику многих макроэкономических параметров ее успешного развития. Анализ данных внутрисоюзной и внешней торговли свидетельствует о том, что интеграция в рамках ТС себя оправдывает. Кроме того, положительную динамику показывают и макроэкономические показатели стран-участниц Союза, а рост их экономик в целом сопровождается увеличением инвестиционной привлекательности региона функционирования ТС.

В рейтинге Ведения бизнеса (Doing Business) Республика Беларусь в 2013 г. заняла 58 позицию среди 185 стран мира по общему индексу лёгкости ведения бизнеса, поднявшись на два места в сравнении с 2012 г. (60-е место, см. таблицу). Общая позиция в рейтинге Doing Business 2013 России – 112, Казахстана – 49 [2].

Условия вступления России в ВТО являются весьма значимыми для Республики Беларусь, учитывая, что республика является страной с открытой экономикой. По данным Всемирного банка за 2011 г. Беларусь находится на 37 месте по соотношению экспорта к ВВП. По соотношению экспорта к ВВП Казахстан занимает 64-ое место, Россия 115 место.

Экономической основой формирования и развития ЕЭП является, прежде всего, заинтересованность в создании равных условий для субъектов хозяйствования трех стран. Сегодня интеграция действительно находится на качественно новом уровне. Об этом свидетельствуют следующие факты:

- в рамках углубления региональной интеграции уже введена маркировка «товары Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана»;

- применяется национальный режим в сфере государственных закупок, а также осуществление их в электронном формате;
- введены единые правила предоставления промышленных субсидий, запрещающие субсидии, наиболее сильно искажающие торговлю (экспортные и импортозамещающие) – аналогичные запреты предусмотрены нормами ВТО.

Таблица – Основные показатели стран Таможенного союза России, Казахстана, Беларуси рейтинга Doing Business 2013

Показатели	Республика Беларусь	Изменение 2013г. к 2012 г.	Российская Федерация	Изменение 2013 г. к 2012 г.	Республика Казахстан	Изменение 2013г. к 2012 г.
Общая позиция в рейтинге	58	+2	112	+6	49	+7
Регистрация предприятий	9	-	101	+4	25	+30
Получение разрешений на строительство	30	+12	178	+2	155	-5
Регистрация собственности	3	-	46	-1	28	-
Кредитование	104	-7	104	-7	83	+14
Защита инвесторов	82	-3	117	-3	10	-
Обеспечение исполнения контрактов	13	+1	11	+1	28	-4
Разрешение неплатежеспособности	56	-14	53	+8	55	-
Подключение к системе электроснабжение	171	+2	184	-	80	+1
Налогообложение	129	+29	7	+30	17	-1
Международная торговля	151	+3	162	-1	182	-4

Перечень документов по унификации регулирования в ТС-ЕЭП весьма значительный. Страны-участницы добились хороших результатов в короткие сроки. Теперь, по нашему мнению, начинается не менее важный этап доработки и совершенствования интеграционного законодательства в соответствии с соглашениями ВТО. На этом этапе предстоит решать широкий комплекс организационно-управленческих задач, в том числе развивать интеграционные институты и формировать дееспособную систему реализации интеграционных процессов. Все это требует сил, ресурсов, времени. По сути речь идет о задаче формирования интеграционного процесса в эффективный и привлекательный для бизнеса и населения стран-участниц межгосударственный проект.

Результативность процесса интеграции в решающей мере зависит от характера развития стран Таможенного союза в ближайшее десятилетие.

Важнейшими и ближайшими задачами в развитии евразийской интеграции на этот период являются:

- правовое обеспечение гармонизации требований к предоставлению субсидий и создание механизма контроля в указанной сфере;
- создание основ для гармонизации требований к профессиональным участникам рынка финансовых услуг и создание условий для взаимного признания лицензий;
- разработка современных и передовых межгосударственных стандартов для обеспечения обязательных требований тех регламентов Таможенного союза сейчас является приоритетным направлением работ до 2015 года. Следует консолидировать усилия и ресурсы по разработке

межгосударственных стандартов под принятые технические регламенты, акцентировать работу в рамках соответствующих межгосударственных технических комитетов;

- обеспечение эффективного информационного обмена в рамках ТС с использованием современных информационных технологий, электронного документооборота в практике межведомственного взаимодействия прежде всего между налоговыми и таможенными органами стран-участниц;

- практика Республики Беларусь показывает, что бизнесу не так просто разобраться в многочисленных изменениях, связанных с адаптацией норм регулирования, заложенных в документах ВТО. В связи с этим следует, на наш взгляд, развивать совместные консалтинговые центры стран ТС, которые бы помогали бизнесу своевременно адаптироваться в изменяющемся нормативно – правовом пространстве.

Глобальная экономика сегодня – это экономика интеграционных объединений. Практически все государства за редким исключением являются участниками региональных торговых соглашений. С начала 1990-х гг. произошел резкий всплеск активности в формировании региональных экономических группировок. По состоянию на январь 2012 года в ВТО было направлено 511 нотификаций о РТС, 319 из которых в силе (за период с 1948 по 1994 годы в ГАТТ было направлено всего 123 нотификации) [3].

Наступает время мегапроектов в сфере торгово-политической либерализации. В Азиатско-Тихоокеанском регионе сегодня ускоренными темпами реализуется стартовавший в 2009 г. мегапроект создания Транс-Тихоокеанского партнерства – многосторонней зоны свободой торговли с участием крупнейшей торговой державы – США. Проект, в который на конец 2012 г. вовлечены 12 стран (Австралия, Бруней, Канада, Чили, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Перу, Сингапур, Вьетнам, Таиланд и США) и заинтересованность в присоединении к которому высказывают еще несколько крупных государств АТР, включая Японию (ее туда сильно зовут), предусматривает заключение уже в 2013-2014 гг. всеобъемлющего соглашения, охватывающего широкий круг вопросов экономического сотрудничества. В мае 2012 г. в ходе саммита Восточноазиатской тройки (Респ. Корея, Китай, Япония) в Пекине было подписано соглашение об инвестиционном сотрудничестве. Это соглашение расценивалось как первый конкретный шаг к созданию полноценной ЗСТ между тремя странами, переговоры о которой должны были начаться до конца 2012 г. (как известно, в августе текущего года отношения между партнерами осложнились из-за территориальных споров). Совсем недавно (в середине октября текущего года) появилась информация о том, что США и ЕС намерены весной 2013 г. начать переговоры о ЗСТ, а к концу 2012 г. подготовить подробный доклад о перспективах создания такой ЗСТ. Изначально речь идет о «глубокой» ЗСТ с выходом на подписание соглашения к середине 2014 г. Традиционный регионализм перерастает в новое качество, новую многосторонность, стоящую на ступеньку выше нынешней парадигмы ВТО. Эту тенденцию обязательно надо учитывать, когда мы говорим о международном позиционировании нашего интеграционного проекта и его конечной цели [4].

Перспективы развития евразийской экономической интеграции зависят от умения системно учитывать весь комплекс внутренних и внешних факторов, определяющих характер и формат перспективного развития международных интеграционных процессов в XXI веке.

Литература

1. Таможенный союз: положительные итоги работы в 2012 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ictsd.org/i/news/mosty-blog/156554/#sthash.QcN7Ufae.dpuf> - Дата доступа 27.03.2013.
2. Ведение бизнеса – 2013. Разумный подход к регулированию деятельности малых и средних предприятий. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013-> Дата доступа 27.03.2013.
3. Официальный сайт Всемирной торговой организации - [Электронный ресурс]. <http://www.wto.org/english> - Дата доступа 16.03.2012
4. Спартак, А.Н. Перспективы евразийской экономической интеграции и ее позиционирование в глобальном экономическом пространстве // Отделение глобальных проблем и международных отношений РАН .Серия: научные доклады – Москва, 2012.

ЭКСПОРТ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ БЕЛАРУСИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Величие и значимость государства в XXI веке определяется не столько размерами его территории и наличием сырьевых запасов, а прежде всего уровнем развития и мировой конкурентоспособностью его экономики, важнейшим показателем которой является производство высокотехнологичной, наукоемкой продукции, включая производство знаний и экспорт образовательных услуг.

Экспорты ЮНЕСКО называют оказание образовательных услуг иностранных граждан одним из наиболее прибыльных видов экспорта в XXI в. По их расчетам к 2025 г. общее количество студентов в мире увеличивается с 97 до 260 млн. человек. Только прямой экономический эффект от учебы одного иностранного студента (оплата обучения и расходы на проживание) для принимающей стороны оцениваются в диапазоне от 15-20 до 50-60 тыс. долларов США [1]. Сегодня контингент иностранных граждан, обучающихся в ВУЗах Беларуси оставляет 12136 человек из 88 стран мира, в том числе Туркменистан – 5889 человек (48,5%), Китай – 2068 человек (27%), России – 1011 человек (8,3%) и др. страны – 3168 человек (26%). За период с 1995 по 2012 г. численность обучающихся иностранных граждан увеличилась в стране почти в 1,9 раза и составила 2,8% от общей численности студентов. Это очень низкий показатель по сравнению с ведущими зарубежными державами. Например, в США сегодня обучается свыше 500 тыс. студентов из других стран. Поэтому развитие экспорта образования, прежде всего, высшего – одна из важнейших задач государственной образовательной политики Беларуси. Самое большое препятствие на пути ее решения – недостаточная конкурентоспособность нашей системы образования. Как сделать образование Беларуси более привлекательным для иностранных студентов, как нашей системе образования выиграть конкуренцию с образовательными системами России и Казахстана в условиях Единого экономического пространства, что должно предпринимать государство? Ответы на эти и другие вопросы беспокоят сегодня как общественность, так и государственные структуры и научные коллективы.

Мы исходим из того, что конкурентоспособность объекта определяется не просто его местом в шкале сопоставлений с другими подобными объектами и изменением этого места со временем, а конкурентоспособность – это совокупность качественных и количественных характеристик системы образования, оценка которых отличается от аналогичных характеристик другой системы образования и позволяет получить лучшие по сравнению с ней результаты деятельности.

Современный процесс модернизации национальной системы образования Российской Федерации осуществляется с учетом тенденций мирового развития. Россия участвует в формировании общеевропейского пространства образования, развивает образовательное сотрудничество с ЕС, двухстороннее сотрудничество в области образования с развитыми странами, новыми индустриальными государствами и партнерами по интеграционным объединениям. В настоящее время Россия заключила свыше 100 межправительственных, десятки межведомственных соглашений в области образования со странами дальнего и ближнего зарубежья. Предполагается, что в связи с образованием Единого образовательного пространства количество желающих из Казахстана и Беларуси учиться в российских ВУЗах увеличивается. На это направлена и Концепция экспорта образовательных услуг Российской Федерации на период 2011-2020 гг.

Казахстан, как Россия и Беларусь, унаследовал от Советского Союза хорошую систему образования. После распада СССР страна стала строить свою собственную систему образования. Более системный характер реформа образования приобрела с 1997 г., когда была принята долгосрочная стратегия развития страны «Казахстан – 2030». В дальнейшем были приняты

важнейшие законодательные и нормативно правовые документы, определяющие стратегию развития системы образования республики [2].

Казахстан в настоящее время является участником всех основных международных документов в области образования. Структура образования в отличие от России и Беларуси приведена в соответствии с Международной стандартной классификацией образования. Создаются условия для введения 12-летней модели обучения (в Беларуси – 11 лет). Реструктурировано техническое и профессиональное образование. Введена трехуровневая подготовка специалистов: бакалавр – магистр-доктор PhD. (В Беларуси двухуровневая (бакалавр- магистр). Утвержден новый Классификатор специальностей высшего и послевузовского образования, содержащий укрупненные группы специальностей, соответствующий международным требованиям. Создана Национальная система оценки качества образования, включающая в себя элементы независимого внешнего оценивания, сеть специализированных школ для одаренных детей с обучением на трех языках. Казахские школьники принимают участие в международных сопоставительных исследованиях TIMSS, PISA и др. Расширена академическая свобода ВУЗов. В г. Астане создан престижный университет мирового уровня «Назарбаев Университет». В ВУЗах введена кредитная технология обучения, которая признается за рубежом. За последние годы значительно возросло количество обменных программ, в которых участвуют казахстанские студенты и преподаватели. Особое место в Казахстане занимает программа «Большак», которая позволяет наиболее талантливой и способной молодежи получать образование в лучших университетах мира.

Таким образом, система образования Казахстана значительно отличается как по структуре, так и по содержанию от системы образования Беларуси. Оно в основном ориентирована на присоединение к Болонскому процессу.

В отличие от Казахстана Беларусь не отказалась от накопленных десятилетиями лучших традиций советской школы, о чем свидетельствует достаточно высокая позиция Республики Беларусь в рейтинге стран по Индексу развития человеческого потенциала: во многом благодаря развитию образовательного потенциала в 2012 г. Беларусь вышла на 50 место среди 187 стран мира.

В республике обеспечен массовый охват детей дошкольным образованием, в стране бесплатное всеобщее среднее образование, доступное и бесплатное профессионально-техническое образование, проводится массовая подготовка специалистов со средним специальным и высшим образованием. В настоящее время в почти 10 тыс. учреждений образования обучается более 2 млн. детей, учащихся и студентов. Учебный процесс в учреждениях образования обеспечивают около 445 тыс. работников. Идет активный процесс реформирования образовательной системы государства: обновляются образовательные стандарты, учебные планы и учебные программы, усиливается интеграция профессионально-технического образования со средним специальным, а среднего специального с высшим образованием. В стране сложилось высшее образование университетского типа, законодательно закреплена двухступенчатая система высшего образования, заключено 77 между народных договоров и около 2 тыс. межвузовских. Осуществляется наполнение и систематическое обновление специального раздела сайта для иностранных граждан. Ежегодно экспозиции ВУЗов представляются на крупнейших Национальных выставках Беларуси за рубежом. В тоже время, несмотря на достигнутые успехи, для значительного повышения экспорта образовательных услуг, система образования Беларуси нуждается в дальнейшем совершенствовании и развитии. Необходимость обновления определяется тем, то на планете идет активный процесс формирования постиндустриального мира и принципиально новой экономики, которую чаще всего называют инновационной. В новой экономике знания и непрерывное обучение стали основным компонентом успеха. Появилось новое понимание развития, которое связывается именно с развитием человеческого потенциала, в процессе которого человек должен стать и главным его фактором, и его непосредственным участником. Поэтому Беларуси нужна новая парадигма образования: необходим переход от парадигмы обучения к парадигме учения. В парадигме обучения учебные заведения ставят своей целью передачу знаний от учителей, преподавателей к учащимся, студентам. Цель парадигмы учения не усвоение готовых знаний, а

развитие способностей, дающих возможность самостоятельно добывать знания, творчески их перерабатывать, создавать новое и внедрять его в практику.

В сфере инновационного образования, как нам видится, таятся колоссальные возможности не только заработать средства для собственных нужд системы образования, но и страны в целом. По-видимому, «лавыры» достанутся тем странам, которые первыми начнут готовить специалистов такого качества.

Возможны два варианта предоставления образовательных услуг Республикой Беларусь: инерционный и инновационный. При первом варианте система мер необходимых для развития экспорта образовательных услуг может включать:

- открытие филиалов, подготовительных отделений, представительств, центров учебных заведений на рынках Юго-Восточной Азии (Вьетнам, Бангладеш, Китай, Индия, Индонезия), Юго-Западной Азии (Иран, Израиль), Центральной Азии (Кыргызстан, Туркменистан), а также России и Казахстана;

- увеличение количества ВУЗов и специальностей с обучением на английском языке в учреждениях высшего образования;

- дальнейшее внедрение в практику работы ВУЗов дистанционного обучения для иностранных граждан;

- участие в международных образовательных вставках и т.д., т.е. то, что делается сейчас Беларусью.

При таком подходе успехи в области предоставления образовательных услуг Беларусью другим странам (включая Россию и Казахстан) будут весьма скромными. Ежегодный рост экспорта за счет увеличения количества граждан может составить 1600-1800 человек, в том числе из России – 100-150 человек, Казахстана – 50-70 человек. В структуре экспорта образовательных услуг по-прежнему будут доминировать страны СНГ, Центральной Азии, Юго-Восточной и Юго-Западной Азии.

При инновационном подходе к развитию системы образования Беларуси экспорт образовательных услуг в республике можно увеличить в 10 и более раз с ежегодным доходом свыше 2 млрд. долларов США. Для этого необходимо:

- разработать и реализовать новую парадигму развития образования страны для формирования инновационной экономики XXI в., предусмотрев в ней наряду с множеством других инновационных элементов, как импорт образования (иностранные программы, дипломы в Беларуси, приглашение иностранных преподавателей, выезд студентов для обучения в другие страны и т.д.), так и экспорт образования (приезд в Беларусь иностранных студентов и слушателей, проведение программ страны за границей, включая филиальную сеть; преподавание профессоров в иностранных университетах и др.);

- сделать сопоставимыми большинство программ, дающих академическую степень, с зарубежными аналогами и в первую очередь с Казахстаном;

- отказаться от требований хорошего знания русского языка, начав более активно формировать систему образования на английском языке, прежде всего на уровне магистратуры. Даже такие страны как Франция и Испания, которые очень берегут национальные и языковые традиции, расширяют программы на английском языке для привлечения иностранных слушателей;

- адаптировать систему признания документов об образовании Республики Беларусь в зарубежных странах на двухсторонней и многосторонней основе;

- изменить нормативные требования, не позволяющие зачислить студента на годовое или семестровое обучение. Сейчас во многих странах мира (США и др.) очень популярна идея обучения в течение семестра или года в другом ВУЗе. Предполагается, что к 2025 г. так будет учиться до 50% студентов мира;

- снять все барьеры как для иностранных преподавателей, так и для студентов при въезде в страну;

- создавать и развивать за рубежом филиалы и структурные подразделения белорусских образовательных учреждений, совместных учебных заведений, осуществляющих обучение по белорусским документам об образовании;

развивать так называемое транснациональное или трансграничное образование;
создавать благоприятные социальные, экономические, бытовые условия для иностранных граждан в период обучения в Беларуси;

участвовать в международных рейтингах;

формировать сеть научно-образовательных центров мирового уровня, интегрирующих лучшие научные разработки и образовательные программы.

Важным направлением деятельности по содействию экспорту образовательных услуг Республики Беларусь является доведение до широких кругов российской, казахстанской и мировой общественности полной и достоверной информации об инновационной образовательной системе Беларуси.

Литература

1 Галушкина М., Экспорт образования // Экспорт / - 2004/ - с/28-29/

2 Законодательство об образовании в Республике Казахстан. – Алматы: Юрист, 2010. – 224 с.

Цилибина В.М.

к.т.н., Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

СРАВНИТЕЛЬНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ЭНЕРГОЕМКОСТИ ВВП СТРАН ЕЭП КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИХ ЭКОНОМИК

Конкурентоспособность национальной экономики любой страны мирового сообщества неразрывно связана с энергоэффективностью. Эффективность использования топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) является одним из важнейших условий удовлетворения постоянного роста потребностей в топливе, тепловой и электрической энергии; обеспечения энергетической безопасности; улучшения экологической обстановки; повышения уровня конкурентоспособности производимой продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Эффективное использование ТЭР позволяет снизить валютные затраты государства на закупку энергоносителей; уменьшить зависимость энергоснабжения страны от внешних поставщиков энергоносителей; снижать негативное влияние энергетического сектора на окружающую среду.

В мировой практике в качестве одного из показателей эффективности использования топливно-энергетических ресурсов используется показатель энергоемкость валового внутреннего продукта (ВВП). При этом, чем ниже показатель энергоемкости, тем выше энергоэффективность экономики. В этой связи под энергоэффективностью зачастую понимают величину, обратную энергоемкости. Однако понятие энергоэффективности гораздо шире и включает в себя наряду с энергоемкостью ВВП ряд других показателей, в том числе: электро- и теплоснабжение ВВП, топливоснабжение ВВП, а также удельные показатели: энерго- и электропотребление на душу населения, выбросы вредных веществ от сжигания и переработки топливно-энергетических ресурсов на единицу площади и на душу населения, и др.

Энергоемкость ВВП в мировой практике определяется как отношение валового объема используемых первичных ТЭР к объему ВВП, и показывает, сколько первичных топливно-энергетических ресурсов использовано при производстве единицы валового внутреннего продукта за определенный период времени. Проблема снижения энергоемкости ВВП чрезвычайно актуальна как для стран, в достаточной мере обеспеченных ТЭР (какими являются Казахстан и Россия), так и для стран-импортеров (таких как Беларусь).

Единицей измерения энергоемкости ВВП в мировой практике принято считать «тонну нефтяного эквивалента на 1000 долларов США» (сокращенно – т н.э./1000 долл. США), или, что то же самое, «килограмм нефтяного эквивалента на доллар США» (сокращенно – кг н.э./долл. США).

При этом все виды ТЭР приводятся к условной единице измерения, в качестве которой в мировой практике принят тонна нефтяного эквивалента – т н.э. (или килограмм нефтяного эквивалента – кг н.э.); странах СНГ чаще используется единица измерения тонна условного топлива – т у.т. (или килограмм условного топлива – кг у.т.).

ВВП представляется в национальной валюте, а при межстрановых сопоставлениях ВВП переводят в доллары США как по паритету покупательной способности (ППС), так и по валютному курсу.

Пересчет ВВП разных стран в доллары по ППС, позволяет устранить влияние диспаритета цен и измерить объемы национального продукта в возможно единой системе цен. В то же время перевод ВВП в доллары для каждого момента времени (каждого года) не дает картины его реальной динамики в силу инфляции самого доллара. Поэтому с целью устранения влияния инфляционных процессов пересчет в доллары проводится в ценах так называемого "базового года", например в ценах 2000 г. или 2005 г.

Межстрановые сопоставления энергоёмкости ВВП проводят различные международные организации, в том числе Международное энергетическое агентство (МЭА). Следует заметить, что статистические данные, касающиеся межстрановых сопоставлений, обычно публикуются со значительным отставанием. Так последние итоги расчетов, которые были официально опубликованы МЭА в конце 2012 г., отражали сведения за 2010 г.

Анализ динамики показателя энергоёмкости ВВП Беларуси, Казахстана и России показывает, что в целом за период 1990-2010 гг. наблюдается общая тенденция к снижению (для сравнения на рисунке 1 приведены данные по странам ЕС, при этом ВВП выражен в долларах США по ППС в ценах 2005 года).

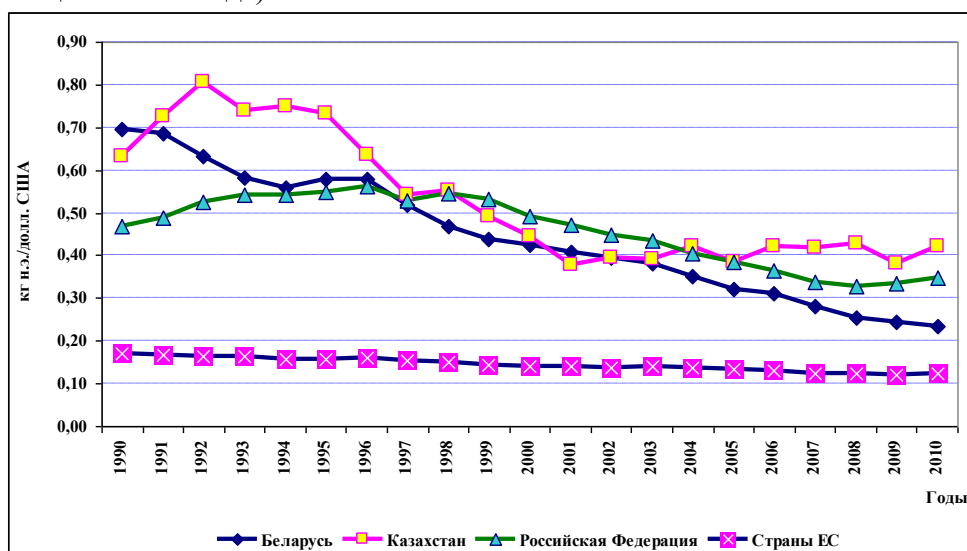


Рисунок 1. – Динамика показателя энергоёмкости ВВП Беларуси, Казахстана и России и стран ЕС за период 1990-2010 гг.

Источник: по данным МЭА.

Энергоёмкость ВВП Беларуси снизилась с 0,695 кг н.э./долл. США в 1990 г. до 0,234 кг н.э./долл. США в 2010 г., т.е. почти в 3 раза. В Казахстане энергоёмкость ВВП за этот период снизилась в 1,51 раза – с 0,634 до 0,421 кг н.э./долл. США, а в России энергоёмкость ВВП снизилась в 1,35 раза – с 0,470 до 0,349 кг н.э./долл. США. В странах ЕС энергоёмкость ВВП снизилась в 1,37 раз. Для сравнения – энергоёмкость ВВП Финляндии (страны со схожими климатическими условиями с Беларусью) снизилась в 1,14 раза с 0,246 до 0,215 кг н.э. Снижение энергоёмкости ВВП в упомянутых странах достигалось по разным сценариям. Так в Беларуси – как за счет роста ВВП с 1990 по 2010 гг. в 1,81 раза (в долларовом исчислении по ППС в ценах 2005 г.), так и за счет снижения потребления ТЭР за этот период в 1,67 раза. В Казахстане ВВП увеличился в 1,53 раза при незначительном увеличении потребления ТЭР, и энергоёмкость снизилась в полтора раза. В России снижение энергоёмкости сопровождалось незначительным ростом ВВП в 1,07 раза при сокращении потребления ТЭР в 1,28 раза.

Несмотря на тенденцию к снижению, энергоёмкость ВВП стран Беларуси, Казахстана и России все еще остается существенно более высокой, чем в экономически высокоразвитых странах (рисунок 2).

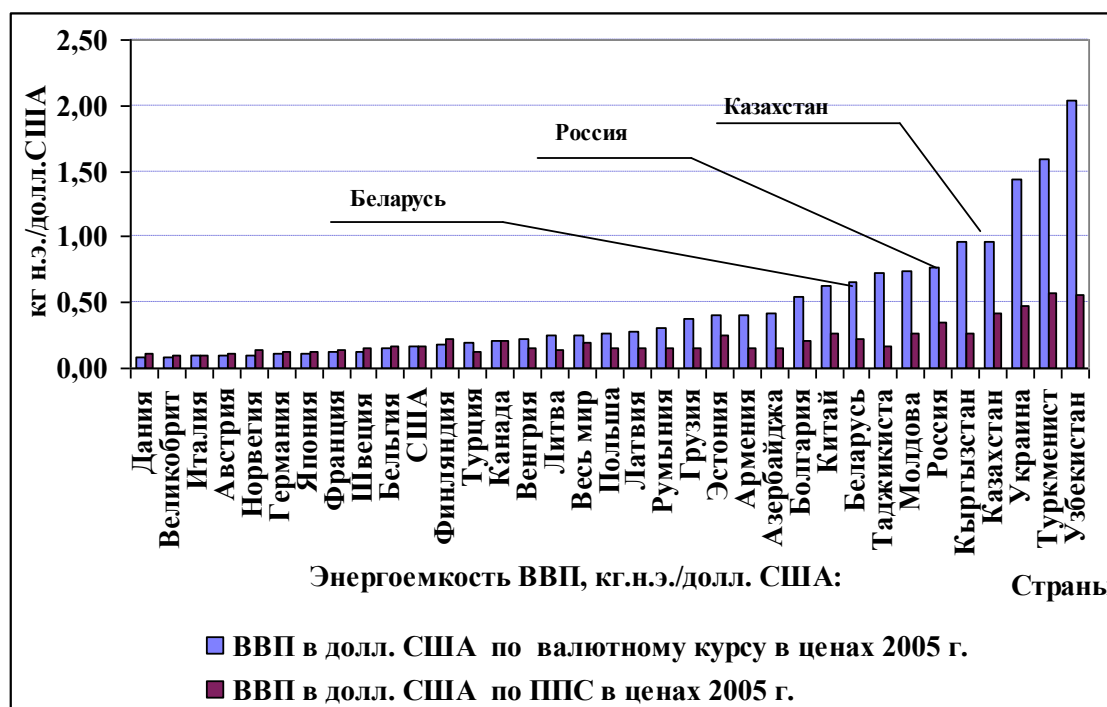


Рисунок 2. – Энергоемкость ВВП некоторых стран мира в 2010 г.

Источник: по данным МЭА.

Энергоемкость ВВП Казахстана в 1,5 раза выше энергоемкости ВВП Беларуси и в 1,3 раза выше энергоемкости ВВП России, если ВВП представлен в долларах США по валютному курсу. При расчете ВВП по ППС энергоемкость ВВП Казахстана в 1,8 раза выше энергоемкости ВВП Беларуси и в 1,2 раза выше энергоемкости ВВП России.

Среди параметров, влияющих на величину энергоемкости ВВП, наиболее значимыми являются следующие: объем, структура производства, распределения и потребления ТЭР; структура ВВП – соотношение доли товаров и услуг; темпы его роста по отношению темпов роста ТЭР; цены на импортируемые энергоносители, особенно для стран с ограниченными запасами топливно-энергетических ресурсов; начальные стартовые условия развития экономик различных стран; степень "рыночности" стран; степень развитости инфраструктуры; эффективность социально-экономической и экологической политики государства в энергосбережении; доля теневой экономики; технологическая база; географическое положение, площадь государства, его природно-климатические условия; рост численности населения др.

Как показывают исследования, безусловные лидеры по эффективности использования ТЭР на сегодняшний день – Япония, Дания, Норвегия, Канада, США, Великобритания, Австрия, Германия, Финляндия, сократившие примерно в два раза энергоемкость своей экономики, обеспечили рост ВВП на душу населения более чем в 1,5-2 раза. При этом ВВП на душу населения в этих странах в 3-5 раз превышает ВВП на душу населения стран ЕЭП. За 40 лет с 1971 по 2010 гг. общемировой ВВП вырос в 3,62 раза, в то время как потребление ТЭР увеличилось в 2,31 раза, и энергоемкость ВВП снизилась в 1,6 раз.

Адекватным показателем энергоэффективности развития экономики государства является также показатель электроемкости ВВП, который определяется как отношение объема потребляемой электроэнергии к ВВП. Сравнение этого показателя стран ЕЭП с рядом других стран свидетельствует о том, что Беларусь, Казахстан и Россия относятся к группе государств с низкими показателями эффективности использования электроэнергии (рисунок 3).

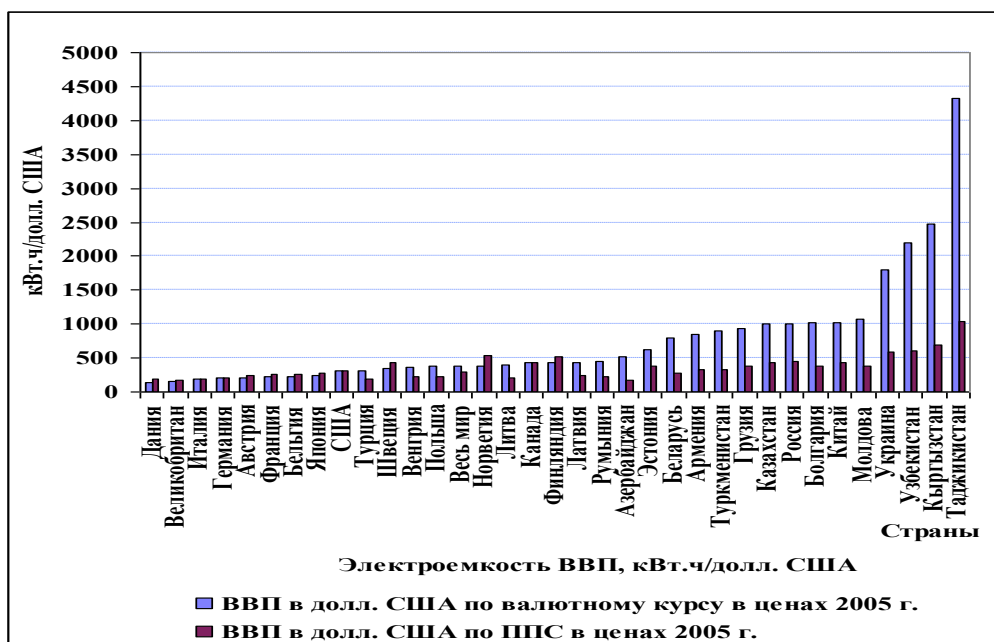


Рисунок 3. – Электроемкость ВВП некоторых стран мира в 2010 г.

Источник: по данным МЭА.

В то же время потребление электроэнергии на душу населения в экономически высокоразвитых странах значительно выше, чем в Беларуси, Казахстане и России (рисунок 4).

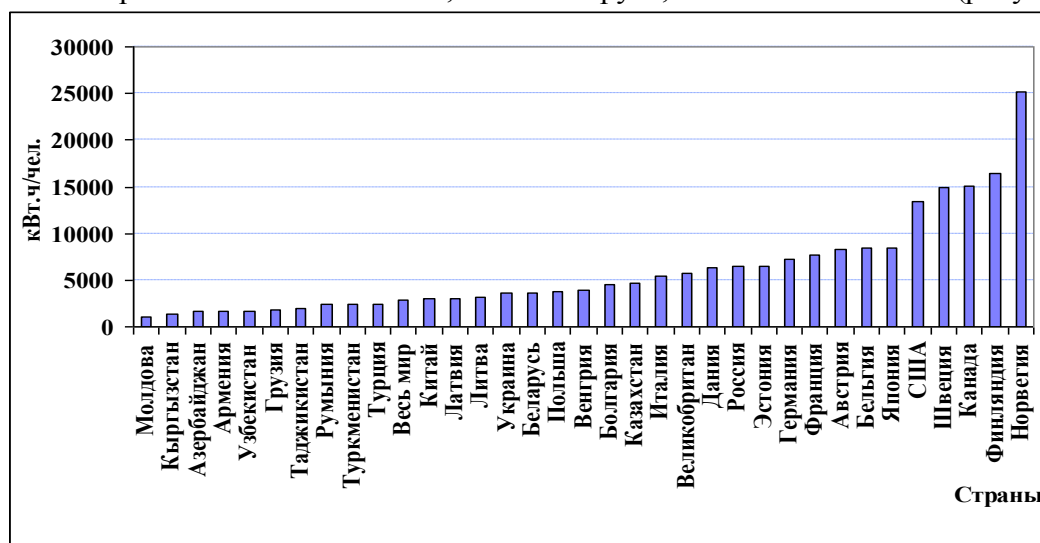


Рисунок 4. – Потребление электроэнергии в некоторых стран мира в 2010 г.

Источник: по данным МЭА.

Таким образом целью государственной политики в области энергосбережения и энергоэффективности в странах ЕЭП должно являться не только снижение объемов потребления топливно-энергетических ресурсов как таковое, а повышение эффективности его использования и наращивание объемов валового внутреннего продукта.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАЗРЕЗЕ ОСНОВНЫХ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ

Анализ динамики структуры распределения объемов внешней торговли товарами по видам экономической деятельности (по основному виду деятельности экспортера либо импортера) за 2010-2012 гг., проведенный на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь, показал, что в исследуемом периоде основную долю, как в экспорте, так и в импорте, занимали «обрабатывающая промышленность» и «торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования», доля которых в совокупности составляла свыше 87% в экспорте и свыше 73% в импорте.

Экспортные операции обрабатывающей промышленности были обеспечены, прежде всего, за счет таких видов деятельности, как производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака (доля в структуре экспорта обрабатывающей промышленности составляла 19,3% в 2010 году и 17,6% в 2012 году); производство машин и оборудования (14,0% и 17,6% по годам соответственно); производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов (3,6% и 10,8%), металлургическое производство и производство готовых металлических изделий (11,8% и 10,3%), химическое производство (13,4% и 9,9%); производство транспортных средств и оборудования (10,5% и 8,7%). Вместе с тем, наибольшими темпами роста характеризуются следующие виды: производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов (рост в 2012 году в 4,4 раза по отношению к 2010 году), производство машин и оборудования (в 1,9 раза), производство прочих неметаллических минеральных продуктов (в 1,6 раза), производство резиновых и пластмассовых изделий (в 1,44 раза), производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (в 1,42 раза).

Импортные операции обрабатывающей промышленности в большей степени осуществлялись по таким видам деятельности, как производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов (27,4% в структуре импорта обрабатывающей промышленности в 2012 году и 34,7% в 2011 году), производство машин и оборудования (10,2% и 10,7% по годам соответственно), производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака (10,5% и 10,2%), химическое производство (9,8% и 8,6%). Наибольшее увеличение импорта произошло по следующим видам экономической деятельности: производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов (рост в 2012 году в 1,8 раза по отношению к 2010 году), производство машин и оборудования (в 1,5 раза), обработка древесины и производство изделий из дерева (в 1,48 раза), производство резиновых и пластмассовых изделий (в 1,44 раза), производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака (в 1,41 раза).

В результате экспортно-импортных операций наихудшее внешнеторговое сальдо сформировалось в 2010 году и составило минус 9,6 млрд. долларов, при этом наибольшее абсолютное значение отрицательного сальдо сложилось по таким видам деятельности, как: транспорт и связь (минус 4,5 млрд. долларов); торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования (минус 3,5 млрд. долларов); производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов (минус 3,4 млрд. долларов), в совокупности полностью формирующие годовой дефицит торгового баланса страны.

В 2011 году такими видами экономической деятельности, полностью обусловившими получение отрицательного сальдо в целом по республике в размере около минус 5,5 млрд. долларов, отмечены следующие: транспорт и связь (около минус 5,9 млрд. долларов) (в том числе основные товарные позиции, проходящие по данному виду деятельности: газ природный сжиженный, аппараты телефонные для сотовых сетей, тракторы, прицепы и полуприцепы, трубы и трубки прочие для нефте- и газопроводов и пр.), производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов (минус 4,5 млрд. долларов) (нефть сырая, машины и оборудование промышленное, краны, клапаны вентили для трубопроводов, катализаторы и пр.); операции с недвижимым

имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям (минус 0,6 млрд. долларов) (электроэнергия, вагоны, изделия из черных металлов для железнодорожных или трамвайных путей, нефтепродукты и пр.). Наилучшее внешнеторговое сальдо было получено по следующим видам: производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака (1,4 млрд. долларов в 2010 году и 1,2 млрд. долларов в 2011 году) (молоко и молочные продукты, мясо и мясная продукция, готовая или консервированная рыба, казеин и пр.); производство машин и оборудования (1,6 и 0,9 млрд. долларов) (тракторы, машины и механизмы для с/х работ, холодильники и морозильники, печи отопительно-варочные, лифты и пр.); химическое производство (0,6 и 0,8 млрд. долларов) (нефтепродукты, соединения гетероциклические, удобрения азотные и смешанные, материалы смазочные и пр.); производство транспортных средств и оборудования (0,4 и 0,8 млрд. долларов) (моторные транспортные средства, тракторы, двигатели внутреннего сгорания и пр.). Позитивная тенденция сложилась по видам «торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования» и «горнодобывающая промышленность»: в 2011 году сальдо сформировалось положительное в размере 2,2 и 0,9 млрд. долларов по видам соответственно, что обусловлено значительным превышением темпов роста экспорта над темпами роста импорта по сравнению с предыдущим годом.

За последние три года наилучшее сальдо внешнеторгового оборота наблюдалось в 2012 году, абсолютное значение которого составило минус 0,4 млрд. долларов. Вместе с тем положительное сальдо внешней торговли сложилось, прежде всего, за счет таких видов экономической деятельности, как «производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака», «торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования», «производство машин и оборудования», «горнодобывающая промышленность», «торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования», в совокупности сформировавшие профицит в размере свыше 7,2 млрд. долларов. Ухудшило ситуацию отрицательное сальдо, сложившееся по виду «производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов» в размере около 4,9 млрд. долларов и по виду «транспорт и связь» в размере около 4,2 млрд. долларов.

Оценка эффективности внешней торговли Республики Беларусь по основным видам экономической деятельности с позиции внешней открытости каждого вида, в том числе с позиции уровня экспортоориентированности данного вида деятельности, рассчитываемого, как отношение стоимостного объема экспорта к объему валовой добавленной стоимости определенного вида, и уровня его импортозависимости, рассчитываемого, как отношение стоимостного объема импорта к объему валовой добавленной стоимости этого вида, показала следующее.

Самый высокий уровень внешней открытости наблюдался в производстве кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов, что обусловлено также самым высоким уровнем импортозависимости: на создание 1 рубля валовой добавленной стоимости по данному виду экономической деятельности требовалось 7 рублей затрат на импорт.

Следующими в рейтинге по степени открытости являются (по мере уменьшения): производство резиновых и пластмассовых изделий; производство транспортных средств и оборудования; торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования; горнодобывающая промышленность; металлургическое производство и производство готовых металлических изделий; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования. Внешняя открытость данных видов обеспечена, как достаточно высоким уровнем их экспортоориентированности, так и высоким, но в меньшей степени, уровнем их импортозависимости.

Относительно невысоким уровнем внешней открытости характеризуются следующие виды экономической деятельности: производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака; производство машин и оборудования и текстильное и швейное производство, что обусловлено, в большей степени, уровнем их экспортоориентированности.

Самым низким уровнем внешней открытости характеризуются такие виды экономической деятельности, как: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; финансовая деятельность; строительство.

Вместе с тем, для количественной оценки эффективности внешней торговли по основным видам экономической деятельности целесообразно определить именно показатель превышения уровня экспортоориентированности над уровнем импортозависимости по каждому из видов. Результаты расчетов позволяют сделать вывод о том, что наиболее эффективной по указанному критерию является внешняя торговля по таким видам экономической деятельности, как: производство транспортных средств и оборудования; производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака; производство машин и оборудования; текстильное и швейное производство. Также осуществление внешнеторговой деятельности эффективно, но уже в меньшей степени, в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий; в обработке древесины и производстве изделий из дерева; в химическом производстве; в производстве резиновых и пластмассовых изделий.

Таким образом, результаты проведенного анализа внешней торговли Республики Беларусь в разрезе основных видов экономической деятельности показали, что наиболее экспортоориентированными являются: производство транспортных средств и оборудования; металлургическое производство и производство готовых металлических изделий; производство резиновых и пластмассовых изделий; торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования; горнодобывающая промышленность; производство машин и оборудования. Вместе с тем, учитывая уровень импортозависимости видов деятельности, сферами приоритетного инвестирования целесообразно определить производство транспортных средств и оборудования; производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака; производство машин и оборудования; текстильное и швейное производство.

Аксючич А.В.

н.с., Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

РЫНОК НЕФТЕПРОДУКТОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Сегодня мировой рынок нефти и нефтепродуктов является одним из ключевых рынков мирового хозяйства. Повсеместное использование нефти и нефтепродуктов стало объективной реальностью мировой экономики.

Нефтепродукты - это продукты, полученные в результате переработки нефти. Их получают в результате перегонки (фракционирования) и очистки (ректификации) нефти. Рынок нефтепродуктов можно условно разделить на две группы - рынок светлых нефтепродуктов и рынок темных нефтепродуктов. Светлые нефтепродукты (бензин, дизельное топливо, керосин) и темные нефтепродукты (мазут, гудрон) составляют основной ассортимент рынка, а цены на нефтепродукты определяют экономическую и социальную политику практически всех развитых стран мира [1].

Мировой рынок нефтепродуктов, по сути, торговая площадка, на которой формируются начальные оптовые цены для компаний-трейдеров, поставляющих нефтепродукты на национальные рынки разных стран.

Трейдеры устанавливают на нефтепродукты цены, существенно влияющие на уровень жизни людей, и от них зачастую напрямую зависит деятельность многих компаний, так или иначе связанных с топливом и продуктами переработки мазута.

Вместе с тем рынок нефтепродуктов находится в прямой зависимости от мирового рынка нефти. Прогнозы рынка нефтепродуктов зависят от мировых цен на нефть, но перспектива и динамика изменения цен на светлые нефтепродукты в каждой конкретной стране существенно зависят от ценовой политики трейдеров и экономической политики государства.

Основными производителями нефтепродуктов в мире являются: США (около 24% от общего объема нефтепереработки в мире), Япония (6%), Китай (5,2%) и Россия (4,8%). Мировой объем производимых ежегодно нефтепродуктов достигает 3,4 млрд тонн [1].

На мировом рынке нефтепродуктов выделяется 14 стран - ключевых игроков, на которые в 2011 году приходилось более 50% мирового экспорта и мирового импорта нефтепродуктов.

В 2011 году мировой экспорт нефтепродуктов составил 859 млрд долл. США.

На первое место в мире по экспорту нефтепродуктов с начала XXI века вышла Россия. В 2011 году она обеспечила около 11% мирового экспорта на сумму 91,5 млрд долл. США.

Вслед за Россией крупнейшими экспортёрами нефтепродуктов являются: США, Сингапур, Нидерланды, Индия, Корея, Бельгия, Соединенное Королевство, Венесуэла и Италия. Доля белорусского экспорта в мировой торговле нефтепродуктами занимает лишь около 0,15%.

Интересным представляется тот факт, что такие страны, как США, Нидерланды, Сингапур и Китай являются одновременно экспортёрами и импортёрами сырья: они импортируют продукты первичной переработки нефти и затем производят их более глубокую обработку, продукты которой поставляют на экспорт.

Так же и Беларусь, основной объём нефти импортирует из России, а затем данная нефть подлежит переработке и превращению в нефтепродукты, которые в последующем используются внутри страны, а также идут на экспорт.

Отношения белорусских нефтепереработчиков с российскими поставщиками энергетического сырья сегодня выстраиваются в соответствии с договорной базой Единого экономического пространства. Беларусь, Казахстан и Россия 9 декабря 2010 года подписали соглашение о сотрудничестве в рамках ЕЭП, в декабре 2010 года этот документ был ратифицирован белорусской стороной. Это соглашение позволило Беларуси беспошлинно получать российскую нефть и нефтепродукты. При этом Беларусь обязалась перечислять в российский бюджет 100% экспортных пошлин на нефтепродукты из российского сырья, которые поставляются за пределы Таможенного союза. Пошлины от экспорта нефтепродуктов, произведенных из белорусской нефти или нефти из третьих стран, остаются в белорусском бюджете. Формирование соответствующей договорной базы стало стабилизирующим фактором в вопросах поставки в Беларусь нефтяного сырья.

Экспорт нефтепродуктов является одной из основных статей валютных поступлений в республиканский бюджет. Однако новые условия поставки углеводородного сырья и ужесточение требований к качеству товара требуют выверенных подходов в повышении конкурентоспособности и обеспечении рентабельности производства.

В последние годы все больший акцент делается на проведение модернизации нефтеперерабатывающих предприятий. Итогом реализации программ развития белорусских НПЗ в период с 2011 по 2015 год должны стать рост объёмов переработки нефти на каждом из предприятий («Нафтане» и Мозырском НПЗ) и увеличение глубины переработки углеводородного сырья до уровня 90—92%, тем самым, улучшив качество товарной продукции и увеличив объём производимых светлых нефтепродуктов.

Очередной этап развития нефтеперерабатывающего комплекса Беларуси с введением в действие новых технологических установок планируется завершить уже в текущем году. В частности, на «Нафтане» планируется введение в эксплуатацию вакуумного блока установки висбрекинга, на Мозырском НПЗ — установки вакуумной дистилляции мазута, а также установки низкотемпературной изомеризации на обоих предприятиях [2]. Таким образом, будет сделан ещё один шаг на пути повышения качества, эффективности переработки углеводородного сырья и расширения ассортимента ряда товарной продукции.

Конечным результатом осуществления данных процессов должно стать укрепление позиций белорусских нефтепереработчиков на традиционных и выход на новые рынки сбыта. Поиск новых рынков сегодня представляется особенно актуальным с учетом снижения уровня потребностей в них на рынке ЕС при существующем здесь профиците предложения над спросом, а также наращивание производственных мощностей нефтехимического комплекса и увеличения спроса на темные нефтепродукты в Азии и на Ближнем Востоке. К другим факторам, способным повлиять на объёмы реализации белорусских нефтепродуктов на экспорт и географию поставок, можно отнести последствия так называемой сланцевой революции в США для европейского рынка нефти и нефтепродуктов — одного из основных рынков сбыта для белорусских нефтепереработчиков, а также изменение ситуации на рынке близлежащих стран.

По итогам 2012 г. на нефтепродукты пришлось 31,5% всего объема белорусского экспорта. Сюда вошли, кроме традиционных бензина, дизельного топлива и мазута, все растворители, разбавители и биотопливо.

В 2012 году экспорт нефтепродуктов из Беларуси увеличился на 14,1% по сравнению с предыдущим годом до 14,5 млрд долл. США, а физический объем экспорта вырос на 10,9%, до 17,5 млн тонн, при этом средняя цена на белорусские нефтепродукты выросла за год на 2,9%.

Экспорт нефтепродуктов в страны СНГ в прошлом году по сравнению с 2011 годом увеличился на 45,7% и составил около 4,9 млн т. При этом в стоимостном выражении экспорт увеличился на 49%. Из стран СНГ основным покупателем белорусских нефтепродуктов стала Украина. За 2012 год в Украину Беларусь экспортировала 4,4 млн тонн на сумму 4,3 млрд долларов США. Доля Украины в общем экспорте нефтепродуктов Беларуси составляет 29%.

Топливный рынок Украины для белорусских производителей — самый ликвидный. Цена белорусского топлива при его реализации в Украину на 60—70 долларов выше, чем при поставках в Прибалтику.

В 2012 г. в общем объеме продаж на украинском рынке дизтоплива белорусы заняли долю в размере 50%, а на рынке бензина — соответственно 35%. Безусловным конкурентным преимуществом белорусских товаров является их высокое качество. По мнению украинского эксперта, это закономерный результат проводимой на протяжении многих лет модернизации нефтеперерабатывающей промышленности Беларуси. Для сравнения, в Украине за последние 11 лет направлена сумма финансовых средств на эти цели в несколько десятков раз меньше [3].

Вместе с тем, успеху Беларуси во многом способствовало не только высокое качество продукта и доступные цены, но и уход с рынка местного игрока, а именно - остановка производства на Лисичанском НПЗ. Благодаря этому Беларусь смогла восполнить не достающий на украинском рынке 1 млн т. светлых нефтепродуктов.

Большой объем экспортных поставок нефтепродуктов (около 70%) приходится на страны вне СНГ. За 2012 год в страны вне СНГ было поставлено нефтепродуктов на сумму 9,9 млрд долл. США. В физическом выражении экспорт увеличился на 1,5% до 12,6 млн т. Экспорт белорусских нефтепродуктов в прошлом году в основном осуществлялся в Нидерланды (39% от общего экспорта нефтепродуктов), в Латвию (12,4%), Италию (3,7%).

Таблица 1. - Экспорт нефтепродуктов Республики Беларусь.

Наименование страны	2011 г.	2012 г.	Темп роста, %
	стоимость, млн долл. США	стоимость, млн долл. США	
Всего по РБ	12 732,8	14 533,7	114,1
Страны СНГ	3 112,3	4 637,9	149,0
Украина	2 814,7	4 247,1	150,9
Россия	52,9	242,0	457,6
Молдова, Республика	118,4	129,5	109,4
Кыргызстан	121,2	0	0
Страны вне СНГ	9 620,6	9 895,8	102,9
Нидерланды	5 448,6	5 700,9	104,6
Латвия	1 639,3	1 769,1	107,9
Италия	374,0	537,8	143,8
Соединенное Королевство	376,9	396,1	105,1
Литва	246,8	372,6	150,9
Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь			

По данным специалистов, росту валютной выручки от реализации нефтепродуктов в 2012 году способствовали увеличение физических объемов экспорта, а также рост цен на белорусское

топливо. Так, если экспортная цена белорусских нефтепродуктов в 2012 году составила в среднем 832,6 доллара за тонну, то в 2011 году она равнялась 808,8 долларам за тонну.

В 2012 году Беларусь уплатила в российский бюджет 3,85 миллиарда долларов экспортных пошлин на нефтепродукты, а в 2011 году - 3,07 миллиарда долларов [4].

Согласно данным Национального статистического комитета, в 2012 году Беларусь импортировала 8,5 млн тонн нефтепродуктов на сумму 5,0 млрд долл. США. Импорт нефтепродуктов в 2012 году увеличился на 47,6%. Практически весь объем импорта пришелся на Россию.

Кроме того, объем импорта легких дистиллятов за прошлый год составил 1,9 млн тонн на сумму 1,2 млрд долл. США.

Одним из основных источников положительной динамики экономики и профицита внешней торговли Беларуси наряду с экспортом нефтепродуктов из российской нефти в 2012г. стало производство и экспорт растворителей и разбавителей, которые формально не относятся к нефтепродуктам.

За январь 2013 г. по сравнению с январем 2012 г. экспорт нефтепродуктов из Беларуси снизился почти на 14,8% до 1,4 млн т. Экспорт нефтепродуктов в страны СНГ в январе 2013 года по сравнению с аналогичным периодом 2012 года увеличился на 17,8% и составил 346 тыс.т. Средняя цена нефтепродуктов составила 930 долл. США за тонну.

Поставки нефтепродуктов в страны вне СНГ январе 2013 года по сравнению с январем прошлого года уменьшились на 22% до 1,1 млн т, средняя цена уменьшилась на 4% до 760 долл. США за тонну.

Таким образом, необходимо продолжать наращивать объемы поставок высококачественных нефтепродуктов на традиционные рынки сбыта, а также диверсифицировать экспортные поставки. Так, отечественные нефтепереработчики должны в большей мере использовать возможности емкого рынка Российской Федерации. В этом плане особую ставку БНК делает на увеличение поставок автомобильного топлива и бензина. За первые месяцы 2013 года в Россию направлено около 300 тыс. тонн светлых нефтепродуктов. Это достаточно большой объем с учетом поздней весны и отсрочки традиционного увеличения спроса в этот период.

Хорошие перспективы для белорусских нефтепереработчиков открываются и на рынках Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока. Потенциальными импортерами в этом регионе являются Сингапур, Китай, Япония и Эль-Фуджайра (эмират в составе Объединенных Арабских Эмиратов). В этих странах сегодня наблюдается большой спрос на темные нефтепродукты. К примеру, в Китае мазут заменяет нефть в качестве сырья для дальнейшей переработки и производства на небольших НПЗ. В Японии в настоящее время также наблюдается мазутный бум вследствие кризиса в ядерной энергетике. Свои ниши сбыта здесь могут найти Беларусь и другие страны — участники ЕЭП. Условием успешного осуществления таких планов являются согласованные действия сторон при формировании экспортных товарных потоков и их системное регулирование при соблюдении взаимных интересов.

Литература:

1. Рынок нефтепродуктов. – [Электронный ресурс], Режим доступа: http://www.uptrading.ru/main/internet_trejdning_na_finansovyh_rynках/informacionnyj_blok_trejderainvestora/rynok_s_yrya_neft_i_gaz/rynok_nefteproduktov/; Дата доступа: 03.04.2013
2. Белорусская нефтепереработка: на новых и прежних условиях поставки сырья. – [Электронный ресурс], Режим доступа: http://export.by/resources/izdaniya_i_publicacii/beloruskaya_neftepererabotka_na_novih_i_prezhnih_.html; Дата доступа: 29.03.2013
3. Внешние рынки сбыта белорусских нефтепродуктов: реалии и перспективы развития. - [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://export.by/?act=news&mode=view&id=48526>; Дата доступа: 10.04.2013
4. Беларусь увеличила экспорт нефтепродуктов в 2012 г. до 14,5 млрд.долл.- [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://finatica.by/news/27368-belarus-velichila-jeksport-nefteproduktov-v-2012-g-do-14-5-mlrd>; Дата доступа: 18.02.2013

МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Рост влияния туризма как на мировую экономику в целом, так и на экономику отдельных стран и регионов является одной из наиболее значимых, постоянных и долгосрочных тенденций, которые сопутствуют формированию и развитию мирового хозяйства. Развитие туризма на современном этапе характеризуется повышением уровня конкуренции на мировом рынке туристического предложения, вследствие увеличения количества стран, желающих привлечь туристов. В результате, страны, стремящиеся сохранить, либо упрочить свои позиции на мировом туристическом рынке, уделяют особое внимание туризму, разрабатывая четкие государственные стратегии его развития.

Республика Беларусь одним из направлений социально-экономического развития определяет развитие туризма и рост экспорта туристических услуг.

В целях развития въездного туризма и в целом отрасли за последние годы в Беларуси разработан и принят ряд нормативно-правовых документов: Закон Республики Беларусь «О туризме» от 25.11.1999 г. № 326-З (в ред. Законов Республики Беларусь от 09.01.2007 № 206-З, от 16.06.2010 №139-З); Указ Президента Республики Беларусь от 02.06.2006 г. № 371 «О некоторых мерах государственной поддержки развития туризма в Республике Беларусь»; Указ Президента Республики Беларусь от 15 мая 2008 г. № 270 «О мерах по развитию придорожного сервиса»; Указ Президента Республики Беларусь от 02.06.2006 г. № 372 «О мерах по развитию агроэкотуризма в Республике Беларусь» и др.

Указанные законодательные акты направлены на создание благоприятных условий для развития туризма, они предусматривают льготные кредиты, освобождение от уплаты налогов на добавленную стоимость, на прибыль и т.п. для субъектов хозяйствования, оказывающих туристические услуги в пределах Республики Беларусь.

В Республике Беларусь принята Государственная программа развития туризма в на 2011-2015 годы (далее - Государственная программа), которая была утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24.03.2011 г. № 373.

Основой Государственной программы стала необходимость разработки эффективной стратегии по продвижению отечественных туров, сосредоточенной на ключевых направлениях туристических рынков. Связано это с тем, что за последние годы Республика Беларусь существенно сократила свои позиции на мировом туристическом рынке в части развитых государств. Более 70% организованных туристских прибытий составляют граждане Российской Федерации. Географическая структура организованных въездных туристических потоков Беларуси представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика организованных въездных туристических потоков в Республику Беларусь в разрезе основных генерирующих рынков, чел.

Страна	Год			
	2005	2009	2010	2011
Всего	90 811	95 463	120 073	116 049
Россия	27 097	56 547	80 991	83 843
Казахстан	91	287	166	165
Германия	7 402	2 568	2 245	2 191
С.Королевство	8 209	4 962	6 220	2 412
США	4 274	864	683	527
Франция	1 176	1 114	808	754
Бельгия	495	155	249	120
Италия	5 090	2 531	2 275	1 816
Израиль	3 120	956	925	339
Китай	375	391	603	364
Польша	2 983	3 729	4 006	2 983
Латвия	7 409	1 550	1 409	1 550
Литва	8 249	2 979	4 357	3 170
Япония	342	235	197	269
Турция	1 328	4 680	4 707	3 596

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь [1]

Анализ въездного организованного туристического потока свидетельствует об изменении его географической структуры. Так, за рассматриваемый период более чем в 3 раза уменьшилось количество туристов из Германии и Соединенного Королевства, из США – в 8 раз. Отрицательная динамика въездных туристических потоков отмечается и со странами-соседями – Литвой и Латвией, Польшей.

Такие изменения, следует трактовать как негативные, поскольку Республика Беларусь теряет интерес у международных туристов, упуская свою потенциальную прибыль в результате сокращения туристов из развитых стран. Более того, однонаправленность развития въездного туризма преимущественно на туристов из Российской Федерации характеризует и невысокий уровень развития туристической отрасли в Республике Беларусь.

Как негативный момент, следует отметить и пассивный вклад организаторов туризма – туристических предприятий в увеличение въездного туристического потока (таблица 2).

Таблица 2 – Численность организованных иностранных туристов, посетивших РБ, чел.

Год	2005	2010	2011
Численность иностранных туристов, посетивших Республику Беларусь (чел.)	90 811	120 073	116 049

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь [1]

В соответствии с данными таблицы 2, количество организованных иностранных туристов, посетивших Республику Беларусь, по итогам 2011 года сократилось на 4 024 человека. Удельный вес организованных туристов в общем количестве прибывших иностранных граждан в Республику Беларусь в 2010 г., 2011 г. – составил всего 2 %.

Складывающаяся тенденция сигнализирует о фактическом отсутствии «ведущей силы» на белорусском рынке в части экспорта туристических услуг.

Являясь своего рода посредниками между производителями туристических услуг (гостиницами, ресторанами, транспортными организациями и т.д.) и потребителями (туристами) белорусские туристические предприятия (туроператоры и турагенты) разрабатывают, продвигают и реализуют туристский продукт, в основном ориентируясь на белорусского покупателя, стимулируя, таким образом, импорт туристических услуг.

Примечательно и то, что в последние несколько лет белорусские туристические организации изменяют специализацию своей деятельности в направлении увеличения количества турагентов, т.е. организаций, осуществляющих предпринимательскую деятельность по продвижению и реализации уже сформированных участниками туристической деятельности туров. В течение 2011 года количество организаций – турагентов увеличилось на 37 единиц, количество организаций - туроператоров увеличилось на 3 единицы.

В настоящее время, по инициативе пяти ведущих белорусских туристических организаций создана профессиональная ассоциация участников белорусского туристического бизнеса - Республиканский Союз Туристических Организаций (РСТО). Деятельность данного объединения направлена на формирование благоприятных условий для всестороннего развития туризма в Республике Беларусь. Сегодня РСТО включает 38 ведущих туристических организаций Республики Беларусь в статусе действительных и ассоциированных членов. К сожалению, и наиболее крупные представители белорусского туристического бизнеса, обладающие профессиональными знаниями и опытом, фактически не разрабатывают и не предлагают белорусское направление.

Характеризуя, современное состояние белорусского рынка туристических услуг следует отметить разобщенность и разный уровень развития отдельных его сегментов. Фактически белорусские организации сферы услуг, оказывающие туристические услуги, в большей степени самостоятельно представляют себя на отечественном и зарубежных рынках. Например, относительно изолированную часть белорусского рынка туристических услуг составляют

белорусские агроусадьбы, большинство из которых предпочитают работать без посредников, предлагая при этом усеченный объем услуг незначительному числу иностранных граждан.

В то же время, несмотря на отмеченные негативные процессы, согласно данным Национального банка Республики Беларусь, показатели объемов экспорта и импорта туристических услуг поступательно увеличиваются. В 2011 г. объем экспорта туристических услуг составил 459,4 млн. долларов. Однако следует подчеркнуть, что и в абсолютном выражении, и в расчете на душу населения (менее 50 долл. в год) достигнутый объем экспорта туристических услуг нельзя признать удовлетворительным. В региональной структуре экспорта туристических услуг Республики Беларусь увеличивается удельный вес стран СНГ, на которые в 2011 г. приходилось 54,7 % экспорта туристических услуг.

Объем импорта туристических услуг Республики Беларусь также имеет тенденцию к расширению, что отражает увеличение потребления зарубежного туристического продукта вследствие увеличения международных деловых и общественных контактов, а также роста числа зарубежных путешествий на фоне повышения доходов и уровня жизни населения страны. В 2010 г. достигнут рекордный для Беларуси показатель импорта туристических услуг в объеме 611,5 млн. долларов. Вместе с тем, по уровню международных туристических расходов в расчете на душу населения (около 65 долл. в год) Беларусь существенно уступает большинству развитых стран, где достигнутый уровень доходов и качества жизни населения обеспечивает массовое развитие выездного туризма.

Республика Беларусь обладая определенным потенциалом для развития туризма и роста экспорта туристических услуг, на сегодняшний день этот потенциал использует не в полной мере. Белорусские организации сферы услуг, оказывающие туристические услуги не осуществляют активную деятельность с целью увеличения экспорта туристических услуг. Государственная политика в области развития туризма реализуется крайне медленно, в то время как проблемы туристского бизнеса в Беларуси возрастают и остаются нерешенными.

Очевидно, что в условиях становления туристической отрасли и завоевания определенных позиций на мировом туристическом рынке значительно возрастает роль государственного регулирования белорусского рынка туристических услуг. При этом необходимо строго разграничить направляющую и регулирующие функции государства и возможности (права и обязанности) участников белорусского туристического бизнеса.

Таким образом, для достижения главной цели в рамках Государственной программы и с целью активизации привлечения иностранных туристов в Республику Беларусь и стимулирования туристических организаций, а также организаций сферы услуг, оказывающих туристические услуги, необходимо:

1. разработать и принять на государственном уровне нормативно-правовой акт, направленный на развитие въездного туризма;
2. создать полноценную и общедоступную информационную базу данных, включающую полный спектр белорусских туристических услуг, что позволит разрабатывать, продвигать и реализовывать комплексный конкурентоспособный туристский продукт.

В связи с тем, что белорусские туристические предприятия всех форм собственности ориентированы в основном на импорт туристических услуг, требуется создать государственное туристическое предприятие, деятельность которого должна быть сосредоточена исключительно на продвижении белорусского направления, что позволит активизировать рынок белорусского туристского продукта.

Литература:

1. Статистический сборник «Туризм и туристические ресурсы в РБ» [Электронный ресурс]: сайт Национального статистического комитета РБ. - Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. - Дата доступа: 05.09.2012.

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЕДИНОГО ТАМОЖЕННОГО ТАРИФА ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА НА ДИНАМИКУ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В соответствии с Договором о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы³ ставки Единого таможенного тарифа ТС/ЕЭП (далее – ЕТТ) с 23 августа 2012 года были установлены на уровне, который не превышает российские тарифные обязательства перед ВТО. В тех случаях, когда российскими обязательствами предусмотрен более низкий уровень защиты, ставки были снижены и по большинству из них ожидается дальнейшее поэтапное снижение в рамках имплементационных периодов. Если обязательствами предусмотрены ставки импортных пошлин более высокие, чем действующие согласно ЕТТ, стороны имеют право точно вносить обоснованные предложения о необходимости повышения ставок ЕТТ в интересах производителей и потребителей трех государств.

Необходимо отметить, что воспользоваться своим правом на повышение таможенных пошлин стороны не спешат, так, например, на данный момент существует возможность повышения ставок в 2013 году на ряд товарных позиций (более 1000), в том числе включающих следующие:

- большинство позиций группы товаров 0405 «Сливочное масло и прочие жиры и масла, изготовленные из молока» с 15% до 18,3%;
- большинство позиций группы товаров 0406 «Сыры и творог» с 15% до 18,3% (по некоторым сырам есть возможность поднятия ставки до 22,5%);
- товарная позиция 0409000000 «Мед натуральный» с 15% до 18,3%;
- товарная позиция 0410000000 «Пищевые продукты животного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные» с 15% до 35%;
- позиции группы 151610 «Жиры и масла животные и их фракции» с 15% до 33%;
- большинство позиций группы товаров 4203 «Предметы одежды и принадлежности к одежде, из натуральной кожи или композиционной кожи» с 10% до 18%;
- большинство позиций группы товаров 4707 «Регенерируемые бумага или картон (макулатура и отходы)» с 5% до 12,5%;
- большинство позиций группы 51 «Шерсть, тонкий или грубый волос животных, пряжа и ткань из конского волоса» с 5% до 12,5%;
- большинство позиций группы 61 «Предметы одежды и принадлежности к одежде, трикотажные машинного или ручного вязания» и 62 «Предметы одежды и принадлежности к одежде, кроме трикотажных машинного и ручного вязания» с 10% до 16,3%;
- товарная позиция 8516 50 000 0 «Печи микроволновые» с 15% до 18%;
- товарная позиция 8516 60 700 0 «Грили и ростеры» с 10% до 13,7%⁴.

Рассматривать целесообразность данного повышения необходимо на уровне предприятий, выпускающих аналогичную продукцию, либо использующих данные товары как сырье и полуфабрикаты.

В то же время с момента присоединения Российской Федерации к ВТО были снижены таможенные ставки на ряд чувствительных для Республики Беларусь товарных позиций, ввиду чего целесообразно рассмотреть фактическое влияние данного процесса как на внешнюю торговлю Республики Беларусь в сентябре-декабре 2012 года в целом, так и по конкретным товарным позициям.

³ Ратифицирован Законом Республики Беларусь от 11 ноября 2011 года «О ратификации Договора о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2011 г., № 128, 2/1862)

⁴ Доклад Рабочей группы (Report of the Working Party [Электронный ресурс] / Россия и Всемирная торговая организация. – 2011. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=docs&t=14>. – Дата доступа: 15.03.2013.

Таблица 1. Внешняя торговля Республики Беларусь со странами Таможенного союза в сентябре-декабре 2012 года, млн. долл. США⁵

	Экспорт	Импорт	Сальдо
2011			
Сентябрь	1301,3	2189,4	-888,1
Октябрь	1248,6	2279,7	-1031,1
Ноябрь	1228,6	2495,2	-1266,6
Декабрь	1322,2	2624,5	-1302,3
Итого за 4 месяца	5100,6	9588,8	-4488,1
2012			
Сентябрь	1405,2	1975,1	-569,9
Октябрь	1544,1	1890,3	-346,1
Ноябрь	1509,1	1964,7	-455,6
Декабрь	1524,2	2259,6	-735,4
Итого за 4 месяца	5982,7	8089,7	-2107,0
Отношение 4 месяцев 2012 г. к аналогичному периоду 2011 г., %	117,3	84,4	

Источник: собственная разработка автора по данным Белстата

Как видно из данных, приведенных в таблице 1, во внешней торговле Республики Беларусь с Российской Федерацией и Республикой Казахстан за исследуемый период в целом присутствовали положительные тенденции. Так, стоимостный объем экспорта товаров в страны ТС вырос на 17,3%, а импорт из данных стран уменьшился на 15,6%, что привело к сокращению отрицательного сальдо внешней торговли товарами на 2381,1 млн. долл. США.

Стоимостный объем импорта товаров в целом по республике за исследуемый период снизился на 3,7% до 15,2 млрд. долл. США. Значительно увеличился импорт по группе потребительских товаров, стоимостный объем которого за сентябрь-декабрь 2012 года вырос на 24,3% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. Вместе с тем, с большой долей вероятности можно утверждать, что данное увеличение импорта потребительских товаров было вызвано не присоединением Российской Федерации к ВТО и соответствующим снижением импортных тарифов, а существенным ростом реальных денежных доходов (на 21,4% по сравнению с 2011 годом) и покупательной способности населения.

Для того, чтобы сделать вывод о фактическом влиянии присоединения Российской Федерации к ВТО на внешнюю торговлю Республики Беларусь в краткосрочной перспективе, необходимо проанализировать экспорт и импорт товаров по 10-значному коду ТН ВЭД, по которым произошло наибольшее одномоментное снижение ставок ЕТГ ТС⁶. Данный анализ следует проводить в контексте исследования влияния снижения импортных пошлин, как на экспорт Республики Беларусь на рынок Таможенного союза (вытеснение белорусской продукции иностранными товарами-конкурентами ввиду возможности снижения цены), так и на импорт Республики Беларусь в целом (вытеснение белорусской продукции с внутреннего рынка). Из приведенных выше в таблице 2 данных видно, что стоимостный объем экспорта Республики Беларусь в страны ТС был существенно снижен только по трем позициям из одиннадцати, представленных в выборке.

⁵ Внешняя торговля Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Минск, 2012- 400 с.

⁶ Единый таможенный тариф Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации [Электронный ресурс] / Евразийской экономической комиссия. – 2012. – Режим доступа: <http://tsouz.ru/db/ettr/ettwto/Pages/default.aspx>. – Дата доступа: 15.03.2013.

Таблица 2. Внешняя торговля Республики Беларусь товарами, по которым произошло наибольшее одномоментное снижение ставок ЕТТ ТС

Код ТН ВЭД	Наименование товарной позиции	Снижение ставки ЕТТ ТС на момент присоединения РФ к ВТО, %	Стоимостный объем экспорта РБ в страны ТС, тыс. долл. США			Стоимостный объем импорта в РБ из всех стран, тыс. долл. США		
			сентябрь-декабрь 2011 года	сентябрь-декабрь 2012 года	темп роста, %	сентябрь-декабрь 2011 года	сентябрь-декабрь 2012 года	темп роста, %
0203111009	Туши и полутуши домашних свиней, свежие или охлажденные прочие	-10	10806,6	21409,5	198,1	2220,0	894,1	40,3
0203211009	Туши и полутуши домашних свиней, мороженые прочие	-10	3541,8	12758,7	360,2	0	473,1	-
0402211900	Прочее молоко и сливки с содержанием жира по массе от 11% до 27%, без добавления сахара, в порошке или гранулах	-5	8074,5	33911,5	420,0	244,4	229,9	94,1
1601009900	Прочие готовые пищевые продукты, изготовленные из мяса и мясных субпродуктов или крови	-5	34453,9	79794,1	231,6	9,9	66,2	668,7
1602491900	Прочие изделия и консервы из смеси частей домашней свиньи, содержащие 80% мяса или субпродуктов	-5	14948,6	22706,7	151,9	68,0	228,4	335,9
4819100000	Ящики и коробки из гофрированной бумаги или картона	-5	3516,9	2522,4	71,7	7539,2	10073,6	133,6
8433510009	Комбайны зерноуборочные прочие	-10	1302,9	661,8	50,8	0	2515,7	-
8701201018	Тягачи седельные новые, прочие (экологические классы 1, 2, 3)	-10	129618,1	138330,3	106,7	164,8	1144,1	694,2
8704101019	Автомобили-самосвалы, предназначенные для эксплуатации в условиях бездорожья с дизельным двигателем более 2500 см ³ и полной массой не более 50 т, прочие	-10	1511,9	2746,8	181,7	557,8	1115,0	199,9
8704229109	Прочие новые дизельные грузовые автомобили с полной массой более 5 т, но не более 20 т	-10	36898,8	13888,1	37,6	7720,7	7161,9	92,8
8704239108	Прочие новые дизельные грузовые автомобили с полной массой более 20 т	-15	353032,2	334016,5	94,6	2632,4	6376,7	242,2

Так, в два раза уменьшился экспорт позиции 8433510009 «Комбайны зерноуборочные прочие», ставка пошлины на которые снизилась сразу на 10%. На 28,3% упал экспорт позиции 4819100000 «Ящики и коробки из гофрированной бумаги или картона» (снижение ставки на 5%), а также на 62,4% сократился стоимостный объем экспорта позиции 8704229109 «Прочие новые дизельные грузовые автомобили с полной массой более 5 т, но не более 20 т» (снижение ставки на 10%).

Что касается импорта, то за сентябрь-декабрь 2012 года среди наиболее весомых позиций в представленной выборке увеличение стоимостного объема произошло по таким, как:

0203211009 «Туши и полутуши домашних свиней, мороженые прочие» (на 473, 1 тыс. долл. США ввиду того, что импорт данной позиции за аналогичный период 2011 года не осуществлялся);

4819100000 «Ящики и коробки из гофрированной бумаги или картона» (на 33,6% до 10,1 млн. долл. США);

8433510009 «Комбайны зерноуборочные прочие» (на 2,5 млн. долл. США при том, что импорт данной позиции за аналогичный период 2011 года также не осуществлялся);

8701201018 «Тягачи седельные новые, прочие (экологические классы 1, 2, 3)» (почти в 7 раз до 1,1 млн. долл. США);

8704101019 «Автомобили-самосвалы, предназначенные для эксплуатации в условиях бездорожья с дизельным двигателем более 2500 см³ и полной массой не более 50 т, прочие» (в 2 раза до 1,1 млн. долл. США);

8704239108 «Прочие новые дизельные грузовые автомобили с полной массой более 20 т» (в 2,4 раза до 6,4 млн. долл. США, учитывая, что по данной позиции произошло наибольшее снижение ставки ЕТТ ТС – на 15%).

Вместе с тем, необходимо учитывать, что четыре месяца – это недостаточно большой временной период, и в дальнейшем все большее количество импортеров может переориентироваться на продукцию иностранных производителей, что может существенно усугубить ситуацию. Кроме того, по основному количеству групп товаров снижение ставок ЕТТ ТС будет проходить согласно имплементационному периоду вплоть до 2020 года, а это значит, что риск усиления конкуренции на рынке Единого экономического пространства для отраслей Республики Беларусь будет только нарастать.

Особое внимание следует уделить повышению конкурентоспособности белорусских производителей следующих товарных позиций, по которым в дальнейшем произойдет существенное снижение ставок ЕТТ ТС по сравнению с действующими на данный момент:

- 0203 «Свинина свежая, охлажденная или замороженная» на 40% к 2020 году;
- 040229 «Молоко и сливки в порошке, гранулах или в других твердых видах, с содержанием жира более 1,5%, прочие» на 10% к 2016 году;
- 1108130000 «Крахмал картофельный» на 10% к 2017 году;
- 2102103100 «Дрожжи активные сухие» на 10,5% к 2017 году;
- 3923100000 «Коробки, ящики, корзины и аналогичные изделия из пластмасс» на 13,5% к 2013 году;
- 401110 «Шины и покрышки пневматические резиновые новые для легковых автомобилей» на 10% к 2017 году;
- 4410110001 «Плиты из древесины, древесностружечные, необработанные» на 12% к 2017 году;
- 4411120000 «Плиты древесноволокнистые из древесины или других одревесневших материалов» на 10% к 2016 году;
- 4411920000 «Плиты древесноволокнистые из древесины прочие» на 10% к 2016 году;
- 4801 «Бумага газетная в рулонах или листах» на 10% к 2015 году;
- 4808100000 «Бумага и картон гофрированные» на 10% к 2017 году;
- 4814200000 «Бумага обойная и аналогичные стеновые покрытия из бумаги, покрытой с лицевой стороны слоем пластмассы» на 10% к 2016 году;
- 8418501900 «Прочие холодильные витрины и прилавки (с холодильным агрегатом или испарителем) на 10% к 2017 году;
- 8517110000 «Телефонные аппараты для проводной связи с беспроводной трубкой» на 10% к 2015 году;
- 8702101199 «Прочие новые дизельные транспортные средства, с рабочим объемом двигателя более 2500 куб. см, предназначенные для перевозки 10 и более человек, включая водителя» на 10% к 2017 году;
- 8704101019 «Автомобили-самосвалы, предназначенные для эксплуатации в условиях бездорожья с дизельным двигателем более 2500 см³ и полной массой не более 50 т, прочие» на 12% к 2016 году.

Кроме принятия мер по повышению конкурентоспособности перечисленных выше товаров белорусскими предприятиями, целесообразно оказание государственной поддержки в виде выдвижения инициатив по применению к данным товарам единых спецазщитных, антидемпинговых и компенсационных мер Евразийской экономической комиссии, механизмы

применения которых были определены уже в 2012 году. Единые защитные меры уже применяются в отношении таких товаров, как крепежные изделия, столовые приборы, стальные трубы, карамель, угли активированные. Принято решение о введении предварительной спецзащитной пошлины в размере 27,5% в отношении импорта на территорию Таможенного союза зерноуборочных комбайнов. Проводятся расследования в отношении легких коммерческих автомобилей, кухонной посуды, тканей из химических волокон, ряда других товаров. Необходимо отметить, что, белорусские предприятия используют эти инструменты не так активно, как их российские коллеги, несмотря на то, что это не противоречит нормам ВТО.

Описанные выше возможные негативные последствия присоединения Российской Федерации к ВТО обуславливают необходимость для Республики Беларусь принятия комплексных мер для повышения конкурентоспособности отечественной продукции с целью удержания и расширения своего присутствия на важнейших для нас рынках сбыта, среди которых, безусловно, и рынок Единого экономического пространства.

Необходим постепенный отход от селективных методов промышленной политики, широко применяемых в Беларуси в течение последнего десятилетия и относящихся по терминологии ВТО к специфическим и даже запрещенным. Более эффективными могут стать неселективные методы поддержки предприятий и отраслей, основанные на мерах общего стимулирования экономики, улучшения бизнес среды и помощь в создании инфраструктуры, включающие:

- взвешенную денежно-кредитную политику, основанную на таргетировании инфляции с целью повышения доступности кредитных ресурсов для производителей;
- снижение тарифов на энергоносители и электроэнергию для белорусских производителей;
- стимулирование инноваций;
- поддержку малого и среднего бизнеса;
- стимулирование белорусских предприятий к активному участию в электронных аукционах на российских электронных торговых площадках в рамках системы госзакупок.

Членство в ВТО позволит Республике Беларусь получить ряд выгод, которые связаны, например, с улучшением доступа на рынки стран-партнеров за счет устранения таких торговых барьеров как квоты, чрезмерные регламенты и процедуры; предоставит доступ к механизму разрешения споров; будет способствовать сокращению антидемпинговых расследований и соответственно уменьшать количество случаев введения специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных пошлин. Помимо этого, членство в ВТО может способствовать притоку прямых иностранных инвестиций в страну и включению ее в производственные цепочки ТНК. Присоединение к ВТО чрезвычайно важно для того, чтобы добиться реального участия в мировой экономике и повышения эффективности внешнеторговых связей. Очевидно, что участие в этой организации не решит всех экономических проблем Беларуси, но для внешнеторговой сферы республики ВТО является инструментом, без которого в современных экономических условиях обойтись достаточно сложно.

Боброва А.Г.

н.с., Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ПОТЕНЦИАЛ ДИАСПОРЫ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Исследование перспектив развития экономики Беларуси на международном экономическом пространстве невозможно без оценки состояния ресурсного потенциала государств. Одной из его важнейших составляющих является демографический потенциал. В частности, изучению подвергаются возможности привлечения в экономику Беларуси не столько дополнительные ресурсы, а возвращение или приобщение собственных, покинувших страну, а также их родственников.

Исследование потенциала белорусской диаспоры имеет важное практическое значение. Причем особого внимания заслуживает его мобилизация на расстоянии. Требуя больших

транзакционных затрат, сотрудничество с представителями белорусской диаспоры за рубежом, т.е. по месту их нового проживания, способно приносить прибыль сразу, в отличие от затратной и менее рентабельной стратегии возврата соотечественников на родину.

По данным Комитета по делам религии и национальных меньшинств Республики Беларусь, «Официально белорусские общества действуют сейчас более чем в 25 странах. Это – все государства, входящие в СНГ, все страны Балтии, а также Австралия, Бельгия, Великобритания, Нидерланды, Соединенные Штаты Америки, Канада, Германия, Чехия, Польша и ряд других»⁷. Оценить истинные объемы сложно.

В условиях недостатка сбора информации о процессах, происходящих на территории страны, еще сложнее найти данные о том, что происходит за ее пределами. Для оценки белорусов, проживающих за пределами Беларуси, были использованы результаты переписей, проведенных в других странах. В исследовании приведены те страны, которые в своих публикациях выделяют белорусов среди прочих наиболее многочисленных национальностей. Для общей оценки белорусской диаспоры применены результаты исследования 2005 года UN Population Division.

Прежде всего, возникает необходимость идентификации тех, кого можно причислить к диаспоре. В некоторой степени для оценки диаспоры применяется критерий страны рождения. С другой стороны, в Беларуси закреплено понятие соотечественники. К ним относятся белорусы по национальности, а также выходцы из Беларуси других национальностей, но идентифицирующих себя как белорусы, которые проживают за рубежом. Таким образом, в данной работе проводится оценка и анализ численности белорусской диаспоры в зависимости от страны рождения и национальности. В пользу критерия национальности выступает и его объективность. Согласно правилам опроса жителей в ходе проведения переписи населения ответ на вопрос о национальности записывался со слов респондента, т.е. по его самоопределению и желанию. Следовательно, если человек проживает на территории Беларуси даже на протяжении всей жизни, вне зависимости от места рождения, но все еще ощущает себя, например, русским, он отнесен к численности диаспоры. В случае со страной рождения нет такой четкости.

Общая численность населения, у которых страна рождения Беларусь, оценивается по UN Population Division в 1,765 млн. человек, из них 1,3 млн. человек проживает на территории стран СНГ (рисунок 1). В странах Европейского союза проживает еще 220 тысяч родившихся в Беларуси человек.

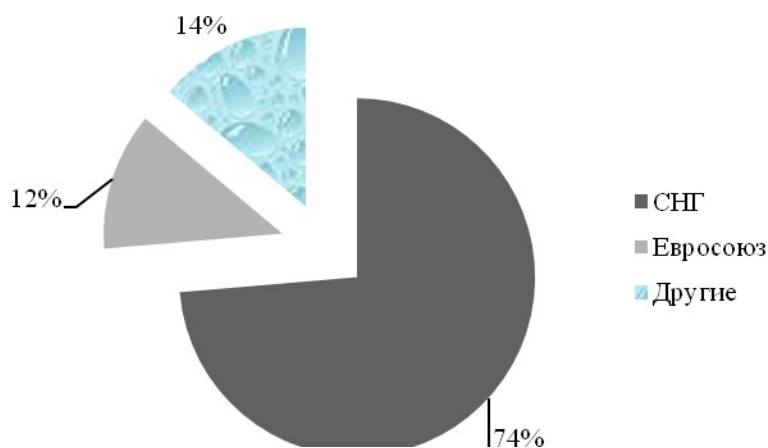


Рисунок 1. Доля стран Евросоюза, СНГ и других в общей численности проживающих в них и родившихся в Республике Беларусь

В списке стран-лидеров по количеству проживающих в них родившихся в Беларуси Россия (более 50%), Украина (15,6%), Польша (6,3%), Казахстан (3,2%), Израиль (2,8%), Литва (2%), США (1,8%), Германия (1,6%). Список стран полностью согласовывается с данными государственной статистики по миграции по странами назначения у белорусов в период 1990-2005 гг.

⁷ Белорусское время. Электронный ресурс: <http://www.belarustime.ru/belarus/culture/diaspore/c6420f28d9870602.html>
Дата доступа 10.11.2012.

Что касается численности *белорусской диаспоры по критерию национальности*, то по данным переписи в 1989 г. за пределами республики на территории бывшего Советского Союза проживало 2131,7 тысяч белорусов или 21% от всей численности белорусов СССР. Большая часть соотечественников проживала в России и составляла более 1,2 млн. человек. В настоящее время доля белорусов, проживающих в других странах СНГ и Балтии, несколько уменьшилась, так как в 90-е годы, после распада СССР наблюдалась репатриация белорусов в Беларусь практически из всех бывших республик. Наибольшее сальдо миграции отмечено из России, стран Балтии, Казахстана, т.е. из тех республик, в которых жило наибольшее количество белорусов. Максимальный приток населения в Беларусь практически из всех государств бывшего СССР, пришелся на 1992 г., в последующие годы интенсивность притока населения резко упала. Уже в 2002 г. численность белорусов, проживающих в России, сократилась до 800 тысяч. При сравнении результатов белорусской и российской переписей, отмечено превышение русских, живущих в Беларуси над численностью белорусов, живущих в России. Однако это в большей степени обусловлено более высокими темпами ассимиляции белорусов.

По данным переписи 2002 г. на территории Польши проживало 48,7 тысяч белорусов, из которых 47,6 тысяч имели гражданство Польши. По результатам 2011 г. их численность почти не изменилась и составила 47 тысяч лиц белорусской национальности.

Численность белорусов, проживающих на территории Украины больше численности украинцев в Беларуси. По результатам переписей раунда 2000 г. украинцы оценили численность белорусов в 275 тысяч, тогда в Беларуси проживало 237 тысяч украинцев.

В свою очередь, *численность родившихся в разных странах мира и проживающих в Беларуси* по тем же оценкам UN Population Division достигает 1,1 млн. человек. В тройку лидеров, на которые пришлось 97%, составили Россия (62,4%), Польша (21,6%) и Украина (13%). В виду вынужденной миграции 90-х лет, хотя и со значительной разницей, за ними следует Армения, представители которой составили 0,55%. Удельный вес остальных стран не достигает и 0,4%. Следствием такой структуры населения становится и распределение по наиболее распространенным национальностям (таблица 1).

Таблица 1. Численность отдельных национальностей, проживающих в Беларуси, и численность белорусов, проживающих в отдельных странах

По данным переписей Беларуси				По данным переписей других стран			
Население разных национальностей в Беларуси	1989	1999	2009	Белорусов в других странах	1989	раунда 2000	раунда 2010
Всего из представленных в таблице	2 247 183	1 886 164	1 546 555	Всего из представленных в таблице	1 872 780	1 269 697	677718
Русские	1 342 099	1 141 731	785 084	Россия	1 204 356	798 232	521000
Украинцы	291 008	237 014	158 723	Украина	440 000	275 800	-
Армяне	4 933	10 191	8 512	Армения	1 061	257	-
Азербайджанцы	5 009	6 362	5 567	Азербайджан	7 833	...	444
Молдоване	4 964	4 267	3 465	Молдова	19 608	...	-
Грузины	2 840	3 031	2 400	Грузия	8 595	542	-
Другие:	596 330	483 568	582 804	Другие	191 327	194 866	156 274
из них:				из них:			
Поляки	417 720	395 712	294 549	Польша		48 737	47 000
Евреи	111 977	27 798	12 926	Израиль
Татары	12 552	10 089	7 316	Татарстан	8 427	6 129	...
Цыгане	10 762	9 927	7 079	-	-	-	--

Немцы	3 517	4 805	2 474	Германия
Литовцы	7 606	6 387	5 087	Литва	63 200	42 900	41 100
Латыши	2 658	2 239	1 549	Латвия	119 700	97 100	68 174
Китайцы	78	75	1 642	Китай

Источник: результаты переписей 1989 г., раунда 2000, раунда 2010

*включает только те результаты, которые уже опубликованы

В целом как видно из данных таблицы 1, можно выделить страны, в которых численность проживающих белорусов превышает численность тех национальностей, проживающих в Беларуси, и наоборот. Так, жителей таких национальностей как, русские, армяне, азербайджанцы, поляки, евреи, китайцы и татары в Беларуси больше, чем белорусов в их странах. Но в Украине, Литве и Латвии белорусов больше, чем представителей этих стран среди проживающих на территории Беларуси.

Научная диаспора. Изучение вопросов диаспоры невозможно без выделения отдельного ее вида – научной диаспоры. В чистом виде она представлена выехавшими за рубеж и не вернувшимися гражданами Беларуси из научной и научно-педагогической сферы. За период 1996-2009 гг. их число составило около 1 тысячи человек. Но, по мнению специалистов, их в несколько раз больше [1]. Как утверждают эксперты, «именно эта цифра (4-5 тысяч) и отражает ... количественный состав белорусской научной диаспоры», [1с. 364]. Такой объем, хотя и может показаться незначительным, в сложившихся возрастных диспропорциях в научной сфере, даже он становится вызовом для развития белорусской науки. По расчетам специалистов, «в составе интеллектуальной миграции молодежь до 35 лет составляет примерно половину мигрантов» [2, с. 129]. Кроме того, среди выезжающих за рубеж научных кадров, большая половина уже имела ученые степени. Учитывая такой потенциал, правительство Беларуси поручило Государственному комитету по науке и технологиям установить контакты с научной диаспорой за рубежом и разработать специальные механизмы выгодного взаимодействия. По предложениям белорусских экспертов, в основе эффективной стратегии должны лежать не столько меры по возвращению соотечественников на родину, сколько дистанционная мобилизация научной диаспоры [1]. Такая направленность видится более выгодной и для сотрудничества с диаспорой в целом.

Таким образом, численность белорусов, проживающих за рубежом имеет тенденцию к сокращению. Однако это обусловлено в первую очередь с ассимиляцией белорусов на новом месте жительства, а также с причислением себя к русской национальности. Несмотря на это, потенциал белорусской диаспоры остается существенным, а его привлечение может укрепить позицию Беларуси на международной экономической арене.

Литература:

1. Артюхин М. (2008) Миграция населения Республики Беларусь /Беларуская навука, Минск – 181 с.
2. Артюхин М., Мееровская О. (2012). Научная диаспора как ресурс развития белорусской науки // Социологический альманах. – Институт социологии НАН Беларуси.- Беларуская навука, 2012. Вып. 2. - с.363-371.

Ван Цзюнь

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

КИТАЙСКО-БЕЛОРУССКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК И ЕГО РОЛЬ В НАРАЩИВАНИИ ЭКСПОРТА ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

С целью активизации торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества Республики Беларусь с Китайской Народной Республикой, для организации и развития высокотехнологичных и экспортно-ориентированных производств, привлечения отечественных и иностранных инвестиций, создания дополнительных рабочих мест в Беларуси запланировано создание масштабного функционального комплекса, который будет сочетать в себе как

промышленные площадки, основные из которых электроника, машиностроение, тонкая химия, биомедицина, так и жилую, офисную, логистическую зоны, финансовые центры.

Будущий парк станет площадкой не только для китайских и белорусских компаний, а также для передовых лидирующих компаний со всего мира.

Согласно Указу Президента Республики Беларусь №253 от 5 июня 2012 г., таким комплексом станет Китайско-Белорусский индустриальный парк – особая экономическая зона, общей площадью 8048 га., расположенная в юго-западной части Смолевичского района [1].

Данная территория наделена статусом особой экономической зоны со специальным правовым режимом, срок действия которого составляет 50 лет, что соответствует правовому полю Таможенного союза, требованиям и положениям о СЭЗ в Едином экономическом пространстве.

Все стратегические вопросы создания и развития индустриального парка будет решать Межправительственный совет по управлению парком.

Непосредственное управление деятельностью парком будет осуществлять администрация Китайско-Белорусского индустриального парка, являющаяся государственным учреждением, подчиненным Совету Министров Республики Беларусь. Планируется создать совместную управляющую компанию. Ее учредителями станут белорусская управляющая компания холдинга «Горизонт» и китайская корпорация инжиниринга «САМСЕ». Китайской стороне в уставном фонде будет принадлежать 60%, белорусской – 40%.

Механизм функционирования Китайско-Белорусского индустриального парка может опираться на положительный многолетний опыт Китая в этой области. Общеизвестно, что семидесятые годы ознаменовали собой новый этап в развитии научно-технического прогресса, когда «революционные волны» освоения новых и высоких технологий охватили весь мир. Важным ориентиром для страны стали знаменательные слова Дэн Сяопина: «Китай должен развивать свои новые технологии для того, чтобы занять достойное место в области высокой науки и техники мирового уровня». Под руководством Дэн Сяопина китайское правительство приняло следующие меры для развития национальной высокой науки и техники мирового уровня:

1) *четкую программу развития высокой технологии*: в марте 1986 г. правительством Китая была утверждена Государственная Программа развития высокой науки и техники («Программа 863»). Программой предусматривалось проведение фундаментальных исследований и разработка новых технологий на базе развития традиционных отраслей. Общая сумма капиталовложений в Программу составила 10 млрд. юаней. К концу 1995 г. было зарегистрировано свыше тысячи важнейших научно-технических достижений, из них 560 разработок получили мировое признание, 73 – удостоены государственных премий, 266 – запатентовано за рубежом. В 1988 г. Китай приступил к реализации общегосударственной научно-производственной программы «Факел», ориентированной на коммерциализацию и индустриализацию наукоемких технологий. Практически эта программа явилась второй стадией «Программы 863»[2,4].

2) *создание различных зон или технопарков*. Одним из направлений явилось создание зон развития новых и высоких технологий (или технопарков) – ЗВТП. Их основное назначение – стимулирование высокотехнологичных производств и продвижение продукции на рынок, в том числе и внешний, привлечение в страну зарубежных инвестиций и передовых технологий, а также создание благоприятных условий для коммерциализации научно-технических достижений. Поставленные перед зонами развития задачи реализуются в форме создания бизнес-инкубаторов и доведения НИОКР до стадии опытного образца с последующим производством на собственной промышленной базе.

В настоящее время в Китае насчитывается 120 зон освоения новых и высоких технологий различного уровня, среди них более 54 государственного назначения. В 1996 г. общий доход в этих зонах составил 230 млрд. юаней, промышленной продукции произведено на сумму 210 млрд. юаней, налоговые поступления в госбюджет составили 24 млрд. юаней. Поступления от экспорта продукции – 4 с лишним млрд. долларов [3,5,6].

Создание и развитие парка высоких технологий и экспортно-перерабатывающей зоны в Китае так же дали значительный экономический эффект. Сегодня в Китае количество парков

высоких технологий достигло более 54 шт., а экспортно-перерабатывающих зон – более 62 шт., расположены они в 23 провинциях и 52 городах [7].

Существуют также зоны провинциального уровня – так называемые *научно-технические парки*. Они создаются на внебюджетные деньги, очень часто с привлечением целевых иностранных инвестиций. Чаще всего донорами для создания таких парков выступают иностранные китайцы (хуацяо) или правительственные и предпринимательские круги стран с высоким процентом этнических китайцев: Сингапур, Таиланд, Бирма, Индонезия и т.п.

3) открытие приморских городов-портов. В 1984 г. было принято решение об «открытии» 14 городов-портов на побережье Желтого, Восточно-Китайского и Южно-Китайского морей. Фактически – это территории с 20-ти млн. населением включают в себя весь приморский пояс страны и значительно распространяются в глубину материковых районов. Эти 14 городов, открытых для мирового рынка и интернационализации производства, не относились к бедствующим районам с самого начала. Они давали 23% всего промышленного производства Китая, а их доля в экспорте страны составляла 40%, суммарная мощность этих портов – 97%, как видно, этот вид СЭЗ был создан в индустриальной развитой полосе Китая. [8].

Сегодня объем мирового рынка наукоемкой продукции составляет более 2300 млрд. долларов США в год (примерно 15% мировой торговли), однако распределение ее в мире не равномерно: 39% рынка приходится на долю США, 30% – на Японию и 16% на Германию, на Россию – 0,3%. На долю обеспечивающих 50 макро-стран «большие семерки», приходится около 50 макро-технологий, удерживающих 80% этого рынка[9].

Изменение структуры мировой торговли проявляется такие в увеличении доли наукоемкой продукции, электронного и телекоммуникационного оборудования.

На наш взгляд, для улучшения работы Китайско-Белорусского индустриального парка нужно принять следующие меры:

1) Совершенствование льготных условий парка (для каждого резидента (инвестора) льготные условия и преференции должны быть индивидуальными, т.е в зависимости от значимости отрасли производства, они могут быть еще «мягче», т.е. можно освободить от уплаты налогов не на 10 лет, а на 15 или 20);

2) Совершенствование системы управления парком (механизм управления парком должен реализовать два типа функций: административные функции, связанные с обеспечением особого хозяйственного режима, и экономические функции, связанные с развитием территории парка и обеспечением реализации агломерационных эффектов);

3) Совершенствование кадровой подготовки (Парк должен быть тесно связан с местными научными организациями (университеты, институты, центры и др.), тогда будет больше патентов, внедрений и специалистов. Кроме того, нужно проводить больше семинаров, курсов и других мероприятий для повышения квалификации сотрудников парка и для доступа информации мирового рынка, а также отправлять сотрудников учиться за границу и изучать зарубежный опыт);

4) Создание экологического индустриального парка и развитие циклической экономики (необходимо придерживаться развития централизации экономии, чистого развития, придать большое значение экологическому строительству, защиты водных ресурсов, энергосбережения и утилизации, развития циклической экономики);

5) Развитие «научно-технической недвижимости» и строительство города-спутника Минска (Научно-техническая недвижимость является результатом сочетания высокотехнологичной промышленности и недвижимости, как средство повышения, культивирования, инновации высокотехнологичной производственной цепочки, парк высоких технологий в качестве носителя, через модернизацию промышленности улучшает оптимизацию региональной структуры промышленности. Научно-техническая недвижимость через парк высоких технологий привлекает высокотехнологичную отрасль, через освоение недвижимости для улучшения жилья, жизни, отдыха, развлечений и окружающей среды, формирование хорошего позитивного взаимодействия промышленности и жилья. «Научно-техническая недвижимость = высокотехнологичная промышленность + новый город». Кроме высокотехнологичной производственной промышленной

зоны, научно-техническая недвижимость ещё включает в себя и другие всеобъемлющие комплексные зоны жизни, досуга и развлечений).

Итак, Китайско-Белорусский индустриальный парк будет играть значительную роль в развитии высокотехнологичных и экспортно-ориентированных производств как платформа по рынку СНГ и Евросоюза, так и по развитию национальной экономики Беларуси и Китая. Исходя из мирового опыта, парк – это фактически город. Поэтому, в конечном итоге Китайско-Белорусский индустриальный парк будет преобразован в город-спутник г. Минска через высокотехнологическую промышленную агломерацию и научно-техническую недвижимость, и будет экономически выгоден для двух стран.

Литература

1. О Китайско-Белорусском индустриальном парке : Указ Президента Республики Беларусь № 253 от 5 июня 2012 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://president.gov.by/press136601.html> – Дата доступа: 18.03.2013.
2. Селищев, А.С. Китайская экономика в XXI веке. / А.С. Селищев, Н.А. Селищев – СПб.: Питер, 2004. – 240 С.
3. Мацель, В.М. Становление и развитие дружественных белорусско-китайских отношений. / В.М. Мацель – Барановичи: Баранов. крупн. тип., 2004. – 190 С.
4. Невидомая, Н. Китай: традиции и инвестиции. / Н. Невидомая // Директор. – 2005. – №1 – С. 90.
5. Дин, Жуджунь. Феномен экономического развития Китая: монография / Дин Жуджунь, М. М. Ковалев, В. В. Новик; Белорус. гос. ун-т, Ин-т Конфуция. — Минск: Издательский центр БГУ, 2008. — 446 с.
6. Пи, Цяньшэн. Опыт китайских зон технико-экономического развития / Пи Цяньшэн, Ван Кай; пер. с кит. Е. Д. Заниной [и др.; науч. ред.: А. А. Родионов]. — [СПб.] : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2006. — 486 с.
7. Ху, На. Социально-экономический анализ развития СЭЗ Китая и их роль в трансформации социальной сферы: автореферат дис. кандидата социологических наук: 22.00.03 / На Ху; МГУ им. М.В. Ломоносова. – Москва, 2006. – 26 с.
8. Чжэн, Д. Конкурентоспособность экономики Китая – основа ее стратегии развития и реструктуризации : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук : 08.00.14 / Чжэн Дуншэн. – Москва, 2006. – 22 с.
9. Ян, Циншань. Экономика переходного типа и традиционные взгляды / Циншань Ян // Китай: шансы и вызовы глобализации: Тез. докл. XIV Междунар. науч. конф. «Китай, китайская цивилизация и мир. История, современность, перспективы» Ч.1 – М, 2003. – С. 75.

Воробьева Н.А.

ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь», (г. Минск, Беларусь)

ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕЭП

Производственная кооперация, консолидация бизнеса являются сегодня наиболее обсуждаемыми вопросами в рамках формирования единого экономического пространства и функционирования Таможенного союза. Данные механизмы способствуют развитию экономик стран, входящих в Таможенный союз, защите общего рынка. Особенно актуальна задача создания именно такого рода структур для оказания повсеместной помощи малым организациям, занятым в сфере производства. Это способствует развитию производств, повышению их конкурентоспособности, увеличивает экспорт и товарооборот.

Под производственной кооперацией традиционно понимают поставки товаров, сырья, материалов, узлов, деталей, запасных частей, заготовок, полуфабрикатов, комплектующих и других изделий отраслевого и межотраслевого назначения, необходимых для технологически взаимосвязанных производств и совместного изготовления конечной продукции. Кроме того, могут предоставляться такие виды услуг, как проектные, ремонтные работы, техническое обслуживание и технологические операции.

Наиболее важное влияние на уровень развития региональной производственной кооперации оказывают факторы инфраструктуры – наличие региональных структур, занимающихся поддержкой и развитием производственной кооперации, инжиниринговых центров по подготовке производства. Отсутствие структур, координирующих и организующих кооперационные связи и занимающихся непосредственно проблемами производственной кооперации, значительно сдерживает процесс развития внутриобластной кооперации. Одной из проблем, влияющих на

степень участия промышленных организаций в производственной кооперации, является также отсутствие региональных специализированных технологических центров: заготовительных, инструментальных, термообработки, высокоточной механообработки и других направлений.

За факторами инфраструктуры по значимости следуют факторы производства (наличие стратегии развития организации, технические возможности для участия в процессе кооперации с учетом физического и морального износа оборудования, уровень квалификации кадров, проблема сохранения рабочих мест, наличие рисков при кооперации). Основным в этой группе является отсутствие у ряда промышленных организаций четкой стратегии развития производства, в том числе отсутствие перспективных проектов, направленных на развитие и освоение выпуска новых видов продукции. Высокий физический и моральный износ технологического оборудования, недостаточная квалификация работников, необходимость сохранения рабочих мест при возможной ликвидации непрофильных активов, наличие разнообразных рисков при кооперации также служат причиной низкого уровня развития производственной кооперации в промышленной области.

Негативно влияет и отсутствие на региональном уровне полной информации о технологических возможностях организаций области, о качестве выпускаемой продукции, ценах на нее и предоставляемых услугах. В процессе кооперации уровень качества предлагаемой продукции является доминирующим.

Часто положение усугубляется высокими ценами на продукцию. С позиции ценовой конкурентоспособности продукции, малые объемы и нестабильность заказов не могут удовлетворить крупные промышленные организации, так как они ведут к увеличению себестоимости и росту цен на выпускаемую продукцию вследствие значительных накладных расходов.

В свою очередь, отсутствие достаточной нормативной правовой базы тоже негативно отражается на производственной кооперации и затрудняет ее развитие. Между заказчиками и исполнителями возникает ряд следующих конфликтных ситуаций:

- отказ от исполнения принятых обязательств;
- несвоевременная поставка или поставка продукции низкого качества;
- несвоевременная оплата поставки продукции;
- требования снизить цену или доработать изделие в процессе его изготовления;
- отсутствие согласованного порядка приемки продукции.

Существенное влияние на состояние региональной кооперации оказывает и человеческий фактор. Уровень кооперационных связей и степень участия организации в производственной кооперации зависит, в первую очередь, от собственника предприятия, имиджа и деловых качеств его руководителя. Длительное время организации шли по пути создания самообеспечиваемых производств, своеобразных «натуральных хозяйств». Большинство машиностроительных предприятий имеют собственные заготовительные, литейные, гальванические и другие переделы. Это позволяет обеспечить высокий уровень производственной самостоятельности, но экономически неэффективно в условиях рыночных отношений. С другой стороны, малые и средние предприятия зачастую неоправданно пытаются производить собственными силами отливки из разных сплавов, поковки и штамповки с себестоимостью и трудоемкостью в разы более высокими и с меньшей производительностью, чем в специализированных организациях.

В настоящее время руководитель предприятия вынужден выбирать в развитие каких производств необходимо направить средства в первую очередь. Все охватить невозможно, необходимо концентрироваться на главном – тех производствах, которые приносят наибольшую долю добавленной стоимости и определяют конкурентные преимущества продукции. Неэффективные, непрофильные производства могут и должны быть переданы организациям, специализирующимся именно на таких направлениях. основополагающим в такой системе взаимоотношений является принцип: приступать к производству какого-либо комплектующего изделия следует только в случае, если исчерпаны все возможности получения его извне, основанные на кооперации. Такой подход позволяет уделять больше внимания своей специализации и добиваться высоких качественных показателей производства.

В качестве заказчиков в рамках кооперации сегодня, главным образом, выступают промышленные организации, занятые производством инструментов, оборудования, транспортных средств и т.д., для окончательной сборки которых требуется большое число деталей и комплектующих. Как правило, эти организации, сохраняют за собой такие элементы производственного цикла как НИОКР, промышленный дизайн, маркетинг, сборка, окраска, наладка и упаковка. Это резко сокращает сроки постановки на производство новых изделий, облегчает процесс их сертификации, повышает производительность труда, уменьшает запасы комплектующих на складах и ускоряет оборачиваемость средств.

Одной из современных форм кооперации является субконтрактация, преимуществом использования которой является сравнительно низкая себестоимость комплектующих и услуг, получаемых от малых и средних организаций, поскольку накладные расходы у них значительно меньше. В качестве субконтракторов, как правило, выступают малые и средние промышленные предприятия.

В настоящее время в Беларуси имеются отдельные единичные примеры центров производственной кооперации. При этом их деятельность по-прежнему не решает в полной мере целевые задачи региональной производственной кооперации. Во-первых, проявляется низкая активность со стороны самих организаций в части наполнения и актуализации открытой базы данных. Так, за период существования регионального информационного ресурса субконтрактации в Витебской области на базе портала Витебского областного центра маркетинга к данным услугам обратилось в среднем не более 10 организаций. Во-вторых, созданными ресурсами не осуществляется оптимизация кооперационных связей промышленных организаций, активное участие в развитии промышленности регионов в рамках реализации отраслевых программ, затрагивающих перспективы развития промышленности, технологическое перевооружение, реформирование и реструктуризацию отдельных организаций. В-третьих, наблюдается еще крайне низкая активность привлечения кооперационных заказов в регион в рамках межрегиональных связей с использованием возможностей информационного обмена в системе центров субконтрактации. В настоящее время только один белорусский центр промышленной субконтрактации (учредители Общественное объединение «Минский столичный союз предпринимателей» и местный Фонд предпринимательской взаимопомощи и солидарности) в рамках соглашения с Межрегиональным Центром промышленной субконтрактации и партнерства Российской Федерации представляет предложения по производственной кооперации организаций Республики Беларусь по следующим направлениям: изделия из металла, из пластмасс и резины, электротехнические изделия и электроника, услуги, производственное оборудование, производственные помещения. Доступ к информации обеспечивается с портала информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса www.subcontract.ru. Данный информационный ресурс, в свою очередь, аккумулирует информацию 44 региональных центров таких стран как Российская Федерация, Казахстан, Армения, Таджикистан, [Кыргызская Республика](#), Украина, Латвия.

В дальнейшем с целью более динамичного развития региональной производственной кооперации предлагается:

- предусмотреть создание специализированных, инжиниринговых и технологических центров на базе крупных промышленных предприятий, где развитие и расширение производств, нерентабельных для малых и средних организаций, экономически выгодно и целесообразно с позиций конкурентоспособности;

- для снижения негативного влияния ценового фактора руководителям промышленных организаций в рамках конкретного региона рационально выработать единый корпоративный подход к формированию взаимоприемлемых цен на продукцию в рамках производственной кооперации;

- целесообразно подготовить нормативные правовые акты по стимулированию развития производственной кооперации в регионе в виде налоговых льгот, льготных кредитов и других форм государственной поддержки;

- предусмотреть для решения спорных вопросов и предотвращения конфликтов в сфере региональной производственной кооперации соответствующее ее нормативное правовое обеспечение;

- оказывать информационно-методическую поддержку организациям по комплексу вопросов региональной кооперации. В рекомендациях целесообразно осветить следующие вопросы: сертификация продукции, которая производится в рамках кооперации, в том числе международной; порядок подготовки и содержание договоров в рамках кооперации; ценообразование на кооперационную продукцию;

- в качестве меры, направленной на повышение уровня кооперационных связей и минимизацию рисков при реализации договоров по кооперации, создать региональный информационный банк данных о технологических возможностях организаций и предложениях продукции, поставляемой по кооперации. Формирование данных, главным образом, должно осуществляться на базе центров субконтрактации;

- эффективнее использовать возможности ресурса портала информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса www.subcontract.ru, который располагает возможностями для осуществления международных и межрегиональных кооперационных связей малых, средних и крупных организаций.

Герасенко А.В.

Аппарат Совета Министров Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА.

В настоящее время, в условиях функционирования Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России, созданы все необходимые предпосылки для кооперации производств, финансовых ресурсов и технологий.

Для каждой из стран вложение собственных инвестиционных ресурсов в совместные инвестиционные проекты является одним из направлений повышения конкурентоспособности экономики Беларуси, Казахстана и России с одной стороны, а с другой – привлечь в развитие отрасли, региона или организации столь необходимые дополнительные источники финансирования проектов в виде прямых иностранных инвестиций.

В соответствии с Инвестиционным кодексом Республики Беларусь под иностранными инвестициями понимаются инвестиции, вкладываемые иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения дохода [1].

Прямые иностранные инвестиции представляют собой совокупность иностранных инвестиционных вложений прямых инвесторов в денежной и вещественной форме, дающих право на частичное либо полное участие в управлении совместным или иностранным предприятием.

Инвестиционная деятельность в Республике Беларусь осуществляется в следующих формах:

- создание юридического лица;
- приобретение имущества или имущественных прав, а именно: доли в уставном фонде юридического лица; недвижимости; ценных бумаг; прав на объекты интеллектуальной собственности; концессий; оборудования; других основных средств.

Иностранные инвесторы вправе создавать на территории Республики Беларусь юридические лица Республики Беларусь с любым объемом иностранных инвестиций и в любых организационно-правовых формах.

Прямые инвестиции чрезвычайно выгодны, поскольку они служат катализатором развития бизнеса, поддерживают инновации, причем не только в сфере производства товаров и услуг, но и в отношении новых моделей развития бизнеса, способствуют выходу предприятий на новые рынки, переходу на международный уровень качества производства, использованию современных технологий управления.

В настоящее время в республике прямые иностранные инвестиции осуществляются в основном путем долевого участия в капитале местных предприятий, создания новых, расширения существующих филиалов, предприятий, предоставления долгосрочных займов на установление и поддержание длительных экономических связей.

Наиболее экономически выгодными для сотрудничества сторон являются совместные предприятия, которые имеют следующие преимущества: доступ к новым технологиям, рынкам сбыта; возможность разделения высокой стоимости проекта между его участниками; перемещение некоторой доли риска на партнера-инвестора; сочетание опыта иностранного инвестора с накопленным местным. В свою очередь для зарубежных партнеров совместные предприятия – это рост загрузки собственных предприятий, повышение конкурентоспособности, дополнительная прибыль.

Преимуществами привлечения иностранных инвестиций для системы потребительской кооперации являются: ввоз нового производственно-технологического оборудования, сырья и материалов; привлечение передовых и высоких технологий, управленческого опыта, мировых брендов; повышение квалификации работников; создание новых рабочих мест; дополнительный приток свободно конвертируемой валюты; повышение конкурентоспособности и качества производимой продукции, уровня обслуживания населения; активизация инновационной деятельности создаваемых совместных предприятий; повышение эффективности инвестиционных проектов; повышение экономического развития регионов, в которых функционируют организации потребительской кооперации, стимулирование спроса; насыщение внутреннего рынка качественными потребительскими и промышленными товарами; развитие импортозамещающих производств.

В системе потребительской кооперации привлечение прямых иностранных инвестиций может осуществляться посредством создания совместных предприятий. Однако при этом следует учитывать возникающие сложности. К примеру, к ним относятся: необходимость частичной передачи права владения предприятием иностранному инвестору, а также приведения бухгалтерской отчетности объекта инвестирования в соответствие с требованиями международных стандартов финансовой отчетности.

Как правило, иностранный инвестор заинтересован в управлении совместным предприятием, и в ряде случаев требуется доля в размере если не контрольного, то, как минимум, блокирующего пакета акций.

При реализации проектов с иностранными инвестициями в системе потребительской кооперации необходимо применять индивидуальный подход относительно каждого объекта инвестирования с учетом предложений инвесторов, возможных последствий реорганизации объекта и перспектив его развития.

С целью обеспечения экономической безопасности Белкоопсоюзу в большинстве случаев целесообразно сохранить контрольную долю в уставном фонде создаваемого совместного предприятия или контрольный пакет акций. В этом случае для обеспечения заинтересованности инвестора необходимо проводить комплекс мероприятий, направленных на повышение инвестиционной привлекательности объектов инвестирования, а также проявить достаточную убедительность и настойчивость в ходе переговоров. Все вопросы, касающиеся управления совместным предприятием, стратегических планов и целей инвестора, а также вопросы контроля инвестором реализации проекта и механизм выхода инвестора необходимо обсудить на этапе детальных переговоров. Все договоренности относительно долей капитала, принадлежащих инвестору и Белкоопсоюзу, условий инвестирования и управления совместным предприятием, а также иные условия, достигнутые сторонами в ходе переговоров, прописываются в инвестиционном соглашении (например, Белкоопсоюз может прописать как условие необходимость сохранения численности работников или профиля деятельности предприятия и т.д.).

В системе потребительской кооперации целесообразно привлечение иностранных инвестиций в розничную торговлю, промышленность, общественное питание. Высокоэффективным направлением в торговле является развитие новых форматов – переход к

сетевым структурам. Актуальными являются также строительство гипермаркетов, создание оптово-логистических центров, торгово-транспортных компаний. Заинтересовать инвестора можно и проектами в промышленной отрасли, в том числе импортозамещающими: организация мини-производств и производств по выпуску различной востребованной рынком продукции – сухие завтраки, чипсы, пряности, кондитерские изделия, мясные изделия и полуфабрикаты, замороженная плодоовощная продукция и т.д.

На 1 января 2012 г. в потребительской кооперации имелось свыше 1 500 неэксплуатируемых объектов, которые заданиями Правительства Республики Беларусь подлежат ликвидации, кроме того, большое количество предприятий, в основном в промышленной сфере, являются низкорентабельными.

Для решения двух указанных проблем необходимы значительные финансовые затраты (перепрофилирование, снос и разборка неэксплуатируемых объектов, техническое перевооружение низкорентабельных производств) которые в настоящее время в потребительской кооперации отсутствуют. На ухудшение финансового положения системы повлияло то обстоятельство, что в предыдущие годы финансирование инвестиционных проектов, в основном, проводилось за счет собственных средств и кредитов банка. Отвлечение собственных средств из оборота на капитальные вложения привели к тому, что подведомственные организации полностью их утратили, а чрезмерное использование кредитов привело к высокой закредитованности системы.

Решить данные проблемы возможно путем создания совместных предприятий с иностранными инвесторами.

Преимуществом для иностранных инвесторов, будет экономия финансовых средств для организации производственной деятельности, поскольку нет необходимости в возведении нового здания производства, организовать производство можно в уже имеющихся цехах, в приобретении основного технологического оборудования (если это работающее предприятие), наборе квалифицированных специалистов.

Таким образом, потребительская кооперация, в условиях отсутствия собственных источников финансирования инвестиционных проектов, в качестве вклада (доли) готова предложить иностранному инвестору всю необходимую инфраструктуру.

Наиболее предпочтительным с точки зрения организаций потребительской кооперации способом привлечения иностранных инвестиций является оформление инвестиции в качестве паевого вноса. Порядок вступления в потребительское общество для иностранного инвестора должен регламентироваться Уставом потребительского общества и законодательством Республики Беларусь.

Механизм создания совместного предприятия будет следующим:

1. Подписание договора о намерениях;
2. Формирование уставного фонда путем внесения паевых взносов. Для Белкоопсоюза, ввиду отсутствия финансовых средств, в качестве пая может выступать земля, здания (неэксплуатируемые или эксплуатируемые), объекты со сверхнормативным сроком незавершенного строительства, технологическое оборудование и др. Со стороны иностранного участника – денежные средства, технологии и оборудование;
3. Определение доли каждого участника, исходя из стоимостной оценки паевых взносов, на основании которых впоследствии будет распределяться полученная прибыль и осуществляться совместное управление созданной организацией;
4. Заключение инвестиционного договора с юридическим закреплением внесенной каждым участником доли, прав и обязанностей участников, механизма принятия решения по управлению организацией и разрешения споров;
5. Унификация порядка составления финансовой отчетности на основе международных стандартов финансовой отчетности.

В то же, при создании совместного предприятия возникают определенные трудности. Так в соответствии со ст. 7 Закона «О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в Республике Беларусь» учредителями потребительского общества могут быть граждане либо граждане и юридические лица [2].

Юридическое лицо, желающее стать пайщиком общества должно представить в союз потребительских обществ заявление в письменной форме о приеме в Союз.

Отметим, что пунктом 4.1 Устава Белорусского республиканского союза потребительских обществ в последней редакции определено, что членами Союза могут быть только юридические лица (потребительские общества), созданные в установленном порядке на территории Республики Беларусь. Следовательно, членство для нерезидентов в Уставе Белкоопсоюза не предусмотрено. Это обстоятельство препятствует привлечению иностранных инвестиций в качестве паевого взноса и должно быть, по нашему мнению, устранено путем внесения соответствующих изменений в нормативный правовой акт [3].

Недостатком такого варианта привлечения инвестиций является наличие у пайщика одного голоса не зависимо от размера его паевого взноса. Это обстоятельство может послужить существенным препятствием для привлечения инвестиций, поскольку стратегические инвесторы в большинстве случаев заинтересованы в приобретении контроля над бизнесом, в который они инвестируют свои деньги. Кооперативный принцип «один член – один голос» не позволит в полной мере реализовать эту заинтересованность. Кроме того, при внесении иностранным инвестором паевого взноса у него отсутствует возможность получения прибыли в зависимости от финансового результата по итогам деятельности совместного предприятия, так как имущество потребительского общества является неделимым и не распределяется по долям (вкладам) между членами потребительского общества.

Литература

1. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 30 мая 2001 г. : одобрен Советом Республики 8 июня 2001 г. : // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – 9 июля (№ 62, 2/780);

2. О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 25 февр. 2002 г., № 93-3 (в ред. Закона Респ. Беларусь от 9 ноября 2009 г., № 55-3) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – 20 ноября (№ 276);

3. Устав Белорусского республиканского союза потребительских обществ (новая редакция), утвержденный девятым (внеочередным) общим Собранием представителей членов Белорусского республиканского союза потребительских обществ 14 мая 2004 г.

Дикович А.С

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Современный этап развития мировой экономики характеризуется не столько расширением внешнеторговых связей, сколько ускорением НТП, приводящем к глобализации инновационного процесса; углублением специализации и кооперации производства, вызывающих формирование международных производственных цепочек; интенсификацией процессов политической и экономической интеграции между странами, что выражается в создании таможенных и валютно-финансовых союзов, унификации технических регламентов и стандартов, гармонизации макроэкономической политики. В этих условиях достижение устойчивого экономического развития национальной экономики в значительной мере обусловлено имеющимся экспортным потенциалом и структурой конкурентных преимуществ – как страны в целом, так и ее отдельных регионов.

Развитие процессов глобализации привело к изменению роли регионов, так называемой «плюрализации» международных экономических отношений. Они стали рассматриваться не только как субъекты внутринациональных экономических систем, но и как активные участники мировых конкурентных процессов.

В данном контексте актуализируется потребность в систематизации имеющихся фундаментальных знаний в области экспортного потенциала и на их основе разработки системных подходов, как к понятию экспортного потенциала региона, так и к процессу его формирования и развития.

В настоящий момент среди ученых-экономистов нет единого мнения об определении категории «экспортный потенциал», его структуре и способах оценки. Кроме того, ученые, специалисты и практические работники по-разному очерчивают границы данного понятия, вкладывают в него разную смысловую нагрузку. Вероятно, это можно объяснить неопределенностью самого понятия «потенциал» применительно к экономической сфере. Сам термин потенциал происходит от латинского слова *potentia*, и означающего силу, мощь, подразумевает совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области. Таким образом, потенциал представляет собой не то, что выявлено, а то, что есть в скрытом виде и может быть проявлено при определенных условиях.

В наиболее общем виде потенциал определяется как «средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области. [БЭС т.20 с.428]

В современной экономической литературе выделяют несколько подходов к содержанию категории экспортный потенциал. Первый рассматривает экспортный потенциал как совокупность различных ресурсов с или без учета их взаимодействия. Такой позиции придерживается Л.И.Абалкин, И.И.Лукинов, Д.А.Черников и др. Второй подход заключается в определении экспортного потенциала как результата экспортных операций, то есть отождествляется с объемами экспорта. (Э.П.Горбунов) Согласно третьему подходу, экспортный потенциал характеризуется возможностями реализации выпущенной продукции на внешних рынках. (И.А.Колесов) [1,2,3].

Данные подходы к определению экспортного потенциала рассматривают его фрагментарно, без учета существующих взаимосвязей и взаимозависимостей факторов внешнего и внутреннего развития на всех уровнях экономики.

Опираясь на существующие подходы к экспортному потенциалу и его содержанию, результаты анализа современного развития международного разделения труда и торгово-промышленных отношений, а также на собственные взгляды на исследуемую научную проблему, нами предлагается следующее определение экспортного потенциала применительно к региону.

Экспортный потенциал региона – совокупная способность производственных систем, расположенных в пределах границ данного региона, производить конкурентоспособную продукцию и услуги, продвигать и реализовывать их на внешних рынках, участвовать в международной производственной кооперации и специализации, обусловленная располагаемыми ресурсами и сравнительными региональными преимуществами.

Раскрывая содержание экспортного потенциала региона целесообразно выделить совокупность мотивов, побуждающих экономическую систему региона и субъектов хозяйствования, расположенных в нем производить продукцию для внешних рынков, активно включаться в международное разделение и кооперацию труда.

Прежде всего, экспортное производство создает возможности для преодоления ограничений, связанных с узостью внутреннего рынка страны, что особенно актуально для Республики Беларусь и других стран с малой открытой экономикой. Расширение платежеспособного спроса за счет внешних рынков, в свою очередь, обеспечивает стабильные темпы роста экономики региона, при которых в воспроизводственный процесс вовлекаются новые производственные мощности (применительно к Беларуси – избыточные и оставшиеся от советской структуры производства), трудовые ресурсы, оптимизируется отраслевая структура производства.

Участие в мировой торговле ставит экспортное производство региона в условия жесточайшей международной конкуренции, что в свою очередь создает стимулы к снижению издержек, внедрению новых технологий, расширению ассортимента и улучшению потребительских свойств производимой продукции. Наличие в регионе экспортно-ориентированных «полюсов роста», которые сначала иницируют, а затем распространяют развитие на окружающие отрасли, приводит к созданию предприятий в смежных и вспомогательных отраслях, сфере услуг, логистики и транспорта.

Развитие кластеров, как наиболее прогрессивной формы организации регионального производства, не получило распространение в Беларуси из-за отсутствия знаний и неумения

адаптировать мировые наработки к местным условиям. Не способствует развитию кластеров недостаточные знания в этой области, как представителей органов государственного управления, так и бизнес-структур. Наличие асимметрии информации, приводит к недобросовестной конкуренции и недоверию между потенциальными участниками кластера. Это, в свою очередь, приводит к недостаточной эффективности использования существующей законодательной базы, а также бюджетных средств, выделяемых для классического содействия продвижению экспорта на внешние рынки. Все это диктует необходимость построения продуманной, согласованной со всеми заинтересованными сторонами институциональной системы продвижения экспорта, создания конкретного механизма помощи предпринимателям, готовым вывести свою продукцию за рубеж.

В этих условиях, по нашему мнению, необходима активная позиция государства в создании продуманной, согласованной со всеми заинтересованными сторонами институциональной системы содействия развитию экспортного потенциала. Государственная политика в этой области должна быть направлена на составление средне- и долгосрочных взаимоувязанных программ развития экспортного потенциала ведущих экспортно-ориентированных предприятий и региона в целом. Такие программы должны быть ориентированы, прежде всего, на развитие и качественные изменения экспортного потенциала. Краткосрочная цель максимизации экспорта и как следствие ВРП в региональных программах должна уступить место долгосрочным целям формирования универсальной товарной модели экспортного потенциала, изменения внутренней конкурентной среды и рыночной инфраструктуры, снижения зависимости от конъюнктурных колебаний по основным экспортным товарам.

Таким образом, экспортный потенциал региона представляет собой сложную многофакторную систему, правильное понимание которой во многом является ключом к созданию эффективных программ содействия экспорта и повышению его конкурентоспособности.

Успешный выход предприятий регионов Беларуси на мировой рынок, для которого сегодня характерны возрастающие риски и неопределенность особенно в условиях мирового кризиса, во многом определяется тем, насколько качественно и эффективно менеджмент региональных предприятий сможет правильно формулировать и реализовывать комплекс мероприятий по развитию экспорта.

Организационно-экономический механизм формирования экспортного потенциала региона должен быть единой, слаженно работающей системой, состоящей из разнообразных составляющих, ориентирующих экспортнообразующие предприятия регионов Беларуси как субъект конкурентной борьбы на активные, фактически атакующие действия по удержанию имеющихся и завоеванию новых позиций на зарубежных рынках.

Для поддержания и развития конкурентоспособности региона необходим постоянно действующий и обновляемый в соответствии с изменяющимися требованиями мирового рынка комплекс мероприятий, направленных на расширение географической структуры экспорта, увеличение его объемов, с укреплением рыночных позиций и удержания симпатий потребителей внутреннего и зарубежного рынка.

Литература

1. Жук М.В. Экспортний потенціал регіону. Теорія, методологія, практика. Чернівці: вид. Рута 2002. - 199с.
2. Колесов А.И. Экономический потенциал таможенной территории России: Учеб. Пособие / Центросоюз РФ. БУПК; А.И. Колесов, А.В. Исаенко. - Белгород: БУПК, 2000. - 230 с.
3. Королевская В.И. Управление региональной экономикой в условиях рынка: Учеб. пособие для вузов / В.И. Королевская, С.Н. Хохлов; Под ред. В.А. Персианова. - М.: ЮНИТИ, 2001. - 64 с.

ОСНОВНЫЕ РИСКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Деятельность субъектов внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД) во всех ее аспектах связана со многими трудностями и критическими состояниями. Это и стихийные бедствия, и техногенные аварии, и ошибки, и злоупотребления служащих, и отсутствие необходимого опыта у руководящих кадров, и нарушения условий контрактов, и возможные изменения в законодательстве. Не вызывает сомнения, что все эти риски многократно усиливаются и умножаются при осуществлении организацией ВЭД, которая включает в себя не только внутренние риски, но и риски, присущие мировым экономическим системам. Это свидетельствует о необходимости создания системы мер, обеспечивающей организациям на этапе интеграции в мировое хозяйство достижение намеченных целей. Для повышения эффективности требуется внедрение современных методов и технологий по обоснованию направлений ВЭД на основе выполнения комплекса функций, [1] которые непосредственно связаны с анализом рисков.

Для экономики Республики Беларусь, полноправно принимающей участие в международных отношениях, проблема рисков стоит актуально. Опыт развитых в экономических отношениях стран показывает, что в настоящее время без учета рисков при проведении ВЭД обойтись уже невозможно. Игнорирование этого вопроса может стать одним из барьеров на пути к устойчивому развитию страны, целями которого являются: обеспечение экономического роста, повышение качества жизни, формирование ноосферного мировоззрения и мышления, совершенствование международного сотрудничества и др. [2].

В ВЭД участвуют две стороны: национальная и иностранная. В общем случае ВЭД является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов, увеличивать объем своего производства и таким образом обеспечивать национальную безопасность страны. Суверенные государства, как и отдельные лица, могут выиграть за счет специализации на изделиях, которые производят с наибольшей эффективностью, и последующего обмена их на товары [3].

Главной причиной возникновения рисков ВЭД является системная многоуровневая неопределенность, которая порождается:

- трудно поддающейся реальному прогнозированию нестабильностью экономических процессов как на уровне национальных хозяйств, так и на уровне мировой экономики;
- противодействиями, возникающими в случаях нарушения договорных обязательств иностранными партнерами;
- изменчивостью спроса и трудностями сбыта товаров в условиях расширенных пространственных и временных рамок;
- вероятностным характером научно-технического прогресса и его неоднозначными последствиями для мирохозяйственных связей;
- случайностью многих социально-экономических, технологических и природных процессов в условиях растущей глобализации;
- ограниченностью и неполнотой информации о мировых экономических процессах, а также трудностями получения информации об иностранном контрагенте;
- столкновением противоречивых экономических интересов в условиях целевой интернационализации деятельности отдельных хозяйствующих субъектов;
- отсутствием комплексного и дифференцированного подхода к управлению рисками в условиях перехода на иностранную целевую группу производителей и потребителей.
- наличием национального законодательства, которое по своему характеру не унифицировано в рамках ВТО.

Структура рисков ВЭД обширна и насчитывает по заключению современных теоретиков риска порядка 150 видов [4]. Существуют различные классификации. Однако риски ВЭД по нашему мнению можно разделить на следующие группы:

1. риски, связанные с условиями контрактов;
2. по отношению к этапу сделки;
3. по отношению к территориальному положению;
4. по отношению к возможности воздействия на риск;
5. по отношению к договорному процессу.

К рискам, связанным с условиями контракта, относятся риски: связанные с товаром, его качеством, упаковкой и ценой; условий поставки; выбора валютно-финансовых условий контракта; форс-мажорных обстоятельств; разрыва контракта и ответственность за несоблюдение условий, арбитраж.

К рискам, внешним к договору, относятся риски: политические, макроэкономические, надежности партнера, юридические, криминальные, маркетинговые, информационные.

К рискам, относящимся к этапу сделки, относятся риски таможенного оформления, сертификации продукции, инвестиционные, производственные, коммерческие, транспортные.

По отношению к территориальному положению риски делятся на: возникающие на своем рынке, возникающие на границе, возникающие за рубежом.

По отношению к возможности воздействия на риск делятся на: управляемые фирмой, косвенно управляемые, неуправляемые.

Рассмотрим подробно основные виды общих рисков ВЭД.

Страновые риски связаны с особенностями страны - партнера и подразделяются на политические и макроэкономические.

Политические риски - это возможность возникновения убытков или сокращения ожидаемой прибыли вследствие государственной политики. Их можно подразделить на четыре группы:

- риск национализации и экспроприации;
- риск трансферта, связанный с ограничениями на конвертирование национальной валюты;
- риск разрыва контракта из-за действий страны, в которой находится контрагент;
- риск военных действий и гражданских беспорядков.

Политические риски играют особую роль в странах с нестабильной политической ситуацией.

Второй важной составной частью странового риска является макроэкономический риск, связанный с макроэкономическими показателями страны и с ее рыночным потенциалом: внешняя и внутренняя задолженность государства, общее экономическое состояние страны, степень государственного вмешательства в экономику, уровень инфляции, состояние конкретной отрасли народного хозяйства, объемы рынка. При их анализе и оценке необходимо учитывать макроэкономические показатели страны и ее рыночного потенциала.

По уровню странового риска общепринятая классификация все страны делит на пять категорий:

категория I - страны без особых рисков (главным образом, страны Организации экономического сотрудничества);

категория II - страны с относительно небольшим страновым риском, в частности Австралия, Япония, Канада;

категория III - страны с типично покрываемым страновым риском, что характерно для растущих экономик (Россия, Китай);

категория IV - страны с повышенным риском (Беларусь, Узбекистан, Молдова и др.);

категория V - страны с высоким уровнем риска, как правило, это наименее развитые страны, либо страны мира с авторитарным режимом (КНДР).

При заключении внешнеэкономического контракта основным риском является надежность партнера. Чтобы проверить его, существуют две возможности: оценить самостоятельно или воспользоваться услугами других организаций. Это зависит от желания и финансовых возможностей.

Получить справку о предполагаемом партнере можно из нескольких источников: торгово-промышленной палат, банков, имеющих лицензии на проведение валютных операций. В их картотеках имеются сведения о тысячах зарубежных фирм, банков, страховых компаний, фондовых биржах и т.п.

Риски классифицируются согласно «Международным коммерческим условиям» - «Инкотермс» по двум признакам: степени и ответственности и подразделяются на четыре группы E, F, C, D [5].

В структуре рисков ВЭД таможенные риски занимают одно из ведущих мест. В соответствии со ст.127 Таможенного кодекса таможенного союза (далее – ТКТС) «риск - степень вероятности несоблюдения таможенного законодательства таможенного союза и (или) законодательства государств-членов таможенного союза» [6].

Элементы таможенного риска обладают следующими особенностями: 1) нанесение вреда интересам государств-членов, таможенного союза, юридическим и физическим лицам в результате реализации опасности; 2) риск задевает интересы таможенных органов, которые стремились бы не допустить нежелательное для них развитие событий.

Причины, обуславливающие возникновение этого типа риска: принятие и реализация законов, правовых актов в области регулирования внешней торговли; несбалансированность применения тарифных и нетарифных мер в области регулирования товарных потоков, или недостаточность правоприменительной практики по обеспечению законности перемещения товаропотоков; неисполнение хозяйствующими субъектами таможенного законодательства.

Таможенный риск определяется как величина вероятностная, обусловленная отклонением ожидаемого результата деятельности, и представляет собой сложный тип риска, так как связан с деятельностью двух субъектов во внешней торговле – государства и хозяйствующего субъекта. Таможенный риск государственного регулирования – это вероятность наступления нежелательного события, возникающего в процессе таможенного регулирования внешней торговли и влекущего за собой потери. В контексте данного определения рисковое событие – это нежелательное событие, обусловленное нарушением хозяйствующими субъектами таможенного законодательства таможенного союза и законодательства Республики Беларусь о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, имеющее негативные последствия, которые наносят в различной степени ущерб национально-экономическим интересам государства и общества. Таможенный риск хозяйственной деятельности – это вероятность наступления как благоприятных, так и нежелательных событий, возникновение которых обусловлено законными и/или незаконными внешнеторговыми операциями, влекущими за собой как прибыль, так и потери.

Исходя из вышеприведенного определения рисковое событие – это нежелательное событие, связанное с несовпадением прогнозов прибыли от законных внешнеторговых операций с реальными результатами или с неполучением сверхдохода в результате незаконных действий, вследствие пресечения подобной деятельности уполномоченными органами.

В зависимости от вида нарушений таможенного законодательства, регулируемых законодательно – правовыми актами государств - членов таможенного союза, таможенные риски делятся на:

Таможенный риск экономико-правовых нарушений - риск, возникающий при нарушениях таможенных правил и регулируемый таможенным законодательством таможенного союза.

Таможенный риск правонарушений - риск, обусловленный правонарушениями или преступлениями, которые регулируются Кодексом Республики Беларусь об административных правонарушениях от 21.04.2003г. №194-3 и/или Уголовным кодексом Республики Беларусь от 09.07.1999г. [7,8].

Совокупный таможенный риск - риск, которому могут быть присущи черты первых двух типов рисков, т. е. нарушения могут регулироваться совокупностью вышеперечисленных законодательных актов.

Существующая литература характеризуется неоднозначностью в выборе способов классификации рисков ВЭД. Поэтому перечислить все многообразие рисков ВЭД в рамках данной работы не представляется возможным. Вместе с тем, предложенная классификация рисков ВЭД

поможет в дальнейшем выработать конкретные меры по их снижению, управлению и преодолению, и как результат, повысить конкурентоспособность национальной экономики.

Литература

1. Родионова Е.С. Направления внешнеторговой деятельности многономенклатурного предприятия в условиях функционирования таможенных и экономических союзов. // Вестник Российской таможенной академии. – 2012. – №4. – С. 48-53.

2. Ноосферная экономика и социальная политика: стратегия инновационного развития/П.Г. Никитенко. – Минск: Белорус. наука, 2006 г. – 479 с.

3. Попов С.Г. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга. М.: Ось-89, 2007. 176 с.; Риски во внешнеэкономической деятельности предприятий. К.: ООО «ИнтерПед», 2008. 124 с.

4. Черкасов В.В. Деловой риск в предпринимательской деятельности. К.: ООО «Издательство Либра», 2009. 160 с.

5. Правила международной торговой палаты «Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс». [Электронный ресурс] / Электронная библиотека. – Минск, 2013.

6. Таможенный кодекс таможенного союза. Приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества (Высшего органа Таможенного союза) на уровне глав государств от 27 ноября 2009 года №17. (в ред. Протокола от 16 апреля 2010 года). [Электронный ресурс] / Официальный сайт Комиссии таможенного союза. – Минск, 2013.

7. Уголовный кодекс Республики Беларусь.: Принят Палатой представителей 2 июня 1999 г.: Одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г. : В ред. Закона Республики от 26.10.2012 N 435-З, // Консультант Плюс [Электронный ресурс]/ Электрон. дан. и прог.- Мн.: Науч. библ. БНТУ. – Режим доступа свободный. – Загл. с экрана. - Яз. рус. – периодичность обновления – ежедневно.

8. Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях от 21 апреля 2003 г. № 194-З: Принят Палатой представителей 17 декабря 2001 г.: Одобрен Советом Республики 2 апреля 2003 г.: В ред. Закона Республики от 28.08.2012 N 428-З // Консультант Плюс [Электронный ресурс]/ Электрон. дан. и прог.- Мн.: Науч. библ. БНТУ. – Режим доступа свободный. – Загл. с экрана. - Яз. рус. – периодичность обновления – ежедневно.

Карпович Н.В.

Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси,
(г. Минск, Беларусь)

АССОЦИАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАСЛОЖИРОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Масложировой подкомплекс является одной из важнейших составных частей агропромышленного комплекса стран Единого экономического пространства (ЕЭП). Он включает в себя производство масленичных культур, маслодобывание, переработку растительного масла в различные виды продукции. Это связано как с разнообразием и уникальностью состава маслосодержащего сырья различных регионов мира, так и с быстрой его возобновляемостью, важной ролью жиров в питании человека, масштабностью использования масложировых продуктов в пищевых, кормовых и технических целях. Поэтому состояние масложировой отрасли определяет развитие не только агропромышленного комплекса, но и целого ряда отраслей промышленности.

Основным масличным сырьем в России и Казахстане традиционно является подсолнечник, в Беларуси – рапс. Кроме того, в последние годы страны ЕЭП начали выращивать сою. Россия является лидером по валовому сбору подсолнечника, на ее долю приходится 25 % мирового производства. По производству семян рапса Россия и Беларусь занимают 11 и 19 место в мире соответственно. В 2011 г. в странах ЕЭП было собрано 13447 тыс. т маслосемян, из них более 90 % – в России (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика валовых сборов маслосемян в странах ЕЭП, тыс. т [1]

Страны	Год			Структура в 2011 г., %
	2009	2010	2011	
Россия	8065	7237	12509	93,0
Казахстан	569	552	559	4,2
Беларусь	611	375	379	2,8
ИТОГО	9245	8164	13447	100

В странах Единого экономического пространства основным производителем растительного масла является Россия. Ежегодно в РФ производится около 3 млн т. масла из семян масличной культуры. Так, Россия делит с Украиной первое место в мире по производству подсолнечного масла. Выпуск растительного масла в Казахстане и Беларуси в 2011 г. составил 194 тыс. т и 156 тыс. т соответственно (таблица 2).

На экспорт Казахстан и Россия поставляют, как правило, подсолнечное масло, а Республика Беларусь – рапсовое. Россия занимает 5 место в мире по экспорту подсолнечного масла. Экспорт растительного масла Казахстаном носит незначительный характер. Беларусь поставляет на экспорт до половины произведенного масла. 2011 г. был в этом отношении не показательным, экспорт растительного масла был ограничен временным административным запретом. Уже по итогам 2012 г. экспорт рапсового масла Беларуси достиг 92 тыс. т.

Таблица 2 – Производство и внешняя торговля растительным маслом в странах Единого экономического пространства, тыс. т [1]

Страны ЕЭП	Год		
	2009	2010	2011
Производство			
Россия	3180	2974	3004
Казахстан	146	188	194
Беларусь	139	161	156
Всего страны ЕЭП	3465	3323	3354
Экспорт			
Россия	982	632	762
Казахстан	25	40	21
Беларусь	81	54	10
Всего страны ЕЭП	1088	726	793
Импорт			
Россия	746	954	862
Казахстан	106	76	154
Беларусь	115	123	108
Всего страны ЕЭП	967	1153	1124
Потребление			
Россия	2944	3296	3104
Казахстан	227	224	327
Беларусь	173	230	254
Всего страны ЕЭП	3344	3750	3685
Доля экспорта в производстве, %			
Россия	31	21	25
Казахстан	17	21	11
Беларусь	58	34	6
Всего страны ЕЭП	31	22	24
Доля импорта в потреблении, %			
Россия	25	29	28
Казахстан	47	34	47
Беларусь	66	53	43
Всего страны ЕЭП	29	31	31

Анализ таблицы 2 показывает, что страны ЕЭП в 2010-2011 гг. импортировали больше растительного масла, чем экспортировали. Беларусь и Казахстан, в основном, ввозят подсолнечное масло, Россия – пальмовое. В среднем доля импорта в потреблении растительного масла в странах ЕЭП около 30 %, в Казахстане и Беларуси – выше.

Для предприятий сектора характерно повышение качества продукции, расширение ассортиментной линейки производимых масел, ценовая конкуренция в розничных сетях, высокая маркетинговая активность, повышение эффективности производства за счет увеличения масштабов и вертикальной интеграции.

Кроме того, имея в своем составе сельскохозяйственные и заготовительные компании, собственные элеваторные мощности, масложировые предприятия инвестируют в развитие и модернизацию производства, собственный транспортный парк и сбытовую сеть. В настоящее время возникли предпосылки для создания координирующей структуры, которая объединяла бы промышленные предприятия масложировой отрасли трех стран и представляла в органах законодательной и исполнительной власти их интересы.

Ассоциация предприятий масложировой промышленности Таможенного союза создана в рамках Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана, объединяет ведущие предприятия масложирового комплекса и смежных с ним отраслей, а также научные учреждения стран Таможенного союза (таблица 3).

Таблица 3 – Члены Ассоциации предприятий масложировой промышленности Таможенного союза [2]

Страна	Организации
<i>Республика Беларусь</i>	Белорусский государственный концерн пищевой промышленности «Белгоспищепром» ОАО «Бобруйский завод растительных масел» ОАО «Витебский маслоэкстракционный завод» ОАО «Гомельский жировой комбинат» СЗАО "Гродненский масложировой комбинат" ОАО «Минский маргариновый завод»
<i>Республика Казахстан</i>	Производственный холдинг «VITA» ТОО «Масло-Дел» ТОО "Управляющий холдинг "Мажико""
<i>Российская Федерация</i>	Ассоциация производителей и потребителей масложировой продукции: ЗАО "Аист" ЗАО «АЛЕВ», г. Ульяновск ЗАО «Алексеевский молочно-консервный комбинат» ОАО ПКК «Весна», г. Самара ВНИИМК Россельхозакадемии ВНИИМС Россельхозакадемии ОАО «Гаммахим», г. Москва ООО «Издательство «Пищевая промышленность», г. Москва ОАО «Иркутский масложиркомбинат» Группа предприятий «ЯНТА» ЗАО «Каргилл А.О.» Московское отделение корпорации «IFF» (Нидерланды) ООО "Ногинский пищевой комбинат" ОАО «НЭФИС-КОСМЕТИКС» ООО «Омский завод плавленых сыров» ООО "Пищевые ингредиенты", г. Тамань ЗАО «Рабочий», г. Ростов-на-Дону ОАО «Свобода», г. Москва ООО «ТУЛЬЧИНКА.RU», Белгородская обл. ЗАО «УМЖК «Приморская соя», г. Уссурийск ООО «Финист-Мыловар», г. Воронеж ООО «Эфко Пищевые Ингредиенты», г. Алексеевка, Белгородская обл. ООО "Узловский молочный комбинат" ООО "Юнилевер Русь" ОАО "Казанский жировой комбинат"

Основными направлениями деятельности Ассоциации являются:

участие в разработке и реализации программ развития масложирового комплекса (производство, переработка, продажа растительных масел и жиров), подготовка предложений по внесению в установленном порядке законодательных и иных нормативных актов, направленных на защиту прав и интересов производителей масложировой продукции;

содействие в развитии интеграционных связей и межотраслевой кооперации предприятий-членов Ассоциации с предприятиями стран-членов ЕврАзЭС, СНГ и других стран;

развитие взаимовыгодных отношений между членами Ассоциации и научно-исследовательскими организациями Таможенного Союза и международными организациями в целях технического перевооружения и внедрения новых технологий;

подготовка предложений по таможенно-тарифному и нетарифному регулированию импорта и экспорта масложирового сырья для производства высококачественной продукции, а также разработка защитных мер, связанных с соблюдением интересов производителей масложировой продукции;

сотрудничество с государственными и негосударственными органами, в том числе и с международными организациями, представляя интересы предприятий масложировой промышленности Таможенного Союза, оказывая им поддержку;

сохранение и совершенствование производственно-технологических связей между предприятиями-членами Ассоциации и остальными участниками рынка масложировой продукции;

систематический анализ, обобщение и распространение информации о состоянии и перспективах развития рынка Таможенного Союза и мирового рынка масличных культур, масложирового сырья и продуктов, произведенных на его основе и др.

Масложировая промышленность стран ЕЭП обладает значительным потенциалом и представляет собой один из важнейших секторов народного хозяйства страны. С развитием рыночных отношений отрасль органично вписывается в мировую экономику, и ее участники становятся крупными игроками на мировом рынке растительных масел.

Литература:

1. <http://faostat.fao.org/>
2. <http://apmpts.ru/>

Ксензов А.Л.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В БЕЛАРУСИ КАК МЕХАНИЗМ НАРАЩИВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА

В условиях обостряющейся конкуренции и возрастающим всплеском кризисных явлений в странах, ранее считавшихся центрами экономической стабильности и целостности экономических систем, все большее внимание уделяется уровню обеспечения экономической безопасности, необходимой для динамичного развития экономики. Однако обеспечить высокие темпы качественного и количественного экономического роста, диверсификации экономики и перевода ее на путь инновационного развития, требуют консолидации ресурсов государства и бизнеса. В этой связи задача государства – создавать условия, позволяющие бизнесу участвовать в проектах, представляющих наибольший интерес и повышенную значимость со стороны государства.

В экономике ряда развитых, а в последние десятилетия и развивающихся стран возникла особая форма взаимодействия бизнеса и государства, обозначаемого обычно термином Public-Private Partnership (PPP). В Беларуси, также как и странах-партнерах по Таможенному союзу больше используется русскоязычный термин государственно-частное партнерство. Хотя нередко в научных публикациях и экономической литературе можно встретить и термин частно-государственное партнерство. Различия между понятиями сводятся к определяющей роли государства в отношениях с бизнесом в одном случае, или к ведущей (доминирующей) роли бизнеса над государством в другом, т.е. определяются организационно-функциональными приоритетами, связанными с созданием партнерств [1]. Большинство исследователей, работающих над изучением вопросов государственно-частного партнерства склонны выдвигать разрозненные концептуальные положения относительно выработки понятия государственно-частного партнёрства, в том числе и на его прикладную составляющую. Понятийный аппарат состоит из множества определений, основная суть которых заключается в совместном участии государства и бизнеса в приоритетных проектах на взаимовыгодных условиях. Иначе говоря, государственно-частное партнерство (ГЧП) – юридически узаконенная, организационно выстроенная система отношений между государством и бизнесом с целью осуществления совместных проектов на взаимовыгодных условиях.

Государственно-частное партнерство является одним из действенных механизмов обеспечения инновационного развития экономики, предназначенное для финансирования, разработки, реализации и эксплуатации объектов и услуг инфраструктуры, которые традиционно обеспечивались государственным сектором [2, с. 31-32].

В настоящее время партнерства государства и бизнеса интенсивно развиваются во всем мире, применяются в различных отраслях экономики в самых разных формах. Как правило, партнерства складываются и развиваются в сфере производственной и социальной инфраструктуры. Это касается автомобильных и железных дорог, аэропортов, морских портов, энергетических сетей, коммунального хозяйства, телекоммуникаций, объектов образования, здравоохранения и культуры. В последние годы объектами государственно-частного партнерства стали сфера туризма и агропромышленный комплекс. Характерно, что возникновение такого рода отношений стало следствием общего курса на либерализацию и сокращение государственного участия в экономике.

Если 15-20 лет назад характерной чертой развития ГЧП считалось наличие высокого уровня экономической и политической свободы, то сегодня государственно-частное партнерство динамично развивается в странах со смешанным типом экономики, то есть экономики с элементами рынка и сильного государственного управления.

Главная особенность государственно-частного партнерства – разнообразие форм, в которых оно находит свое проявление. Только краткий перечень видов ГЧП, составленный экспертами Комитета по инвестиционной политике ГПП России, содержит около двух десятков различных форм ГЧП. В настоящее время области применения различных форм партнерства стремительно расширяются, развиваются сами формы партнерств и их модификации. Формы дифференцируются в зависимости от объема передаваемых частному партнеру правомочий собственности, инвестиционных обязательств сторон, принципов распределения рисков между партнерами, ответственности за проведение различных видов работ, законодательных и иных условий. К основным формам государственно-частного партнерства в сфере экономики и государственного управления большинство специалистов относят: государственные контракты, арендные отношения, государственно-частные предприятия, соглашения о разделе продукции, концессионные соглашения (таблица) [3, с. 66-67].

Таблица – Формы взаимодействия государственного и частного сектора в управлении активами

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВЛАДЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ	Корпоратизация Реструктуризация Децентрализация	Степень участия частного сектора
	Подрядные работы Контракты на обслуживание	
ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО	Управленческие и операционные контракты	
	Лизинг	
	Концессии	
ЧАСТНОЕ ВЛАДЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ	Совместное предприятие и частичное выведение активов	
	Приватизация и полное выведение активов	

Источник – собственная разработка.

Значение механизмов ГЧП в решении задач инновационного развития экономики страны, поддержки предпринимательства признано на государственном уровне. Так в Директиве Президента Республики Беларусь №4 одним из направлений развития деловой активности в стране определено стимулирование механизмов государственно-частного партнерства [4, с. 4-6]. Работа над изучением вопросов ГЧП нашла отражение в Концепции долгосрочного социально-

экономического развития Республики Беларусь, разработанной Министерством экономики Республики Беларусь. Развитие института государственно-частного партнерства определяется в качестве одного из стратегических направлений. В настоящее время идет кропотливая работа по разработке Закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве». Активно ведутся дискуссии государства и бизнес-сообщества по вопросу развития этого института в нашей стране.

За последние 5 лет государство добилось существенных результатов в реализации намеченных целей по развитию государственно-частного партнерства. Значительный рывок в положительную сторону в разворачивании государственно-частного партнерства произошел в процессе реализации Государственной программы поддержки малого предпринимательства в Республике Беларусь на 2010-2012 годы. Так, принятые акты законодательства предусматривают: *либерализацию сферы ценообразования; введение электронной регистрации и совершенствование процедуры ликвидации субъектов хозяйствования; либерализацию регулирования рынка труда; совершенствование процедуры осуществления государственных закупок; развитие системы оказания государственной поддержки малому предпринимательству; снижение и оптимизацию налоговой нагрузки; совершенствование контрольно-надзорной деятельности; совершенствование порядка определения размеров арендной платы по объектам недвижимости; упрощение земельных и арендных отношений; стимулирование предпринимательской деятельности на территории средних, малых городах и сельской местности и другие* [5].

По оценкам экспертов, эти и другие правовые изменения позволили частному бизнесу сократить прямые и косвенные издержки примерно на 200 миллионов долларов в год. Эти ресурсы остались в распоряжении частных предприятий и организаций и позволили им улучшить свое финансовое положение и повысить конкурентоспособность. [6, с. 37].

В Беларуси в отличие от партнеров по Таможенному Союзу – Российской Федерации и Казахстана, ГЧП пока не получило должного развития. Не выработаны и юридически не закреплены основы государственно-частного партнерства, не регламентирован порядок участия и формы сотрудничества сторон в проектах ГЧП, не сформирована нормативно-правовая база, необходимая для полноценного развития этого института в нашей стране. Между тем, нерешенность целого ряда методологических вопросов в области сферы применения, выборе стратегии развития, поиска оптимальных форм взаимодействия государства и бизнеса, а также отсутствие должного опыта в данном направлении, не являются препятствием на пути выстраивания партнерских отношений с обеих сторон.

В отсутствие соответствующей нормативно-правовой базы государственно-частное партнерство может выражаться в различных правовых формах. Действующее законодательство Беларуси позволяет государству и бизнесу осуществлять сотрудничество как на договорной основе, так и путем создания юридических лиц. Сегодня успешно реализуются такие виды взаимодействия государства и бизнеса, как инвестиционный договор; договор простого товарищества между участниками со стороны государства и бизнеса; создание свободных экономических зон; создание коммерческой организации, в которой государству принадлежат акции (доли в уставном фонде); образование некоммерческой организации на основе взносов участников партнерства в форме фондов, учреждений; технопарки и т.д. [4, с. 5-6]. Иначе говоря, в качестве примера, это может быть строительный подряд для государственных нужд, аренда государственного имущества, доверительное управление государственным имуществом, соглашение о разделе продукции, государственно-частные предприятия и ряд иных правовых форм.

Основной организационной правовой формой деятельности предприятий со смешанной собственностью в Беларуси, как правило, является акционерное общество. Соответственно, одной из основных задач, стоящих перед государством при организации партнерства в форме совместного предприятия, является задача достижения максимальной эффективности управления общим капиталом предприятия, при котором происходит не традиционно

параллельное, преимущественно обособленное функционирование государственной и частной собственности, а их тесное взаимодействие.

Однако оценить масштабы развития, степень вовлеченности и уровень ответственности, а также определить зону рисков во взаимодействии государства и бизнеса достаточно проблематично, как и просчитать насколько эффективным является такое сотрудничество. В данной связи при подготовке законопроекта на первоначальном этапе необходимо определиться с набором инструментов и пошаговой стратегией развития ГЧП на ближайшую перспективу, при этом учитывая особенности развития данного института в странах-партнерах по Таможенному союзу. Создание платформы для развития государственно-частного партнерства в ближайшей перспективе даст новый виток организации сотрудничества государства и бизнеса, что позволит в конечном итоге увеличить долю привлекаемых частных инвестиций при реализации совместных проектов в сфере ГЧП и как результат минимизировать риски государства от такого участия и тем самым, усилить те направления, которые представляют наибольший интерес со стороны государства по обеспечению устойчивого развития отраслей экономики.

Литература

1. Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь / Методические рекомендации по организации частно-государственного (государственно-частного) партнерства в сфере развития инноваций [Электрон. ресурс] - Режим доступа: http://www.metolit.by/user_uploads/metolit.by/INFO/Zakonodatelstvo/MR/pdf/12.pdf
2. Тур А.Н. Особенности формирования государственно-частного партнерства в Республике Беларусь // Проблемы управления – 2011. – N2 (39). – С.31-36.
3. Дерябина М.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика /М. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – N8. – С. 64-78
4. Яшева Г.А. Теоретико-методологические основы и механизмы государственно-частного партнерства в инновационном развитии экономики Беларуси // Белорусский экономический журнал – 2011. – N3. – С. 4-19.
5. Министерство экономики Республики Беларусь / О выполнении Директивы Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 ”О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь“ по состоянию на 1 января 2013 г. [Электрон. ресурс] - Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/small_business/actual-information/Informaciya-o-hode-by-polneniya-meropriyatiy
6. Е. М. Бабосов. Создание государственно-частного партнерства в сфере инновационной деятельности // Проблемы управления – 2011. – N2 (39). – С.37-41.

Литвинчук А.А.

Институт экономики НАН Беларуси, (г. Минск, Беларусь)

СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АПК БЕЛАРУСИ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Одним из главных элементов рыночной системы и ее системообразующим фактором является долгосрочное развитие агропромышленного комплекса как системы на основе стратегии инновационного развития и повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий.

Конкурентоспособность в сфере АПК связывается с качеством, надежностью, устойчивостью, эффективностью функционирования, ценовыми параметрами для потребителей и конкурентов. Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции представляет собой способность выдержать конкуренцию товаров-заменителей с точки зрения завоевания той доли рынка, которая обеспечивает благоприятную реализацию сельскохозяйственной продукции и необходимый рост доходов предприятий АПК. Поэтому важно соотносить фактические характеристики качества конкретной продукции с теми же характеристиками аналогичных продуктов, производимых конкурентами.

Для успешного функционирования и развития в рыночной среде необходим обоснованный подход к формированию конкурентной стратегии, то есть совокупности правил и методов, которыми должно руководствоваться предприятие с целью завоевания, сохранения и расширения позиций на рынке сельскохозяйственной продукции. Конкурентная позиция характеризуется такими показателями, как норма прибыли, доля рынка и степень ее прироста, доход по инвестициям, доход

от продаж (выручка), оценка качества продукции относительно предприятия конкурента. Стратегический успех предприятия зависит от обладания длительным и устойчивым конкурентным преимуществом. Источники конкурентного преимущества достаточно разнообразны и характеризуются М. Портером следующим образом [1]:

- производством продукции или услуг более высокого качества, чем качество продукции конкурентов;

- предоставлением потребителю более широкого спектра услуг;
- достижением минимальных (по сравнению с конкурентами) издержек;

Формирование и поддержание конкурентного преимущества в условиях регулирующего воздействия государства представляет собой сложный экономический процесс, затрагивающий весь механизм деятельности предприятия, связанный с созданием, производством и реализацией продукции.

Для формирования и развития конкурентных преимуществ необходимо:

- использование системного подхода при формировании и развитии конкурентных преимуществ;

- выбор метода достижения конкурентных преимуществ и их источников, обеспечивающих стабильное функционирование предприятия.

Традиционные подходы не могут привести предприятие к достижению конкретных преимуществ, так как они не позволят достичь желаемых преимуществ перед конкурентами ни по себестоимости производимой продукции, ни по качеству, ни по особым свойствам, то есть потому, что, согласно М. Портера, позволяет предприятию выделиться и повысить свою экономическую эффективность. Из этого можно сделать вывод о необходимости достижения конкурентных преимуществ инновационными методами, то есть методами ранее не опробованными, достаточно рискованными, но тем не менее способными существенно повысить эффективность деятельности агропромышленного комплекса [3].

Конкурентные стратегии отражают поведение предприятий во внешней среде с учетом их инновационного потенциала. В то же время конкурентные стратегии оказывают влияние на уровень конкурентной борьбы и величину конкурентных преимуществ.

Агропромышленный комплекс является отраслью народного хозяйства Республики Беларусь, которая развивается не обособленно, показывая улучшение экономических и финансовых результатов работы отрасли, но в тесном взаимодействии с другими отраслями в направлении не только увеличения объемов, но также повышения качества производимой продукции. В последнее время встала еще одна актуальная задача – задача расширения ассортимента. Таким образом, инновационные конкурентные стратегии развития агропромышленных предприятий должны быть направлены в большей степени не только на увеличение объемов производства, но и на расширение ассортимента производимой продукции, а также на улучшение ее качества, что позволит добиться стабильности экономических показателей.

Экономическая эффективность процесса обновления предлагаемой продукции может быть достигнута при соблюдении следующих условий:

- определение оптимального времени вывода новой продукции на рынок; одновременно необходимо приступить к выработке концепции постоянного обновления продукции;

- постоянное совершенствование работы с потребителями и переработчиками сельскохозяйственной продукции;

- достижение экономического эффекта как у производителей, так и переработчиков за счет обновления не только самой продукции, но технологии производства;

- разработка системы управления, контроля и стимулирования качественного выполнения всех производственных процессов.

С целью повышения эффективности рыночной деятельности необходимо регулярно оценивать конкурентоспособность продукции предприятия на конкретном рынке или его сегменте, основываясь на тщательном анализе технологических, финансовых и сбытовых возможностей.

В условиях конкуренции необходимо систематически оптимизировать глубину вертикальной производственной интеграции при одновременной концентрации на получение прибыли. Эта проблема может рассматриваться как:

- оперативная, направленная на оптимизацию текущих издержек и повышение эффективности текущей деятельности сельскохозяйственного предприятия;
- стратегическая, направленная на получение прибыли за счет инновационной деятельности с целью более полной реализации конкурентных преимуществ.

Это дает возможность предложить конечному потребителю комплексное решение всех его проблем «из одних рук», что при определенных обстоятельствах может стать решающим преимуществом в конкурентной борьбе. Для Республики Беларусь, по мнению видных ученых экономистов, для оценки конкурентоспособности предлагается применять подходы, основанные на теории качества товара, включающего комплекс потребительских свойств и неформальных характеристик.

На первом этапе исследуется состояние рынка и устанавливается уровень удовлетворения потребностей конечного по сравнению с идеальным продуктом (продовольственным продуктом), соответствующим лучшим мировым стандартам либо анализу – товару, предлагаемому конкурентам.

На втором этапе определяется конкурентоспособный образ продукта, который пользовался бы спросом и обеспечивал максимальную рентабельность производителю.

На заключительном этапе анализируется производственная цепь с выявлением полного времени цикла (по сравнению с конкурентами) и изучением возможностей снижения совокупных издержек.

Показатель конкурентоспособности $E_{\text{конк}}$ может быть определен аналогично показателю экономической эффективности (то есть полезного результата к суммарным затратам потребителя). В общем случае:

$$E_{\text{конк}} = \frac{P_{\text{кач}}}{(C_{\text{п}} + Z_{\text{потр}})},$$

где $P_{\text{кач}}$ – интегральный показатель, отражающий результативность работы с учетом качества произведенной продукции;

$C_{\text{п}}$ – цена (стоимость) продукции для сопоставимого объема, определяемая спросом и предложением, а также величиной затрат за полный жизненный цикл системы (объекта, технического средства, технологии или отдельной поставки);

$Z_{\text{потр}}$ – затраты потребителя, зависящие от качества сельскохозяйственной продукции.

Представляется целесообразным для оценки конкурентоспособности продукции, реализуемой при помощи инновационной деятельности, использовать понятие инновационного потенциала.

В численном выражении совокупный инновационный потенциал может быть оценен как ожидаемая дополнительная прибыль или доходы (увеличение объема производимой продукции в стоимостном выражении за определенный период времени), зависящими от качества предоставляемых услуг, а при необходимости – показателями экономии затрат, увеличением устойчивости или ценности корпорации.

В настоящее время целесообразно, при оценке конкурентоспособности отдельных предприятий, применять показатель импортозамещения, а также количественный показатель инновационного потенциала.

Исходя из этого можно заключить, что показатель конкурентоспособности продукции, реализуемой за счет применения инновационных мероприятий, является важнейшим критерием выбора решений в области управления предприятиями агропромышленного комплекса Республики Беларусь.

Литература

1. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. – New York: Free Press, 1990 г.
2. Семин А.Н. Инновационные и стратегические направления развития АПК: вопросы теории и практики. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ГСХА, 2006 г.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

Наращивание экспортного потенциала отечественной продукции, ее продвижение на внешние рынки является для нашей страны одной из первостепенных задач.

Инвестиционная политика является важнейшим элементом развития экспортного потенциала и определяется его целями и задачами. Государственная политика развития экспорта и привлечения иностранных инвестиций исходит из необходимости максимального ее содействия структурной перестройке производства в условиях глобализации, развитию рыночных преобразований, существенному повышению инвестиционной активности государственных и частных инвесторов. Стимулирование притока иностранных инвестиций играет особую роль в повышении конкурентоспособности и развитии экспортных возможностей республики.

Можно выделить следующие факторы инвестиционной привлекательности экономики Республики Беларусь:

- выгодное географическое положение между Европейским Союзом и Российской Федерацией, доступ для стран Таможенного Союза;
- высококвалифицированная рабочая сила и значительный научно-технический потенциал;
- развитая сеть транспортных коммуникаций и инфраструктура (два паневропейских транспортных коридора);
- стабильная социально-политическая ситуация, отсутствие конфликтов регионального и национального характера;
- экспортно-ориентированная экономика (экспортируется более 60% ВВП);
- низкий уровень преступности и коррупции;
- один из лидеров среди стран СНГ по уровню и темпам экономического развития;
- наличие 6 свободных экономических зон и Парка высоких технологий;
- деятельность Консультативного Совета по иностранным инвестициям и Национального инвестиционного агентства;
- развитый промышленный, научно-технический и экспортный потенциал. Около трети объема производства ВВП обеспечивает сегодня промышленный комплекс.

Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций на период до 2015 года утверждена совместным постановлением Совета Министров и Национального банка 18 января 2012 года. Она направлена на стимулирование притока прямых иностранных инвестиций в соответствии с потребностями структурной перестройки экономики и инновационным развитием страны. В документе определены следующие приоритетные для Беларуси направления и проекты для реализации:

- фармацевтическая промышленность (создание совместных производств по выпуску высокоэффективных лекарственных средств);
- индустрия биотехнологий;
- индустрия нанотехнологий (разработка и внедрение нанотехнологий и технологий создания наноматериалов в производстве);
- высокие технологии в промышленности;
- новые материалы;
- информационно-коммуникационные технологии (модернизация и развитие сетей передачи данных, развитие цифрового телевизионного и радиовещания и т.д.);
- химическое производство;
- производство машин и оборудования, электрооборудования, электронного и оптического оборудования, транспортных средств;
- транспорт и транспортная инфраструктура (строительство 18 транспортно-логистических центров);
- строительство;

– производство строительных материалов (создание новых видов строительных и отделочных материалов и защитных полимерных покрытий с использованием местного сырья и альтернативных видов топлива);

– сельское хозяйство (создание экспортно-ориентированных производств);

– производство пищевых продуктов (увеличение и наращивание мощностей, организация и увеличение производства импортозамещающей продукции);

Иностранные инвесторы в 2012 году вложили в реальный сектор экономики Беларуси порядка 14,3 млрд долларов, что на 24,1% меньше, чем годом ранее. Традиционно основные инвесторы пришли в Беларусь из России (46,7%), а также Великобритании (25,2%), Кипра (6,4%), Австрии (4%).

Наибольшие суммы иностранных инвестиций поступили в организации торговли (39,2% от всех поступивших инвестиций), транспорта (27,8%), промышленности (24,4%). Большая часть — 73,4% всех вложений — пришлась на организации Минска.

Отмена внутренних таможенных границ и доступ к емкому рынку стран Единого экономического пространства повышает конкурентоспособность областей Беларуси.

В каждой области созданы свободные экономические зоны (СЭЗ), предоставляющие резидентам ряд налоговых, таможенных и иных льгот. Преференции предлагаются также при инвестировании в проекты, расположенные на территории малых городов и сельской местности.

Интенсивное развитие интеграционных процессов в рамках Евразийского сотрудничества и создание Единого таможенного пространства, **предоставляет возможность рассчитывать на существенное увеличение объемов инвестиций, поступающих в Республику Беларусь, т.к. создавая новые производства на территории Беларуси, европейский инвестор открывает для себя рынок не одной, а сразу 3-х стран.** Сегодня, компании, инвестирующие в Беларусь, автоматически получают доступ на 170-миллионный рынок трех государств ЕЭП (единая таможенная территория России, Беларуси, Казахстана с единым таможенным тарифом; равные условия хозяйствования (включая стоимость основных энергоресурсов); единые правила технического регулирования, единые санитарные, ветеринарные и фитосанитарные нормы; свободное передвижение товаров, услуг, капитала, рабочей силы; освобождение от ввозных таможенных пошлин для технологического оборудования, сырья и материалов, ввозимых для реализации инвестиционных проектов). **Аналогичный подход применим и для инвесторов из Казахстана и России – оптимизируя транспортные и иные расходы, инвесторы, ориентированные на европейский рынок, будут стремиться создавать производства на территории Республики Беларусь**

Литература:

1. Бирман, Г., Шмидт, С. Экономический анализ инвестиционных проектов. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999. – 495 с.
2. Блачев, Р.Н., Гусев, В.Б. Оптимизация схемы финансирования инвестиционных проектов // Инвестиции в России 1999. – №12.
3. Богатин, Ю.В., Швандер, В.А. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 350 с.
4. <http://www.investinbelarus.by>
5. <http://www.president.gov.by>
6. www.economic.gov.by

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЙСТВУЮЩИХ НАЦИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ КВАЛИФИКАЦИЙ КАДРОВ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ СТРАН ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Формирование инновационной экономики, основанной на знаниях, предполагает внедрение во все сферы жизнедеятельности общества передовых технологий. При этом важнейшим фактором социально-экономического развития государства становится человеческий капитал, обладающий высокой квалификацией и компетентностью, т.е. требуется гибкая и эффективная система управления процессами обращения, развития и эффективного применения человеческого капитала, соответствующая самым высоким уровням мировых стандартов.

Предпосылки к созданию такой системы в Беларуси существуют: во-первых, это научные наработки и опыт развития кадрового потенциала, накопленный в период ведения плановой экономики; во-вторых, политическое желание руководства использовать имеющийся богатый мировой опыт функционирования таких систем, а не «изобретать велосипед»; в-третьих, опыт, накопленный в рамках большого количества инициатив, проектов и процессов, направленных на улучшение ситуации использования человеческого капитала, которые в настоящее время проводятся в Республике Беларусь. К сожалению, эти проекты и инициативы пока не взаимосвязаны между собой, как на уровне министерств и ведомств, так и в интеграционных объединениях.

Действующая в Европейском Союзе система квалификаций представляет собой рамочную конструкцию, которая описывает общую структуру квалификаций образования всех уровней, сопоставимую с действующими национальными системами квалификаций образования. Система квалификаций включает в себя рамку квалификаций (содержит 8 квалификационных уровней); профессиональные и образовательные стандарты; систему подтверждения качества обучения и квалификации в центрах сертификации. Каждый квалификационный уровень рамки квалификаций устанавливается и характеризуется через описание результатов обучения, которые определяются на основе знаний, умений, широких компетенций (личных и профессиональных результатов), включая приобретенные работниками в процессе неформального и спонтанного обучения.

Отличительная особенность европейской системы квалификаций – системность построения и простота использования, наличие общих для всех без исключения пользователей (объединений работодателей, органов управления, предприятий, граждан) квалификационных уровней, их «прозрачность». Методологическую основу Европейской системы квалификаций составляет компетентностный подход.

При разработке национальных систем квалификаций (далее – НСК) особое внимание уделяется обеспечению преемственности программ разных уровней для создания траекторий обучения, приводящих к получению квалификаций, востребованных на рынке труда; организации процесса обучения не только в учебных заведениях (формальное обучение), но и на рабочих местах (неформальное обучение); распределению ролей и обязанностей и координации деятельности различных заинтересованных сторон в ходе разработки и реализации НСК.

В рамках интеграционных процессов стран-участников Единого экономического пространства (далее – ЕЭП) отмечаются определенные позитивные процессы в области реформирования действующих национальных систем квалификаций с учетом мирового опыта. Так, в Российской Федерации национальная система квалификаций представлена Национальной рамкой квалификаций (далее – НРК), отраслевыми рамками квалификаций, профессиональными и образовательными стандартами, системой оценки результатов обучения и сертификации квалификаций.

НРК утверждена в 2008 г. на основании Соглашения о взаимодействии Министерства образования и науки Российской Федерации и Российского союза промышленников и предпринимателей [1]. При ее разработке учтен опыт построения Европейской рамки

квалификаций, национальных рамок стран-участниц Болонского и Копенгагенского процессов. Квалификационная рамка представляет собой обобщенное описание *деяти квалификационных уровней* (при этом управленческий компонент представлен 5-9 уровнем), признаваемых на общегосударственном уровне, и основных путей их достижения. Межотраслевая сопоставимость квалификаций обеспечивается путем разработки отраслевых квалификационных рамок.

Применение инфраструктуры системы образования характерно для современного состояния в области квалификаций в Российской Федерации, установившей уровни на основе: начального образования; первой ступени среднего (обязательного) образования; второй ступени среднего образования; системы начального профессионального образования (НПО); системы среднего профессионального образования (СПО); высшего образования – степень бакалавра; высшего образования – степень магистра; высшего образования – степень кандидата наук.

Принципы формирования НРК: непрерывность и преемственность развития квалификационных уровней от низшего к высшему; прозрачность описания уровней квалификаций; соответствие существующей иерархии квалификационных уровней структуре разделения труда и национальной системы образования Российской Федерации; использование мирового опыта при разработке ее структуры и содержания.

Инициатором разработки профессиональных стандартов и отраслевых рамок квалификаций стал Российский союз промышленников и предпринимателей (далее – РСПП). В 2006 году РСПП учредил Национальное агентство развития квалификаций, призванное осуществлять экспертно-методическую поддержку и координацию действий организаций, представляющих бизнес-сообщество, а также взаимодействие бизнеса и государственных органов в процессе формирования национальной системы квалификаций.

В настоящее время сформирован пакет нормативно-методических документов, регламентирующих общие правила разработки профессиональных стандартов, их структуру и содержание. Порядок разработки, утверждения и применения профстандартов устанавливается Правительством Российской Федерации с учетом мнения Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений. Аналогично определен порядок установления соответствия наименований должностей, профессий и специальностей в профстандартах и в единых тарифно-квалификационных справочниках [2].

Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 ноября 2012 г. № 2204-р утвержден план подготовки профессиональных стандартов на 2012-2015 года. В общей сложности запланирована разработка порядка 800 профессиональных стандартов по конкретным видам трудовой деятельности. К концу 2013 года планируется подготовить предложения о поэтапной замене Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих и Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих на профессиональные стандарты (последние в настоящее время выполняют функции профстандартов).

Национальным агентством развития квалификаций создан Национальный реестр профессиональных стандартов (в области авиастроения, информационных технологий, индустрии гостеприимства, индустрии питания и ряд других). Определен ряд организаций-разработчиков.

В декабре 2012 году в Трудовой кодекс Российской Федерации внесены изменения и дополнения, в соответствии с которыми введены следующие понятия: «квалификация работника – уровень знаний, умений, профессиональных навыков и опыта работы работника. Профессиональный стандарт – характеристика квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности» [3]. Обязательной частью системы квалификаций являются механизмы оценки и признания квалификаций в сертификационных центрах [4].

НРК Казахстана (утверждена в сентябре 2012 г.) включает восемь квалификационных уровней: 1-й и 2-й уровни соответствуют общему среднему образованию, 3-й – общему среднему, техническому и профессиональному образованию, 4-й – техническому и профессиональному образованию повышенного уровня, 5-й – послесреднему и высшему образованию, 6-й, 7-й и 8-й уровни – высшему и послевузовскому образованию (бакалавриат, магистратура и докторантура),

что соответствует Европейской рамке квалификаций и уровням образования, определенным Законом Республики Казахстан от 27 июля 2007 года «Об образовании». Рамка определяет единую шкалу квалификационных уровней с целью разработки отраслевых рамок квалификаций (в сферах образования и науки, труда, сельского хозяйства) и профессиональных стандартов, обеспечивает межотраслевую сопоставимость квалификаций, является основой для системы подтверждения соответствия и присвоения квалификации специалистов [5].

С учетом мирового опыта Министерством образования и науки (далее – МОН РК) в рамках финансирования Всемирным банком совместной программы по Модернизации технического и профессионального образования в Казахстане осуществляется разработка профессиональных стандартов. С этой целью создана Группа управления проектом при МОН РК. В настоящее время профессиональные стандарты сформированы в нефтегазовой, туристской, машиностроительной, аграрной сферах по 118 профессиям. В течение 2013-2015 годов планируется запустить полномасштабный пилотный проект по независимому подтверждению квалификаций в избранных отраслях. По мнению экспертов процесс создания независимой системы сертификации квалификаций осложняется отсутствием собственных специалистов, сертифицированных по международным стандартам.

Среди перспективных задач – разработка проекта закона о профессиональных квалификациях, определение перечня сфер деятельности и регулируемых профессий, единение деятельности центров сертификации, создание новых программ обучения. В Казахстане будет внедрен План поэтапной разработки национальной системы квалификаций на период до 2020 года, в рамках которого предполагается разработка профессиональных стандартов по всем видам экономической деятельности.

Существующая в Республике Беларусь профессионально-квалификационная система включает образовательные стандарты всех уровней образования; общегосударственный классификатор Республики Беларусь «Профессии рабочих и должности служащих» (ОКПД) – содержит систематизацию и кодирование наименований профессий рабочих и должностей служащих; общегосударственный классификатор Республики Беларусь «Занятия» (ОКЗ) – содержит систематизацию и кодирование профессиональных занятий на основе международной системы классификации занятий; Общегосударственный классификатор Республики Беларусь «Специальности и квалификации» (ОКСК) – содержит систематизацию и кодирование специальностей и квалификаций, присваиваемых по результатам обучения с указанием должностей служащих и профессий рабочих, предусматриваемых в качестве первого рабочего места; Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих и Единый квалификационный справочник должностей служащих содержат тарифно-квалификационные характеристики профессий рабочих и квалификационные характеристики должностей служащих, определяющие состав трудовых функций, а также требования, предъявляемые к образованию и опыту работы работника, необходимые для выполнения возлагаемых на него функций (соответственно ЕТКС и ЕКСД).

В условиях динамичного развития современного производства и сферы услуг отмечается процесс «старения» существующих тарифно-квалификационных справочников. Система образования, ориентирующаяся при подготовке кадров на устаревающие ЕТКС и ЕКСД, отстает от современных потребностей рынка труда, не обеспечивает должной подготовки кадров в соответствии со спросом нанимателей. Становится неэффективной традиционная оценка уровня квалификации работника, которая включает наличие диплома и стажа работы.

Системы сертификации работников, формирующиеся в различных секторах экономики, не обеспечены единой методологией оценки квалификации.

Формирование общего пространства квалификаций в рамках интеграционных процессов государств ЕЭП, часть участников которых уже проводят работу по реформированию национальные системы квалификаций на основе Болонских принципов, так или иначе способствуют включению Республики Беларусь в процессе построения общего образовательного пространства с одновременным реформированием отечественной системы квалификаций на тех же принципах.

Для успешного функционирования национальной системы квалификаций необходимо наличие определенного механизма, который состоит из институтов оценки, сертификации и развития компетенций и квалификаций; информационной инфраструктуры, консультационных служб и служб по профессиональной ориентации. В этой связи в Республике Беларусь планируется создание системы обеспечения качества образования и системы признания результатов обучения. В настоящее время эта работа осуществляется в соответствии с планом мероприятий по реализации Предложения межведомственной рабочей группы по совершенствованию национальной системы квалификаций Республики Беларусь, утвержденным заместителем Премьер-министра Республики Беларусь Тозином А.А. от 30.04.2012 №30/223-95 [6].

Таким образом, при построении национальных систем классификаций наиболее продвинулись Россия и Казахстан. В целом унификация НСК государств ЕЭП в соответствии с международными тенденциями позволит странам ЕЭП осуществить сопоставимость системы квалификаций и их независимой сертификации; сопоставимость программ обучения; повысить мотивацию работников к обучению на рабочем месте; привести квалификационные требования в соответствие с реальными умениями и знаниями работников; упорядочить систему оплаты труда, стимулировать карьерный рост.

Литература:

1. Национальная рамка квалификаций Российской Федерации: Рекомендации / О.Ф. Батрова, В.И. Блинов, И.А. Волошина [и др.] М.: Федеральный институт развития образования, 2008. – 14 с.
2. Министерство труда и социальной защиты РФ: Итоги года: развитие занятости и трудовых отношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosmintrud.ru/labour/20/18> – Дата доступа: 10.01.2013.
3. Нормативно-методические документы/ Национальное агентство развития квалификаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nark-rspp.ru/?page_id=212 – Дата доступа: 10.01.2013.
4. Сертификация специалистов // Официальный сайт Национального агентства профессионального развития [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://napd.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=112 – Дата доступа: 26.11.2012.
5. Национальная система квалификации Казахстана - 30 октября 2012 – Образовательный сайт Казахстана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.testent.ru/news/nacionalnaja_sistema_kvalifikacii_kazahstana/2012-10-30-972 – Дата доступа: 10.02.2013.
6. Совершенствование деятельности органов государственного управления в рамках участия Республики Беларусь в интеграционных объединениях: отчет о НИР (1 квартал, задание II) / НИИ теор. и практ. гос. упр. Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь; рук. темы С.А. Самаль. – Минск, 2013. – 63 с. – № ГР 20130225.

Милашевич Е.А.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Экспорт услуг по итогам 2012 г. составил 6,6 млрд. долл. США (5,8 млрд. в 2011 г.) и увеличился на 114,5% [1]. Сальдо внешней торговли услугами положительное и составляет 2,8 млрд. долл. Отношение экспорта услуг к общему объему экспорта товаров и услуг в 2012 г. составило 12,6% (в 2011 г. – 12,3%).

Во внешней торговле услугами в 2012 г. можно выделить ряд тенденций:

1. Прогнозные показатели по экспорту услуг за 2012 г. выполнили следующие министерства и ведомства:
 - Министерство здравоохранения – рост экспорта в 2012 г. составил 116,3% к 2011 г. при прогнозе 107,0%;
 - Министерство образования – 125,3% в 2012 г. к 2011 г. (115,% в соответствии с прогнозом на 2012 г.);
 - Министерство энергетики – 140,5% (103,0%);
2. Не выполнили прогнозные показатели по экспорту услуг за 2012 г.:

- Министерство связи и информатизации – 95,7% (107,0%);
- Министерство транспорта и коммуникаций – 117,6% (118,0% в соответствии с прогнозом на 2012 г.);
- Министерство архитектуры и строительства – 238,9% (590,0%);
- Концерн "Белнефтехим" – 77,9% (100,0%).

3. Наибольшее отставание от прогнозных показателей экспорта услуг по итогам 2012 г. было по Министерству архитектуры и строительства. При анализе выполнения заданий по экспорту строительных, инженерных и архитектурных услуг установлено, что все облисполкомы и Минский горисполком не выполнили прогнозные параметры экспорта строительных услуг на 2012 г.

4. По итогам 2012 г. прогнозные задания по экспорту услуг были выполнены всеми областями, за исключением Минской области и г. Минска. Сальдо внешней торговли услугами только по Минской области отрицательное и составляет -29,6 млн. долл. США.

На экспортный потенциал Республики Беларусь оказывает влияние экспорт медицинских услуг. Развитие экспорта медицинских услуг основано на передовой материальной базе и высокой квалификации врачей, оказывающих медицинские услуги иностранным гражданам. Рост медицинского туризма в ту или иную страну является лучшим показателем развития медицины. По данным статистики, 40% туристов, путешествующих в целях получения медпомощи, ищут более прогрессивные технологии, 32% – лучшую систему здравоохранения, 15% стремятся найти более оперативные методы лечения, и только для 9% основной задачей становится поиск наименее дорогих медицинских услуг [2].

Экспорт медицинских услуг в Республике Беларусь имеет тенденцию к увеличению (таблица).

Таблица – Услуги Министерства здравоохранения во внешней торговле услугами Республики Беларусь, 2010-2012 гг.

	2010	2011	2012	
	млн. долл. США	млн. долл. США	млн. долл. США	2012 г. к 2011 г., в %
оборот	28,0	34,3	32,4	94,4
экспорт	18,6	21,4	24,9	116,3
импорт	9,4	12,9	7,5	57,8
сальдо	9,2	8,6	17,5	

Источник: [1]

Экспорт медицинских услуг в 2007 г. составил 8,6 млн. долларов, в 2008 г. – 11,5 млн. долларов, медицинские услуги были оказаны 50 тыс. иностранцев, в 2009-м – 14 млн. долл. 70 тысячам иностранцев, в 2010-м – 18,6 млн. долларов 98 тыс. иностранным гражданам, в 2011 году в Беларуси пролечились 115 тыс. иностранных граждан, экспорт услуг составил 21,4 млн. долл. Экспорт услуг здравоохранения в 2012 г. составил 24,9 млн. долл. И увеличился по сравнению с 2011 г. на 116,3% [1, 3].

Из общего количества иностранных граждан, которым предоставлялись медицинские услуги, 80% составляют граждане СНГ, 70% из которых – граждане России.

В области законодательства Республики Беларусь для медицинского туризма принят ряд нормативных актов, регулирующих этот вид деятельности – в индивидуальном порядке иностранный гражданин приезжает в медучреждение, пишет заявление, оформляется договор; основанием для выставления окончательного счета является акт выполненных работ. Вся информация обо всех платных медицинских услугах размещена на сайте Минздрава. Национальный банк Республики Беларусь выдал лицензии организациям здравоохранения на проведение расчетов с иностранными гражданами в валюте.

Определенные условия для развития медицинского туризма в Республике Беларусь уже созданы. В Национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы [4] предусмотрено создание современной инфраструктуры рынка медицинских услуг, повышение качества медицинской помощи; расширяется перечень платных медицинских услуг на основе

внедрения высокотехнологичных видов медицинской помощи, выполняемых с использованием сложных и уникальных медицинских технологий; сотрудничество с туристическими организациями по продвижению платных медицинских услуг, активизирован международный обмен научно-медицинской информацией по актуальным проблемам здравоохранения: проведение международных научно-практических симпозиумов, форумов и т.д.

Во всех странах мира, занимающихся экспортом медицинских услуг, выделены и определенные отрасли медицинской специализации: в Трускавец, Друскининкай едут для лечения заболеваний желудочно-кишечного тракта, печени, почек; в Израиль – для лечения кожных заболеваний; в Чехию в Карловы Вары едут на лечения заболеваний нервной системы; в Германию – к пластическим хирургам. В настоящее время в Республике Беларусь медицинская специализация по экспорту услуг отсутствует. Среди иностранных медицинских туристов наиболее востребованы онкологическая, кардиологическая и травматологическая, трансплантологическая помощь.

Остановимся на тех видах медицинской помощи, которые могут стать отраслями специализации медицинских услуг в Республике Беларусь.

Репродуктивная медицина

В Республике Беларусь высокий уровень развития репродуктивных технологий: после проведения экстракорпорального оплодотворения в белорусских центрах в 41,6% наступает беременность, что является высоким показателем в целом в мире. Обращения иностранных пациентов в белорусские центры вспомогательной репродукции связаны с тем, что во многих странах существуют определенные ограничения на репродуктивные программы: в Нидерландах получить эту услугу могут лишь женщины моложе 42 лет, в Германии страховка не покрывает расходы на ЭКО после определенного возраста. В настоящее время в центре «Эмбрио» около 10% пациентов из России, Украины, Литвы; пациенты Центра репродуктивной медицины (ЭКО) из Германии, Казахстана, Канады, США, Ливана, Ливии, Вьетнама [5].

Пластическая и косметологическая хирургия

Популярны у иностранных пациентов услуги пластических хирургов: в некоторых белорусских центрах до 50% обратившихся составляют граждане России, стран Балтии, Германии, США и других стран. Приток иностранных пациентов в Республику Беларусь обусловлен хорошими конечными результатами, а также низкими ценами на медицинские услуги в области пластической хирургии: если сравнивать стоимость пластических операций в Беларуси и России, то у нас она в несколько раз ниже.

Трансплантология

Иностранцев граждан, желающих пройти лечение в Республике Беларусь, привлекает высокий уровень оказания медицинских услуг и постоянно расширяющийся перечень высокотехнологичных и сложных медицинских вмешательств. По количеству органов трансплантаций Республика Беларусь опережает все страны постсоветского пространства – 18 операций на 1 млн. населения (в России – 9,2; на Украине – 2,2). Высокая трансплантационная активность в республике сохраняется также по пересадке гемопоэтических стволовых клеток и костного мозга [2]. Сложные операции, включая пересадку внутренних органов, стоят в Беларуси примерно в два раза дешевле, чем в России, и в 3–5 раз дешевле по сравнению с Европой.

Лечение онкологических заболеваний

В РНПЦ детской онкологии, гематологии и иммунологии 7% пациентов – иностранные граждане, в течение 2011 г. Центр осуществил экспорт медицинских услуг на 1,2 млн. долл. [6]. Потребители медицинских услуг приезжают из России, Украины, Казахстана, стран Европы и Америки. 92 иностранных пациента из 100 – для стационарного лечения, 8 – для высокотехнологичных операций, пересадок костного мозга. В РНПЦ удалось достигнуть самого современного уровня: 74 % детей выживают, самая распространенная раковая болезнь – острый лимфобластный лейкоз – излечивается в 85 % случаев.

Привлекает иностранных пациентов в Республику Беларусь цены на медицинские услуги, оказываемые учреждениями здравоохранения Республики Беларусь: эндопротезирование тазобедренного сустава в РНПЦ травматологии и ортопедии стоит порядка 5000 долларов, в России – 8000, в европейских странах – около 30 000; процедура экстракорпорального оплодотворения в

центре «Мать и дитя» стоит 3500 долларов, в России – 5500, в европейских странах – около 9000 долларов [2]. При этом качество оказываемых услуг иностранным пациентам достаточно высокое.

Для дальнейшего наращивания экспорта медицинских услуг в условиях функционирования Единого экономического пространства необходимо:

- стимулировать предприимчивость и конкуренцию, активно развивать государственно-частное партнерство в сфере здравоохранения;
- создать для иностранных пациентов единую информационную базу по медицинским услугам в Беларуси;
- повысить качество профессионального образования, получаемого иностранными гражданами в медицинских учебных учреждениях образования Республики Беларусь;
- внедрить автоматизированную республиканскую телемедицинскую систему унифицированного медицинского консультирования;
- предусмотреть в коллективных договорах и контрактах меры материального стимулирования медицинских работников, оказывающих медицинские услуги иностранным пациентам;
- активно развивать направления, которые могут стать для Республики Беларусь отраслями специализации экспорта медицинских услуг: репродуктивную медицину, пластическую хирургию, гинекологию и акушерство, трансплантологию, кардиохирургию, лечение онкологических заболеваний, диагностические обследования, профилактическое лечение, восстановление после перенесенных заболеваний, стоматологию;
- осуществлять мониторинг спроса на внешних рынках на высокотехнологичные виды медицинской помощи на постоянной основе;
- обеспечить участие организаций здравоохранения Республики Беларусь в выставочных мероприятиях за рубежом; объекты медицинского туризма представлять на выставках, подключив для этой работы туристические фирмы и консульские пункты МИДа;
- проводить рекламные кампании за пределами Республики Беларусь по оказанию платных медицинских услуг иностранным гражданам на конференциях, выставках, в средствах массовой информации, в электронных изданиях;
- предусмотреть льготную стоимость виз или полную их отмену для иностранных туристов, въезжающих в Республику Беларусь для получения медицинских услуг;
- развивать гостиничные, туристические, издательские, транспортные и др. услуги, предоставляемые иностранным гражданам, прибывшим в Республику Беларусь для получения медицинской помощи.

Литература:

1. Внешняя торговля услугами Республики Беларусь за 2012 год (предварительные данные) // Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013.
2. За здоровьем - в Беларусь. Министр здравоохранения о медицинском туризме в Беларуси // Народная газета. - 08.09.2011.
3. Сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://belstat.gov.by>. - Дата доступа: 08.05.2012.
4. Национальная Программа развития экспорта Республики Беларусь на 2011-2015 годы.
5. Центр репродуктивной медицины ЭКО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ecocenter.by> [Электронный ресурс]. – Дата доступа: 08. 05.2012.
6. Турист по медицинским показаниям // Советская Белоруссия, №127. – 12 июля 2012 г.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ВТО

Перспективы развития экспортного потенциала Витебской области связаны с наиболее полным использованием возможностей промышленного комплекса и организаций сферы услуг. Нарращивание экспортной компоненты промышленности связано с максимальным и эффективным использованием местных ресурсов и внедрением современных высокоэффективных производств. Регионы области имеют значительные резервы наращивания экспортных потоков за счет вовлечения в экономический оборот неиспользуемых местных ресурсов, освоения технологий их глубокой переработки. Расширение экспорта услуг также предполагает максимально широкое использование преимуществ региона, связанных с выгодным экономико-географическим положением, наличием значительных рекреационных территорий и уникальных ресурсов (сапропели, минеральные воды), имеющимся потенциалом в сфере образования и здравоохранения.

Текущее состояние экспортной деятельности характеризуется следующими положениями. В 2012 году объем экспорта товаров составил 3731 млн долларов США, или 148,6 % к уровню 2011 года. Объем операций по экспорту услуг пока не играет значимой роли в структуре экспортной деятельности региона (в 2012 году он составил 234,5 млн долларов США, или 6,3 % к объему внешней торговли товарами). Товарная структура экспорта области заметно отличается от республиканской. Так, в экспорте Витебской области в 2012 году преобладала роль растворителей и разбавителей органических (24,8 % от всего стоимостного объема экспорта), смазочных материалов (17,5 %), нефтепродуктов (5,7 %), которые в совокупности формируют около 50 % экспорта товаров. Кроме того основными видами товаров идущих на экспорт являются готовые текстильные изделия, стекловолокна, полиэтилен, мясомолочная продукция, кожаная обувь, продукты питания, строительные материалы.

Изделия с маркой витебских товаропроизводителей поставляются на рынки более чем 80 государств. В географической структуре экспорта основными партнерами Витебской области в 2012 году были Нидерланды (41,6 %), Российская Федерация (36,6 %), Соединенное Королевство (3,6 %), Украина (2,8 %), Латвия (2,6 %). Стоит отметить, что объем экспорта в страны СНГ растет стабильно как в целом, так и по странам-представителям в отдельности, в то время как развитие экспорта со странами вне СНГ носит неравномерный характер. Несмотря на рост объемов экспорта в 2012 году по большинству стран данной группы, они в 1,2-3 раза меньше максимального уровня наблюдаемого в 2005-2012 годах.

Высокий удельный вес в экспорте Нидерландов и, в меньшей степени, Соединенного Королевства связан с поставками растворителей и других продуктов переработки российской нефти, которые не облагались пошлинами в рамках Таможенного союза. Пик таких поставок пришелся на первое полугодие 2012 года, а затем был почти полностью сокращен в связи с отказом от данной схемы работы по переработке нефти. Так за первое полугодие 2012 года сформировано 85,9 % годового объема экспорта по Нидерландам и 82,1 % по Соединенному Королевству.

При рассмотрении более типичного распределения экспорта (на примере 2010 года) доля Российской Федерации в экспорте продукции Витебской области составляет 55,4 %, а в число основных партнеров входят Нидерланды (7,2 %), Латвия (4 %), Эстония (3,9 %), Соединенное Королевство (3,8 %), Украина (3,3 %).

Таким образом, несмотря на проводимую политику диверсификации внешних рынков, Российская Федерация остается главным внешнеторговым партнером области. На данном рынке работают практически все предприятия-экспортеры. При этом большинство товаров, предлагаемых на рынок Российской Федерации, имеют высокую степень переработки и направляются непосредственно потребителю. В первую очередь речь идет о продукции пищевой (38 % от всего объема экспорта) и легкой (около 15 %) промышленности.

Столь высокая зависимость экспорта от экономических условий в Российской Федерации, с учетом ее вступления во Всемирную торговую организацию, создает целый комплекс угроз. Именно процесс вхождения Российской Федерации в ВТО и, как следствие, изменение условий торговли в рамках Таможенного союза будет определять развитие внешнеторговой деятельности Витебской области на кратко- и среднесрочную перспективу. Так как согласно договору ставки Единого таможенного тарифа Таможенного союза не должны превышать таможенные тарифы, по которым Российская Федерация осуществляет торговые операции со странами-членами ВТО, то все ее договоренности с ВТО по уровню открытости внутреннего рынка автоматически становятся обязательными для Республик Беларусь и Казахстан. Данная ситуация приводит к необходимости еще больше открыть рынок для импорта из других стран ВТО по таможенным тарифам России. С одной стороны, это приведет к снижению цен и повышению качества продукции, предлагаемой организациям и населению, а с другой, ужесточит конкуренцию на внутреннем рынке области, что может негативно сказаться на деятельности местных организаций. Особенно остро эта проблема может стать для организаций, занятых в легкой и пищевой промышленности.

Другим важным моментом является отсутствие преференций для белорусского экспорта в отличие от российского, а также возможный рост объемов российского импорта из стран-членов ВТО и, как следствие, повышение конкуренции на российском рынке. Это обстоятельство играет важную роль ввиду доминирующего положения российского рынка в сфере экспорта Витебской области. Так, снижение российских импортных пошлин на мясо (согласно требованиям ВТО), привело к падению спроса на мясную продукцию витебских организаций на рынке Российской Федерации. Да и имеющийся спрос не принес должного экономического эффекта. Открытие рынка мяса и последовавшее за ним увеличение конкурентных предложений сформировали низкий уровень экспортных цен, что в сочетании с повышением закупочных цен на скот в апреле 2012 года не позволило обеспечить необходимое покрытие затрат на производство. Результатом стало снижение по итогам 2012 года рентабельности продаж говядины и свинины на внешнем рынке до 3,2% и 0,6% соответственно.

В сложившихся условиях необходимо оперативно решать проблему расширения беспошлинного доступа продукции витебских производителей на внешние рынки стран-членов ВТО. Для это требуется активизировать развитие партнерских отношений с организациями Российской Федерации, создание совместных предприятий. Это позволит увеличить реализацию продукции на внутреннем (российском) рынке в связи с упрощением процедуры выхода на местные оптовые и розничные сети торговли, устранением административных барьеров. Тесное взаимодействие с российским бизнес сообществом санкционирует также использование преимуществ по экспорту, имеющихся у стран-членов ВТО. Открывается возможность реализации продукции организаций Витебской области через коммерческие структуры с регистрацией в Российской Федерации. Таким образом, развитие экспортного потенциала Витебской области в краткосрочной перспективе определяется сохранением тесных партнерских отношений с организациями Российской Федерации и развитием новых схем торговли со странами Европейского Союза.

Никитина Э.И.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

РЫНОК ЕЭП: ВЫЗОВЫ И ПРОБЛЕМЫ ДЛЯ БЕЛАРУСИ

В январе 2012 г. с началом функционирования Единого экономического пространства (ЕЭП) реализация масштабного проекта экономической интеграции между постсоветскими государствами, инициаторами и первыми участниками которого стали Россия, Казахстан и Беларусь, вступила в свой второй этап. На первом этапе этого проекта, пришедшегося на 2010-2011 гг. был, как известно, создан Таможенный союз (ТС). В ходе его формирования была намечена и осуществлена унификация основных положений регулирования взаимной торговли между участниками ТС, сформирован единый таможенный тариф (ЕТТ) по всей номенклатуре товаров,

ввозимых на территорию членов ТС, создана единая таможенная территория и образована комиссия Таможенного союза в качестве специального наднационального органа управления этим объединением. Помимо этого странами-членами ТС были разработаны единые правила определения страны происхождения товаров, единые меры нетарифного регулирования в отношении третьих стран, специальные защитные антидемпинговые и компенсационные меры по отношению к третьим странам и принят целый ряд других документов, сформировавших договорно-правовую базу ТС. Важным событием стала отмена в июле 2011 г. таможенного контроля на внутренних границах ТС. Следствием снижения, а затем и полной отмены таможенных барьеров во взаимной торговле России, Казахстана и Беларуси стало существенное увеличение их взаимного товарооборота, темпы роста которого в 2011 г. выросли более чем на 35%, превысив темпы роста их внешнеторговых операций с другими зарубежными странами [1].

Специфичность модели ЕЭП Беларуси, России и Казахстана в сравнении с традиционными интеграционными объединениями, присутствующими на мировом рынке выражается в ее рамочном характере, который предполагает возможность сочетания элементов валютного и экономического союза, и общего рынка, но не соответствующего в полной мере данным ступеням интеграции. Благодаря гибкости такая модель объединения подходит для интеграции, в которой страны имеют различия в масштабах и структуре экономик, и как следствие, различные мотивации и интересы участия, поскольку предусматривает возможность достижения консенсуса в ряде областей, оставляя открытым вопрос о конечной цели и результатах интеграции.

В современных условиях глобализации мирового хозяйства и, как следствие, возрастающей интернационализации хозяйственной деятельности предприятий большинства отраслей экономики, для белорусских организаций наиболее актуальной задачей является построение эффективной стратегии развития международной деловой экономической активности. Перед белорусской промышленностью стоит задача ускоренного и динамичного развития своих международных операций. Необходимо расширение географического распространения хозяйственной деятельности белорусских товаропроизводителей, более глубокое закрепление их позиций на наиболее перспективных рынках сбыта.

Необходимо отметить, что для успешного выполнения вышеупомянутых задач, особое значение придается принятию технического регулирования в рамках Таможенного союза. В рамках Таможенного союза принят ряд технических регламентов, которые обязывают товаропроизводителей обеспечивать выполнение обязательных процедур для подтверждения того, что параметры выпускаемой, экспортируемой и импортируемой продукции соответствуют требованиям, установленным техническими нормативными правовыми актами.

Принципиальная особенность ЕЭП — это наличие наднациональных структур. Они представлены тремя органами — Высший Евразийский экономический совет, Евразийская экономическая комиссия, а также Суд Евразийского Экономического сообщества (ЕврАзЭС), которые отвечают за создание благоприятного режима взаимной торговли, разработку экономической политики и укрепление экспортных позиций предприятий в рамках ЕЭП относятся.

Торговля, осуществляемая в рамках ЕЭП и контролируемая наднациональными органами, характеризуется: во-первых, наличием сравнительных преимуществ у традиционных (с низкой долей добавленной стоимости) товаров; во-вторых, практически полным отсутствием товарной диверсификации экспорта; в-третьих, отмечаемой для всех стран тенденцией снижения их сравнительных преимуществ по машинам и оборудованию.

Нынешняя стратегия развития торгово-экономических связей в рамках ЕЭП включает принципы прагматизма, совпадения интересов и взаимовыгодности трехстороннего сотрудничества.

Принципиально новым моментом в сотрудничестве России, Беларуси и Казахстана является поддержка совместных экспортных проектов. Одним из направлений станет коллективное, союзное участие в международных выставках и ярмарках. Необходимо отметить, что простой обмен товарами между странами малоперспективен и может привести к деградации промышленности, сельского хозяйства и экономики в целом. Необходимо развивать инвестиционное сотрудничество.

Перспективы реализации белорусских товаров на рынках Казахстана и России можно проследить на основе изучения объемов внешнеторговых поставок между данными государствами.

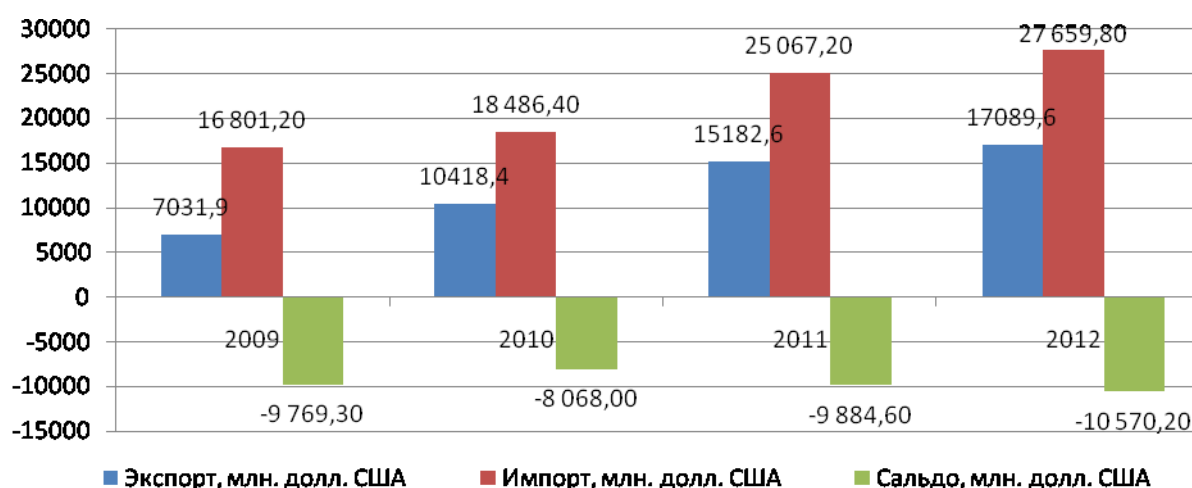


Рисунок 1 – Внешняя торговля Республики Беларусь со странами ЕЭП*

*Источник: [2]

Исходя из диаграммы, представленной на рисунке 1, видно, что объем белорусского экспорта в страны ЕЭП на протяжении рассматриваемого периода равномерно увеличивается. В 2011 г. поставки возросли на 45%, что является весьма весомым показателем в условиях кризисных явлений в экономике. В 2012 г. рост взаимных поставок привел к увеличению белорусского экспорта на 13%, однако сальдо внешнеторговых операций продолжает складываться отрицательное.

Со вступлением Российской Федерации в ВТО в августе 2012 г., которая контролирует 97% рыночной экономики, рынки ЕЭП открыты для европейских, американских и азиатских компаний. Исследования свидетельствуют, что повышение конкурентоспособности белорусских предприятий в рамках ЕЭП в новых условиях торговли является одним из важнейших факторов удержания позиций отечественных производителей на рынке при возрастающей конкуренции.

Проанализировав ряд доступных источников, нами были выявлены проблемы, которые не позволяют в должной мере наращивать объемы экспортных поставок:

1. Рост концентрации товарного экспорта, поскольку только семь основных позиций обеспечивают свыше 60% белорусского товарного экспорта.

2. Снижение доли сложнотехнической продукции в общей структуре экспорта, что может негативно отразиться на функционировании отечественной экономики, поскольку основой ее развития является уровень технологий.

3. Преобладание в белорусском экспорте товаров с низкой добавленной стоимостью.

4. «Нефтяной» характер белорусского экспорта в страны ЕС (около 90% товарных позиций составляют сырая нефть и нефтепродукты). Без учета этих товарных групп, объем белорусского экспорта на рынок ЕС составляет только 9% отечественной продукции, что связано с низким уровнем конкурентоспособности и состоянием дипломатических взаимоотношений между Беларусью и Евросоюзом.

5. Невысокий международный рейтинг Республики Беларусь в области кредитования и инвестиций, сдерживающий получение и использование иностранных кредитов для развития экспорта товаров и услуг.

6. Низкий институциональный фундамент для развития бизнес-среды, и, соответственно, не возможность использования с максимальным эффектом выгод от участия в ЕЭП (цены на энергоресурсы, доступ к огромному рынку).

Названные проблемы ограничивают белорусских экспортеров в поставках за рубеж лишь хорошо изученными рынками сбыта, вследствие чего принципиально важным становится элемент налаживания более тесных торгово-экономических связей в рамках ЕЭП. Вступление России в

ВТО и открытие доступа на рынок товаров из Европейского союза позволит отечественным предприятиям проверить возможность удержания своих внешнеторговых позиций в рамках рынка Российской Федерации. К тому же перспективы создания совместных производств в рамках ЕЭП, дадут возможность отечественным экспортерам, используя опыт и тесное сотрудничество с успешными российскими предприятиями добиться успеха на международной арене.

Торговые связи в ЕЭП являются важным инструментом для стабилизации экономической ситуации. Внутренний рынок любого государства - участника ЕЭП не обладает самодостаточностью. Сложившаяся структура национальных производств, социально-экономические и географические факторы диктуют необходимость поддержания интенсивного торгового обмена между странами в рамках ЕЭП. Однако в условиях значительных различий экономических интересов и направленности хозяйственных реформ модель разноуровневой интеграции в торгово-экономической сфере является единственно приемлемым направлением развития. Поэтому в развитии торгового сотрудничества между государствами-членами ЕЭП следует исходить из того, что важнейшим фактором должна стать нарастающая эффективность торговли на взаимовыгодной и равноправной основе. Развитие взаимной торговли государств - участников ЕЭП в условиях сформированной договорно-правовой базы сотрудничества - договора о создании зоны свободной торговли, таможенного союза и других многосторонних соглашений - связано с проблемами поиска и отработки эффективного механизма их реализации, организационных форм сотрудничества. Экономически необоснованное интеграционное объединение государств может подорвать естественное развитие внутренних рынков товаров, труда и капитала.

Углубление интеграции внутри ЕЭП России, Казахстана и Белоруссии за счет развития торговых связей, кооперации производств и выравнивания технологического уровня создает условия для дополнительного в среднем 2,5%-го ежегодного прироста совокупного ВВП этих стран до 2030 г. Суммарный накопленный эффект от создания ЕЭП за период 2011-2030 г.г. оценивается в 900 млрд.долл. США (в ценах 2010 г.).

Литература

1. Сорокин, Д. Единое Экономическое пространство: что мешает? / Д. Сорокин // БЭЖ. -2004. -№3.- С.19-25.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/fttrade1.php>. Дата доступа 1.04.2013.
3. Дайнеко, А. Е. Функционирование экономики Республики Беларусь в системе Единого экономического пространства: проблемы и пути их решения. Аналитический доклад/Институт Экономики НАН Беларуси. –Минск, 2013. [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://economics.basnet.by/files/DokladPr.pdf>. Дата доступа 5.04.2013.
4. Ожигина, В. Единое экономическое пространство сквозь призму микроэкономических проблем / В. Ожигина, Ю. Чайковская // Финансы, учёт, аудит. -2005. -№6.– С.31-34.

Новикова В.И.

ассистент, УО «Белорусский государственный университет (г. Минск, Беларусь)

ИНТЕГРАЦИЯ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ БЕЛАРУСИ В СИСТЕМУ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Для построения эффективного рынка строительных услуг и формирования конкурентоспособной строительной отрасли в Республике Беларусь, а также для обеспечения конкурентоспособности отечественных строительных компаний на зарубежных рынках необходимо понимание особенностей формирования и реализации стратегических принципов развития строительства и современных механизмов регулирования торговли строительными услугами, на международном уровне.

Страны ЕС представляют для строительных компаний Республики Беларусь особый интерес, а организационная и технологическая развитость европейских строительных компаний, в свою очередь, может заинтересовать белорусских предпринимателей, желающих импортировать строительные услуги, а с ними капитал и технологии, европейских поставщиков.

Одним из основных направлений реформ в применении к строительной отрасли и рынку строительных услуг в ЕС является преобразование строительства в свете стратегии устойчивого развития.

Конкретизация концепции устойчивого развития к строительству реализуется в концепции устойчивого или зеленого строительства. Одним из главных инструментов достижения целей устойчивого строительства, может быть назван План действий (The Action Plan), согласованный с Планом Европейской Комиссии по обеспечению конкурентоспособности строительной отрасли (COM(97)539). Ключевой составляющей этого плана является развитие стратегии использования и продвижения: экологически безопасных строительных материалов; энергосберегающих технологий в зданиях и сооружениях; системы и стандарты управления строительными отходами [1, с. 101].

Современные процессы глобализации экономики способствуют тому, что международная торговля услугами все больше демонстрирует следующие тенденции:

направленность на синергию, как между поставщиками услуг, так и между поставками различных видов услуг;

тенденцию к укрупнению «игроков» - к укрупнению поставщиков услуг, слияниям (причем как на трансграничном, так и на кросс-секторальном уровнях), формированию стратегических союзов и иным формам сотрудничества, позволяющим как расширить географический охват мировых рынков, так и повысить комплексность удовлетворения потребностей заказчиков.

Курс на вступление в ВТО, либерализацию внешней торговли и усиление экономических связей со странами ЕС как приоритетным регионом не исключает активной роли государства в процессе развития международной торговли услугами. При определении направлений государственной политики, следует, прежде всего, учитывать, что более активное участие той или иной страны в международной торговле услугами и, особенно, развитие экспорта услуг, большей частью связано с более высоким уровнем развития страны, высокими доходами населения и достаточно высоким уровнем развития внутреннего рынка услуг.

Наибольшее падение в торговле строительными услугами наблюдается в тех странах, в которых до кризиса наблюдались особенно высокие темпы строительства и рост цен на объекты недвижимости; строительство продолжает показывать прирост в отдельных странах мира и в странах ЕС в частности; такие изменения носят по природе своей циклический характер и подобные спады наблюдались ранее, каждый раз сопровождаясь последующим ростом выпуска в данном секторе.

Основываясь на анализе роли государства в экономическом развитии, учитывая значение государства как фактора обеспечения национальной конкурентоспособности и исходя из конкретных функций государства в сфере регулирования и развития общественных отношений, можно определить следующие основные аспекты модели развития международной торговли строительными услугами: общие принципы – концепция роли государства в модели развития строительных услуг – миссия – цель – задачи, решаемые через конкретные меры государственной политики [2, с. 163].

В частности стратегия государства в области устойчивого развития преобразуется в сфере строительных услуг в стратегию устойчивого строительства, которую можно сформулировать как использование строительных материалов и технологий в целях повышения эффективности использования природных ресурсов (энергии, воды, материалов) с одновременным снижением негативного влияния строительства на окружающую среду и здоровье и безопасность населения на всех этапах объекта строительства: от наиболее эффективного и целесообразного с точки зрения устойчивого развития выбора строительной площадки, дизайна и архитектурного решения до строительства, обеспечения функционирования, обслуживания и ремонта, реконструкции и ликвидации объекта. Технические и иные барьеры на пути реализации концепции устойчивого строительства могут быть преодолены только в сочетании мер продуманной государственной политики в этой сфере и стимулирования со стороны государства наиболее эффективных конкурентных практик строительных компаний и инвесторов (например, практики «three-dimensional operational context space» (OCS), позволяющей наиболее эффективно внедрить в

строительство показателей устойчивого развития на основе методики жизненного цикла строительного проекта).

Снижение барьеров в международной торговле услугами открывает рынок для новых национальных поставщиков услуг так же, как и для иностранных. И как следствие либерализация имеет положительный эффект в плане повышения доходов не столько за счет открытия доступа самой международной торговле услугами, сколько за счет усиления конкуренции, а значит и эффективности и производительности на внутреннем рынке [3, с. 124].

Таким образом предлагаются следующие рекомендации по формированию государственной политики в сфере развития международной торговли строительными услугами:

обеспечение инкорпорирования концепции и показателей устойчивого развития в белорусскую строительную практику;

повышение производительности и обеспечение конкурентоспособности национальных поставщиков строительных услуг;

разработка эффективной рыночной инфраструктуры для реализации стратегий национальных поставщиков строительных услуг как одного из факторов обеспечения национальной конкурентоспособности;

обеспечение прозрачности государственного регулирования строительной отрасли и рынка строительных услуг, равно как и регулирования иностранных инвестиций на территории Республики Беларусь;

стимулирование привлечения в строительную отрасль иностранных инвестиций и технологий, прежде всего тех, которые в соответствии с концепцией устойчивого развития обеспечивают экологически безопасные и эффективные технологии и материалы;

мобилизация и привлечение инвестиций, в том числе и иностранных в государственный и/или частный сектор, осуществляющий строительство и/или реконструкцию наиболее важных на сегодняшний день объектов жилищного строительства, инфраструктуры и гражданской инженерии;

усиление сотрудничества с зарубежными странами на двустороннем, региональном и многостороннем уровнях по вопросам либерализации торговли услугами, защиты и поощрения иностранных инвестиций, избегания двойного налогообложения; участие в региональной кооперации в целях создания дополнительных стимулов для развития международной торговли услугами, перемещения услуг, технологий, капиталов, рабочей силы.

Литература

1 Мищенко В.В. Инновации и современные тенденции в строительной индустрии // Мировая экономика: состояние, проблемы, перспективы. Часть II. Под ред. д.э.н. Кутового В.М. – М.: Научная книга, 2007. – 412с.

2 Широков Д.В. Актуальные проблемы международной торговли строительными услугами. // Вестник экономической интеграции. - 2009. - № 8. – С. 163-168.

3 Широков Д.В. Отраслевой аспект анализа торговли строительными услугами. // Вестник экономической интеграции. - 2012. - № 9-10. – С. 124-131.

Пилецкий К.В.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Право является регулятором общественных отношений, в том числе и экономических. В свою очередь экономика тесно связана с правом и оказывает влияние на его развитие.

Взаимодействие права и экономики подчиняется общим закономерностям общественного развития. С одной стороны, экономические потребности общества объективно порождают необходимость правовой формы регулирования экономических отношений, юридического закрепления и охраны различных форм собственности... С другой стороны, правовая форма экономических отношений является не просто необходимостью, а выполняет активную

организующую функцию и потому глубоко проникает в экономическую жизнь общества в качестве важного компонента механизма экономических процессов.

Экономическое состояние общества определяет параметры правовой системы, включая законодательство, эффективность его реализации. Одной из задач углубления интеграции и выполнения принятых обязательств в рамках формирования Единого экономического пространства (ЕЭП) является гармонизация законодательства Республики Беларусь с государствами-членами ЕЭП, «включая торговую и конкурентную политику».

Сближение законодательства Республики Беларусь с законодательствами Российской Федерации, стран Единого экономического пространства, Содружества Независимых Государств может осуществляться в форме гармонизации (достижения благоприятного, взаимодополняющего сочетания частей в целом, согласия) и унификации (приведения к единообразию).

Поскольку в результате унификации законодательства структура, состав и отдельные положения приводятся к одному (общему) виду, представляется, что осуществить унификацию в полном объеме крайне затруднительно в силу различных политических, социально-экономических, географических и прочих причин.

Сложность процесса унификации национального законодательства и законодательств других государств обусловлена также необходимостью учета норм международного права, обязательных для этих стран, правовых традиций и особенностей юридической техники в каждом государстве, необходимостью проработки значительного количества смежных законодательных актов, различиями в структурно-функциональном построении и компетенции органов государственного управления, спецификой толкования правовых норм.

Несмотря на то, что меры по сближению национального законодательства и законодательств других государств, в том числе законодательств Российской Федерации, стран Единого экономического пространства, Содружества Независимых Государств в форме гармонизации требуют системной проработки общих целей и учета интересов обоих государств, данное направление сближения законодательств представляется более перспективным.

Гармонизация позволяет добиться функционального равновесия правовых актов, обеспечить ту степень их сбалансированности между собой, которая в конечном итоге позволяет правовой системе функционировать и развиваться в заданных направлениях. Иными словами, гарантируется устойчивый статус всех субъектов права, преодолеваются отклонения в их действиях от нормативной модели.

Объектом гармонизации могут быть отдельные нормативные правовые акты или их части, правовые институты и даже отрасли законодательства. Гармонизация позволяет устранить юридические противоречия и обеспечить то соотношение правовых актов, которое производно от статуса принявших их органов и предопределяется конституционными основами правовой системы.

С целью формирования экономического пространства, ориентированного на международные правовые стандарты в сфере межгосударственных экономических отношений и создания эффективного организационно-правового механизма реализации принятых международных договоров, решений и иных документов ЕЭП необходимо провести гармонизацию:

- законодательства в сфере внешнеторговой политики и формирования общего рынка услуг;
- таможенного законодательства с учетом норм и правил Всемирной торговой организации и Всемирной таможенной организации;
- законодательства о техническом регулировании и в сфере охраны прав интеллектуальной собственности;
- законодательства в области конкурентной политики;
- налогового, бюджетного, банковского и страхового законодательства;
- законодательства в области валютного регулирования и валютного контроля;
- законодательства, регулирующего инвестиционную деятельность;
- законодательства в социальной сфере.

1 января 2012 г. в Республике Беларусь вступили в силу 17 соглашений, составляющих правовую основу Единого экономического пространства. Целью указанных соглашений является обеспечение условий для свободного перемещения услуг, капитала, рабочей силы, проведения единой экономической политики, применения общих принципов регулирования деятельности естественных монополий, а также недискриминационного доступа и равного уровня тарифов на услуги естественных монополий. Начата работа по кодификации правовой базы Таможенного союза и ЕЭП. Вступление в августе 2012 г. Российской Федерации во Всемирную торговую организацию стало поводом для обновления обязательств стран Таможенного союза. В настоящее время последовательно проводится работа по приведению двусторонней договорно-правовой базы сотрудничества Республики Беларусь и зарубежных государств в соответствие с принятыми в рамках ТС соглашениями.

Регулирование аналогичных общественных отношений осуществляется в Российской Федерации и Республике Казахстан. Основные усилия в работе по гармонизации и унификации законодательства Беларуси, Казахстана, России должны быть направлены на выработку и последующее применение единого понятийного аппарата, используемого в актах законодательства стран ЕЭП.

Для успешного решения задачи по гармонизации и унификации законодательства Беларуси, Казахстана, России необходимо объединение усилий этих стран в создании организационных механизмов, позволяющих ускорить работу по оптимизации законодательств, своевременному выявлению пробелов в их содержании.

Для этих целей следует:

создать научно обоснованную систему требований к содержанию нормативных правовых актов;

разработать единый понятийный аппарат, охватывающий все существенные аспекты использования минерально-сырьевых ресурсов и способный быть основой для правотворческой и правоприменительной деятельности;

усовершенствовать механизмы экспертизы разрабатываемых и оценки эффективности уже действующих законодательных актов.

Таким образом, анализ указанных международных соглашений свидетельствует о необходимости выработки единых целей, принципов и механизма гармонизации и унификации национального законодательства и законодательств других государств.

Целями гармонизации и унификации законодательства являются:

повышение качественного уровня законодательства, обеспечение наиболее полного его соответствия назревшим потребностям развития государств;

устранение противоречий в законодательстве;

выработка мер, направленных на совершенствование правового регулирования, создание необходимых правовых условий, обеспечивающих выполнение Республикой Беларусь, государствами – участниками Евразийского экономического сообщества, Содружества Независимых Государств своих международных обязательств;

обеспечение более полной имплементации принципов и норм международного права в законодательстве государств.

Гармонизация и унификация национального законодательства и законодательств других государств должна основываться на следующих принципах:

согласованность правового регулирования на взаимоприемлемых для государств условиях;

синхронность принятия актов по вопросам углубления интеграции;

последовательность этапов гармонизации в соответствии с юридической значимостью и иерархией законодательных и иных нормативных правовых актов;

приоритетность международных договоров, ратифицированных в установленном порядке, перед актами национального законодательства.

Механизм гармонизации национальных законодательных и иных нормативных правовых актов заключается в:

изъятии действующих национальных законодательных и иных нормативных правовых актов из системы действующего национального законодательства;

приведении действующих национальных законодательных и иных нормативных правовых актов в соответствие с положениями международных договоров и решениями органов управления интеграцией в соответствии с их компетенцией;

правовой интерпретации модельных законодательных и иных нормативных правовых актов в акты национального законодательства;

включении международных договоров в национальные правовые системы;

восполнении правовых пробелов национального законодательства путем принятия новых законодательных и иных нормативных правовых актов во исполнение заключенных международных договоров.

Предложения о принятии мер по гармонизации законодательных и иных нормативных правовых актов должны основываться на беспристрастной и всесторонней оценке ситуации в контексте отношений между странами.

Ожидаемым результатом гармонизации законодательных и иных нормативных правовых актов Республики Беларусь, государствами – участниками Евразийского экономического сообщества, Содружества Независимых Государств является разработка и принятие актов законодательства, отвечающих следующим требованиям:

содержать нормы права, соответствующие положениям договоров, заключенных государствами;

обеспечивать единообразное понимание и применение правил, установленных в нормативных правовых актах, всеми участниками правоотношений;

оказывать прямое действие, по возможности исключая необходимость принятия ведомственных актов, инструкций, правил, положений, приказов;

содержать реальные гарантии и механизмы их выполнения, меры ответственности и стимулы правомерной деятельности;

предусматривать системность и внутреннюю связь принимаемых актов.

Следовательно, процесс гармонизации национального законодательства и законодательств других государств должен осуществляться синхронно, с учетом интересов всех его государств-участников и носить характер скоординированного, научно обоснованного и взаимообогащающего их развития.

Вместе с тем, сближение законодательства Республики Беларусь с законодательствами России и Казахстана позволит обеспечить благоприятное для белорусского экспорта формирование системы соглашений с другими региональными блоками и отдельными странами.

Радовская Н.Ф.

аспирант БГУ (г. Минск, Беларусь)

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕЭКСПОРТА ВО ВНЕШНЕЙ И ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Реэкспорт является неотъемлемой частью современной международной торговли. Участие в реэкспортных потоках все большего количества стран с разным уровнем развития, а также опережающие темпы экономического роста стран-лидеров мирового реэкспорта обуславливает актуальность его детального изучения. В то же время эффект, оказываемый реэкспортом на экономику, имеет свои особенности, в связи с чем его изучение приобретает особую актуальность.

Основными предпосылками, создающими условия для реэкспорта, являются геополитическое положение и исторические особенности развития стран и регионов. Так, крупнейшие на сегодня центры реэкспорта – Сингапур, Гонконг – это торговые порты, традиционно игравшие значимую роль в развитии международной торговли. Активное участие в реэкспортных потоках является неотъемлемой частью внешнеэкономической деятельности стран с

логистической стратегией развития. Углубление интеграции со странами – торговыми партнерами усиливает географические предпосылки развития реэкспорта и создает благоприятные условия для его расширения.

Различия в институциональном развитии стран также являются стимулом для прогрессирования реэкспорта. Имея информационное преимущество, компании Гонконга не только выполняют функции по сбыту китайских товаров, но и закупают сырье для их производства, проводят контроль качества, упаковку, сортировку, маркировку [1, с.12]. Геополитическое положение и уровень развития логистической инфраструктуры Республики Беларусь создает возможности для реализации реэкспортного потенциала, в том числе в рамках Единого экономического пространства.

Наличие административных барьеров ведения бизнеса, как и преференциальных условий в торговле являются предпосылками для стимулирования реэкспорта. Не только введение эмбарго, но даже и отсутствие преференций в отношениях между странами создают условия для появления торгового посредника из страны, с которой оба участника первоначальной сделки имеют преференции в торговле [2, с.242]. Данный фактор играет ключевую роль для развития внешней торговли Республики Беларусь в рамках интеграционных объединений, а также в условиях вступления в ВТО. Особое внимание необходимо уделить созданию конкурентоспособного бизнес-климата с тем, чтобы стимулировать реэкспорт из страны.

Экономическая целесообразность реэкспорта обусловлена, в первую очередь, снижением транспортных расходов за счет усовершенствования логистической составляющей внешнеэкономической деятельности.

Для посредников, осуществляющих реэкспорт, основным экономическим стимулом выступает достижение эффекта масштаба в силу расширения рынка сбыта за счет иностранных рынков, а также улучшение условий сотрудничества с торговыми партнерами по мере усиления дилерской доли.

Для конечных потребителей реэкспорта (или последующего за ним реэкспорта (*re-re-exporting*)) основным его преимуществом является снижение цены за счет оптимизации логистической составляющей при улучшении качества обслуживания (доступность, расширение спектра сопутствующих услуг) [3, с.4].

Усиление международной специализации стран и регионов, а также международное кооперирование производственных процессов также влекут за собой рост реэкспортных потоков в международной торговле за счет реализации продуктов до и после переработки. В связи с этим, участие страны в реэкспорте может выступать одним из критериев вовлеченности государства в международное производство.

Таким образом, увеличение экспорта Республики Беларусь возможно за счет реализации реэкспортного потенциала. Участие страны в интеграционных объединениях создает предпосылки не только для роста реэкспорта из страны, но также и для конечного потребления реэкспорта стран-партнеров. В связи с этим необходимо уделить особое внимание улучшению бизнес-климата для стимулирования деловой активности участников внешнеэкономической деятельности.

Литература

1. Hanson, G.H. Intermediaries in entrepôt trade: Hong Kong re-exports of Chinese goods / G.H. Hanson, R.C. Feenstra // National Bureau of Economic Research [Electronic resource]. – 2001. – Mode of access : http://www.nber.org/papers/w8088.pdf?new_window=1. – Date of access : 15.02.2013.

2. Gandolfo, G. International trade theory and policy: with 12 tables / G. Gandolfo. – Berlin : Springer-Verlag, 1998. – 545 с.

3. Andriamananjara, S. Transshipment in the United States/ S. Andriamananjara, H. Arce, M.J. Ferrantino // University of Minnesota: Research in Agricultural and Applied Economics [Electronic resource]. – 2004. – Mode of access : <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/15871/1/wp04004b.pdf>. – Date of access : 10.04.2013.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИИ E-CUSTOMS В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Динамично прогрессирующий объем мировой ИТ-индустрии на фоне стремительного развития информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) всё в большей степени оказывает влияние на социальную и экономическую структуру общества, ломая прежние устои, диктуя новые революционные пути построения систем взаимоотношений «человек-общество». В условиях ускоренного роста объемов электронной торговли (по данным исследований компании *yStats.com* объем рынка мировой B2C электронной коммерции растет на 20% в год)[1] является императивом создание новых «электронных» форм государственного управления экономикой.

Новые революционные изменения требуют новых инструментов и подходов в сфере государственного управления, а именно разработка и внедрение концепций и технологий функционирования электронного правительства. Процесс формирования единого экономического пространства (ЕЭП) сопряжён с неизбежными проблемами разработки и внедрения единых стандартов и подходов в таможенном деле отдельных государств. Решению этих проблем во многом будут способствовать реформирование системы государственного таможенного администрирования, разработка единых стандартов информационного обмена, внедрение новых технологий обмена и обработки информации. Разработка общих основополагающих принципов развития таможенной системы в соответствии с концепцией *e-Customs* позволит создать единое информационное пространство и значительно ускорит и упростит интеграционный процесс.

Современная политика Республики Беларусь в области государственного управления направлена на создание благоприятных условий способствующих ускорению внедрения новых технологий в различные сферы общественной жизни. С целью содействия развитию информационного общества, повышения качества и эффективности информационных отношений населения, бизнеса и государства постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28 марта 2011 г. № 384 утверждена «Национальная программа ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011-2015 годы». Которая включает девять подпрограмм, одной из которых является «Электронная таможня» (*e-Customs*). В соответствии с этой подпрограммой запланированы мероприятия по созданию и внедрению многофункционального Web-портала таможенных органов и участников внешней торговли, систем учета финансовых гарантий, предварительного электронного декларирования и информирования, мониторинга и управления таможенной деятельностью, обеспечения информационно-аналитической поддержки принятия решений и др.

Переход на безбумажные технологии в соответствии с концепцией «Электронная таможня» позволит значительно снизить административные барьеры в таможенном деле и повысить качество таможенных услуг. Готовится к принятию в Республики Беларусь закон «О таможенном регулировании в Республике Беларусь», проект которого предусматривает использование таможенными органами ИТ-систем в целях обмена информацией в электронном виде с государственными органами исполнительной власти, оказания услуг населению и участникам внешнеэкономической деятельности. Также в целях реализации Национальной программы «Электронная Беларусь» приказом Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 31.03.2009 г. № 190-ОД утверждена «Концепция таможенного оформления с использованием электронных таможенных документов», которая нацелена на сокращение времени таможенного оформления и контроля товаров, перемещаемых через таможенную границу Республики Беларусь.

За последние годы таможенные органы Республики Беларусь внедрили целый ряд ИТ-проектов, такие как система контроля на основе анализа и управления риском (САУР), национальная система электронного декларирования (НАСЭД), функциональная подсистема учета движения таможенных платежей (ФПУДТП). С 26 сентября 2012 года внедрена система регистрации статистических деклараций в автоматическом режиме, без участия человека. В настоящее время ведется работа по реализации таких крупных проектов, как внедрение

автоматизированной системы электронного предварительного информирования (ЭПИ) в составе НАСЭД, создание системы автоматизированного производства, без участия человека, таможенных операций связанных с регистрацией экспортных деклараций, создание Web-портала таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности.

С целью организации единого информационного пространства предполагается реализовать проект на создание Интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли Таможенного союза (ИИСВВТ)[2]. Основными задачами такого проекта являются: обеспечение эффективного регулирования внешней и взаимной торговли на единой таможенной территории Таможенного союза, осуществления таможенного, транспортного и других видов контроля с использованием информационных и телекоммуникационных технологий при перемещении товаров через таможенную границу, создание благоприятных условий субъектам хозяйствования участвующих сторон, организация эффективной работы Комиссии Таможенного союза.

Дальнейшее развитие концепции e-Customs, по мнению автора должно идти по следующим направлениям:

1. Организация системы удаленного выпуска товаров путем внедрения автоматизированных, без участия человека, процессов обработки электронных документов.
2. Внедрение системы On-line контроля уплаты таможенных платежей с использованием сведений АИС «Расчет» Единого расчетного информационного пространства (ЕРИП);
3. Дальнейшая поэтапная интеграция НАСЭД с ИИСВВТ на основе единой структуры информационного обмена;
4. Совершенствование технологий осуществления операций таможенного контроля после выпуска товаров на основе САУР.
5. Внедрение автоматизированных систем распознавания и обработки кодирования товара на основе радиочастотной идентификации (RFID).
6. Совершенствование НАСЭД до уровня, позволяющего производить On-line предварительное информирование и декларирование без использования программных средств сторонних разработчиков.
7. Создание Web-портала таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности с подразделом по информационной поддержке систем электронной торговли.
8. Создание единого информационного хранилища таможенной информации, организация интеграции в него существующих собственных информационных систем, организация доступа к нему посредством Web-портала для других министерств, ведомств, организаций и других заинтересованных лиц.
9. Внедрение автоматизированных систем интеллектуального администрирования таможенных и административно-хозяйственных процессов;

В соответствии с рекомендациями Рамочных стандартов безопасности и облегчения мировой торговли Всемирной таможенной организации (ВТамО) таможенные службы должны применять в своей работе современные информационные и коммуникационные технологии, включая технологии Интернет-торговли. Развитие электронной торговли выявило целый ряд проблемных вопросов, связанных с налогообложением электронных сделок и таможенным администрированием товаров и услуг, приобретенных On-line. Отдельным объектом в рассматриваемом проблемном поле являются «Цифровые товары и услуги», в отношении которых оплата и доставка осуществляются исключительно электронным способом. Таким образом, осуществляется экономический оборот, экспортно-импортная операция, при которой не взимаются налоги и пошлины ввиду анонимности электронной торговли, отсутствия возможности идентифицировать участников и отследить сделки.

Анализируя тенденции развития межпользовательских сетевых отношений, Интернет следует рассматривать как особое структурированное информационное пространство. Это пространство должно иметь свою собственную, отличную от традиционной, законодательную основу, в рамках которой должны выстраиваться взаимоотношения. С увеличением числа пользователей, и как следствие – роста объемов Интернет- и Мобильной торговли, проблема таможенного регулирования электронных сделок становится с каждым днем всё более актуальной. Также в структуре данных видов торговли наблюдается рост доли зарубежных покупок. Например, в структуре российского

рынка электронной коммерции эта доля составляет 5,6% или \$700 млн., а к 2015 году прогнозируется ее рост до 10% и \$3 млрд. [3] Учитывая данную тенденцию, существует необходимость разработки в рамках ЕЭП комплекса мер, направленных на выработку единых подходов к решению указанных выше вопросов.

Литература

1. Global B2C E-Commerce Market Report 2013 [Электронный ресурс] // - Режим доступа: <http://ystats.com/> - дата доступа: 10.09.2012 г.

2. Решение Евразийской экономической комиссии от 15 июля 2011 года № 715 «О документах, регулирующих создание Интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли Таможенного союза» [Электронный ресурс] // - Режим доступа: <http://tsouz.ru/> - дата доступа: 9.04.2013 г.

3. Деловая Москва. Интернет-газета для малого и среднего бизнеса. [Электронный ресурс] // - Режим доступа: <http://www.delmoscow.ru/> - дата доступа: 17.09.2012 г.

Трубицына Е. В.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОГЛАСОВАННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РАМКАХ ЕЭП

Функционирование ТС и ЕЭП в 2012 году происходило в условиях достаточно сложной ситуации в мировой экономике, темпы развития которой продолжили замедляться. Тем не менее уже сейчас можно отметить позитивный эффект от экономической интеграции. Основные экономические показатели государств-членов ЕЭП выглядят более позитивно, чем ситуация в мировой экономике.

Прирост ВВП за январь-сентябрь 2012 года составил 4,0% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года [1]. Объем промышленного производства за 9 месяцев 2012 года увеличился на 2,8%. При этом рост общего объема производства в промышленности обусловлен наращиванием производства предприятиями обрабатывающей промышленности, темпы прироста продукции в которой составили 4,6%. Следует отметить различный вклад обрабатывающей промышленности в общий объем промышленного производства в странах ТС. В Беларуси этот показатель составляет 91,7%, в России - 65,2%, в Казахстане – 29,1%.

Объем взаимной торговли товарами за 2012 год составил 68 582,2 млн. долларов США, или 108,7% [1]. За этот период времени заметно вырос объем экспорта в страны ТС из Республики Беларусь (в Республику Казахстан – на 19,6 %, в Российскую Федерацию – на 12,2 %) и Российской Федерации (в Республику Беларусь – на 8,1%, в Республику Казахстан – на 11,6%). В тоже время экспорт из Республики Казахстан существенно сократился (в Республику Беларусь – на 13,7 %, в Российскую Федерацию – на 3,6%) [1].

По итогам 2012 года взаимная торговля со странами-членами ТС составила 48,4% объема внешней торговли Республики Беларусь, 18,0% внешнеторгового оборота Республики Казахстан и 8,0% объема внешней торговли Российской Федерации (рисунок 1).

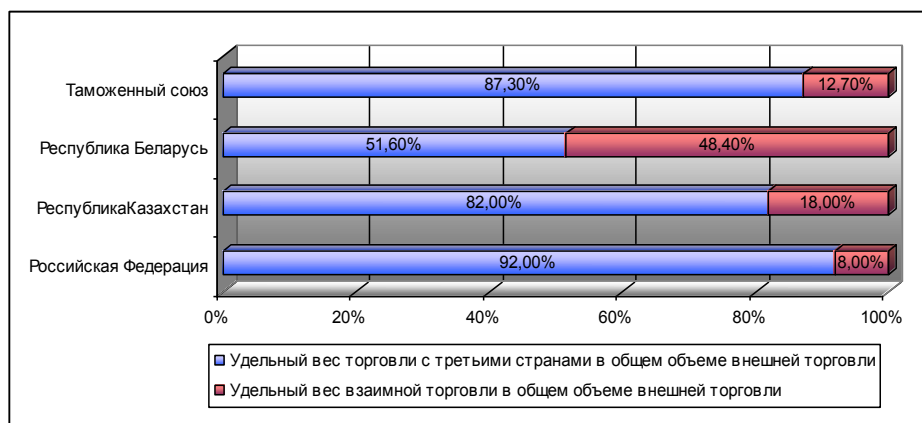


Рисунок 1 – Внешнеторговый оборот государств-членов ТС

Согласно приведенным данным в наибольшей степени на рынок ТС ориентирована Республика Беларусь.

По сравнению с аналогичным периодом 2011 года удельный вес взаимной торговли в общем объеме внешней торговли ТС незначительно вырос (с 12,2% до 12,7%). Положительную динамику продемонстрировали Российская Федерация (с 7,6% до 8,0%) и Республика Беларусь (с 46,8% до 48,4%), что подтверждает наличие у стран ТС благоприятных предпосылок для углубления интеграционных процессов и развития производственной кооперации (таблица 1).

Таблица 1 – Удельный вес внешней торговли государств-членов Таможенного союза по итогам 2012 года, %

Страна	Совокупная торговля		Торговля с третьими странами		Взаимная торговля	
	январь-декабрь 2011г.	январь-декабрь 2012г.	январь-декабрь 2011г.	январь-декабрь 2012г.	январь-декабрь 2011г.	январь-декабрь 2012г.
Таможенный союз	100	100	87,8	87,3	12,2	12,7
Республика Беларусь	23,9	24,1	53,2	51,6	46,8	48,4
Республика Казахстан	11,8	9,6	81,5	82,0	18,5	18,0
Российская Федерация	64,3	66,3	92,4	92,0	7,6	8,0

Что касается товарной структуры взаимной торговли государств-членов ТС, то на общем товарном рынке преобладают минеральные продукты (37,0% объема взаимной торговли), из которых 87,6% на рынок ТС поставляет Российская Федерация. Доля машин, оборудования и транспортных средств составляет 21,1% объема взаимной торговли, из которых 45,1% приходится на Республику Беларусь и 50,0% на Российскую Федерацию. Существенны также поставки металлов и изделий из них (12,7% объема взаимной торговли), а также продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (10,2%). Наибольший объем металлов и изделий из них (60,2%) продает на общем рынке Российская Федерация, по группе продовольственных товаров лидирует Республика Беларусь (58,8%) [1].

В рамках взаимной торговли Республика Беларусь поставляет в Российскую Федерацию следующие основные группы товаров: средства наземного транспорта (19,9% общего объема экспорта Республики Беларусь в Российскую Федерацию), молочную и мясную продукцию (16,3%), машины и оборудование (16,1%). Основную долю импорта Республики Беларусь из Российской Федерации занимают топливо минеральное (61,5% общего объема импорта товаров), черные металлы и изделия из них (8,4%), машины и оборудование (7,6%).

В экспорте Республики Беларусь в Республику Казахстан важнейшими группами товаров являются машины и оборудование (19,9% общего объема экспорта Республики Беларусь в Республику Казахстан), средства наземного транспорта (22,3%), молочная и мясная продукция (13,5%). В импорте преобладают черные металлы и изделия из них (36,8% общего объема импорта Республики Беларусь в Республику Казахстан), злаки (12,5%), средства наземного транспорта (6,7%) [1].

Изучение взаимной торговли между странами ТС и ЕЭП особенно важно в контексте выявления отраслевых предпосылок для производственной кооперации стран-партнеров, развитие которой может стать дополнительным фактором модернизации экономик государств ЕЭП, взяв во внимание высокую долю высокотехнологичных товаров во взаимном товарообороте.

Для Республики Беларусь в качестве наиболее перспективных отраслей для развития производственной кооперации можно выделить сельскохозяйственное и транспортное машиностроение, автомобилестроение (грузовые автомобили), станкостроение, пищевую промышленность, то есть отрасли, выпускающие товары с высокой добавленной стоимостью. Это имеет ключевое значение в контексте модернизации и структурной перестройки экономики страны

и позволяет рассматривать экономическую интеграцию как фактор модернизации национальной экономики.

Таким образом, успешное функционирование ТС и ЕЭП во многом зависит от сотрудничества стран-членов интеграционного объединения в производственной сфере, основной целью которого является углубление производственной кооперации, включая возможное создание совместных транснациональных корпораций, а также выход на проведение согласованной промышленной политики в ключевых секторах экономики. Это требует разработки единых принципов и правил промышленной политики, соответствующих механизмов и инструментов, без которых углубление взаимодействия и сотрудничества по ключевым направлениям промышленного развития не будет настолько успешным, насколько этого требуют вызовы современной мировой экономики.

Согласованная промышленная политика должна максимально соответствовать национальным интересам Республики Беларусь. Нарастающая экономическая взаимозависимость трех стран должна перейти к формированию целостного рыночного пространства, на полную ликвидацию оставшихся барьеров на пути свободного перемещения товаров, услуг, капиталов.

Целью проведения согласованной промышленной политики является обеспечение эффективного взаимовыгодного сотрудничества государств и их хозяйствующих субъектов для ускорения промышленного развития, повышения конкурентоспособности, инновационной активности и устойчивости развития промышленных комплексов.

В 2012 году Евразийской экономической комиссией (ЕЭК)⁸ были подготовлены согласованные предложения по основным направлениям углубления промышленной кооперации Беларуси, Казахстана и России, обеспечения координации национальных промышленных политик с перспективой выхода на проведение согласованной промышленной политики. В частности, определены основные направления промышленного сотрудничества, предусматривающие:

- углубление промышленной кооперации;
- реализацию комплекса мер по защите рынка промышленной продукции государств-членов ТС и ЕЭП;
- формирование единых подходов к поддержке экспорта товаров ТС в третьи страны;
- создание механизма по совместному выходу на рынки третьих стран с целью продвижения совместной продукции;
- формирование комплекса мер поддержки приоритетных отраслей;
- создание интеграционных структур и транснациональных компаний для освоения экспортоориентированных производств и ускорения процессов локализации производства;
- создание условий для снижения стоимости сырья и материалов, произведенных и используемых для производства конечной продукции на территории ЕЭП;
- формирование технологических платформ и промышленных кластеров, нацеленных на достижение современного уровня технологического развития;
- взаимодействие в сфере науки и техники.

На основе анализа 80 национальных программных документов, касающихся развития промышленных комплексов и отраслей Беларуси, Казахстана и России были определены 4 основных направления в области промышленности, в отношении которых государства выразили взаимную заинтересованность и готовность сотрудничать на данном этапе:

1. Производственно-технологическая кооперация.
2. Научно-техническая кооперация.
3. Межгосударственное инновационное сотрудничество.
4. Выработка единых подходов к вопросам стимулирования развития и деятельности промышленных комплексов государств [2].

⁸ В соответствии с Договором о ЕЭК, подписанным 18 ноября 2011 года Президентами Беларуси, Казахстана и России, была создана Евразийская экономическая комиссия – постоянно действующий регулирующий орган Таможенного союза и Единого экономического пространства. Начало работы – 2 февраля 2012 года.

Основными инструментами реализации основных направлений сотрудничества в области промышленной политики являются:

обмен опытом по проведению реформ, структурных преобразований в промышленности, стимулированию инвестиционной и инновационной деятельности, развитию приоритетных отраслей и производств, прогрессивных организационных форм хозяйствования;

проведение консультаций и обмен информацией по приоритетам промышленной политики и мерам, направленным на повышение конкурентоспособности, инновационной активности и устойчивое развитие промышленных комплексов государств;

создание совместных площадок для обсуждения задач и направлений промышленного сотрудничества, программ и проектов в сфере промышленности в рамках ЕЭП, вопросов углубления промышленной кооперации, взаимодействия в области науки и техники;

содействие созданию межгосударственных отраслевых ассоциаций и союзов, представляющих согласованные интересы производителей;

анализ влияния принимаемых решений в области промышленной политики на условия экономической деятельности и предпринимательскую активность хозяйствующих субъектов, подготовка предложений по совершенствованию таких условий и стимулированию деловой активности;

мониторинг, выявление и ликвидация административных барьеров на пути создания совместных предприятий;

содействие формированию специализированных информационно-консультационных и координационных структур для содействия развитию промышленной кооперации, технологическому трансферту, научно-техническому сотрудничеству в рамках ЕЭП;

определение и поддержка приоритетных проектов в рамках основных направлений промышленного сотрудничества в рамках ЕЭП, совместных пилотных проектов по созданию новых производств и освоению новой продукции;

разработка, принятие, реализация и финансирование межгосударственных программ и проектов в рамках ЕЭП, в том числе рамочных программ исследований и разработок в сфере промышленных инноваций;

Стратегическое направление дальнейшей интеграции в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства – создание Евразийского экономического союза. Это завершение формирования единого рынка товаров, услуг, капитала и рабочей силы, включая полную ликвидацию оставшихся барьеров на пути их свободного перемещения, формирование интеграционной инфраструктуры, а также проведение в ключевых областях экономики государств-участников ТС и ЕЭП согласованной, а при необходимости единой политики.

Литература

1. Об итогах взаимной торговли государств-членов Таможенного союза за январь-декабрь 2012 года. [Электронный ресурс] 2012. – Режим доступа: www.tsouz.ru/db/stat/Analitika/Documents/2012_07_1.pdf

2. Евразийская экономическая комиссия: итоги деятельности 2012: годовой отчет. – Москва: б/и, 2012, - 131с.

Филипенко Е.Н.

н.с., Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

НЕОБХОДИМОСТЬ КООРДИНАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПОЛИТИК БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА

Важным условием дальнейшего развития и совершенствования промышленного комплекса является более тесная кооперация в рамках ЕЭП (например, в результате и благодаря белорусско-российской кооперации выпускается около 40% высокотехнологичной продукции в России и до 65% в Республике Беларусь [1], в процессе реализации с 2000 г. шестнадцати совместных научных программ, достигнут значительный положительный социально-экономический эффект).

В первую очередь для координации совместных действий необходимо провести мониторинг существующих программ развития экономики и промышленного комплекса. По сути все приоритетные направления в научно-технического развития в странах ЕЭП одинаковы это: создание новых материалов и видов продукции на их основе, использование в производстве ресурсосберегающих технологий, ориентация на развитие нано- и биотехнологий и т.д. Развивать в полной мере каждое из названных направлений достаточно сложно по отдельности каждому государству, т.к. для этого необходимо время и большие финансовые вложения. Совместное сотрудничество могло бы ускорить данные процессы, что в свою очередь повысило бы в кратко- и среднесрочной перспективе конкурентоспособность выпускаемой продукции, а также ее экспортный потенциал. Данная возможность осуществима в том случае если модернизационные процессы будут происходить органично во всех странах. Создание новых технологий это лишь один из начальных этапов развития и модернизации промышленности. Существует объективная необходимость создания не только системы обмена технологий, но и системы их внедрения и реализации в промышленности и народном хозяйстве в целом. Помимо данных мер необходимо создание действенных механизмов и институтов для поддержки перспективных направлений, например путем организации совместных венчурных фондов, технополисов и СЭЗ, по отдельности каждая из стран имеет определенный накопленный опыт в данных сферах. В последующем возможна координация усилий направленная на привлечения иностранных инвестиций и технологий.

Анализ мирового показывает, что межгосударственные крупномасштабные проекты не всегда окупаются и приводят к желаемым результатам (примером является сотрудничество Великобритании и Франции в создании сверхзвукового лайнера «Concorde»), проект не принес желаемого экономического эффекта, тем не менее, страны приобрели определенный технический опыт в сфере самолетостроения, а сам проект стал флагманом европейского сотрудничества. В дальнейшем приобретенный опыт и накопленные знания позволили осуществить следующую, более успешную программу по созданию более рентабельного и конкурентоспособного самолета («Airbus»). Представляется, что казахско-российско-белорусское сотрудничество является весьма перспективным, т.к. для этого стороны обладают необходимыми факторами и потенциалом: одни – источник масштабных вложений, необходимых для реализации совместных проектов, в свою очередь белорусы обладают фундаментальной научной базой и рядом разработок позволяющих формировать промышленные производства более высоких укладов (V и VI).

Следует подчеркнуть, что потенциала существующего оборудования не всегда достаточно для проведения всех необходимых исследований. В этом случае странам следует прибегать к организации международного сотрудничества и созданию совместных лабораторий. Например, совместно с немецкими партнерами, на базе институтов НАН Беларуси разрабатываются лазерное оборудование. Различные НИОКР по созданию новых материалов для промышленности разрабатываются в лаборатории совместно с российскими партнерами (Институт катализа РАН). Подобное сотрудничество позволяет значительно снижать затраты обеим сторонам. Также перспективным вариантом взаимодействия и решения обозначенной проблемы является создание и развитие центров коллективного пользования уникальным научным оборудованием и приборами (ЦКП)[2]. Суть проекта заключается в приобретении несколькими заинтересованными организациями дорогостоящего оборудования для его последующего использования (на конец 2007 г. в республике действовало 22 ЦКП, в том числе 1 Министерства промышленности) [2]. В дальнейшем подобные центры следует организовывать, привлекая не только российских, но и казахских партнеров.

Формирование согласованной промышленной политики, углубление производственной кооперации, включая возможное создание совместных транснациональных корпораций государствами-участниками Таможенного союза и ЕЭП, к 2015 году ранее было определено Декларацией Глав государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства о евразийской экономической интеграции от 18 ноября 2011 г., в качестве одного из важнейших направлений дальнейшего углубления интеграции между Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией. Также для практической реализации данного

направления и в целях создания условий для формирования к 1 января 2015 года Евразийского экономического союза соответствующий вопрос был внесен для обсуждения на рабочей встрече Глав правительств государств – членов Таможенного союза и ЕЭП (далее – Главы правительств) 15 июня 2012 года в г. Санкт-Петербурге. Возможность формирования согласованной промышленной политики Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации вытекает из схожести целей и задач, общих отраслевых приоритетов промышленного развития. Во всех трех государствах в качестве цели проведения промышленной политики предусмотрено развитие промышленности на основе повышения конкурентоспособности и роста производительности труда. Перечень отраслевых приоритетов совпадает более чем на 70%. Национальные промышленные комплексы сильно пересекаются по целевым экспортным рынкам сбыта. Для эффективного решения поставленных задач необходима большая скоординированность национальных промышленных политик, согласованность действий по взаимовыгодным направлениям, представляющим взаимный интерес. Для этого требуется создание соответствующих условий, внедрение механизмов согласованной промышленной политики, без которых взаимодействие и сотрудничество по ключевым направлениям промышленного развития не будет настолько успешным, как этого требуют вызовы современной мировой экономики. Помимо этого, в целях повышения эффективности мероприятий было принято Решение «Об основных направлениях координации национальных промышленных политик Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации», в целом оно носит декларативный характер, т.к. не выработан и не прописан четкий механизм осуществления кардинальных структурных сдвигов по основным направлениям промышленного сотрудничества. В целях повышения эффективности принятого решения необходимо:

- помимо самого перечня экспорта чувствительных товаров Таможенного союза в третьи страны, необходимо обозначит непосредственно сами подходы к их поддержке;
- выделить комплекс перспективных мер, направленных на развитие приоритетных секторов экономики;
- определить соответствующую организационную структуру ответственную за разработку механизма по совместному выходу на рынки третьих стран с целью продвижения совместно произведенной организациями-производителями государств-членов продукции;
- обозначить условия для создания совместных предприятий, в случае образования транснациональных корпораций, определить на базе каких предприятий и организаций (каких стран) это будет сделано;
- обосновать источники финансирования (ресурсы) посредством которых планируется осуществлять принятое Решение, в случае создания совместного фонда, определить место и долю каждой стороны;
- также необходимо решить на основе каких предприятий, отраслей и регионов будут образованы промышленные кластеры;
- каким образом и по каким направлениям (помимо конференций и семинаров) будет обеспечено взаимодействие в сфере науки и техники;
- какие незадействованные условия и факторы, планируется применить для снижения стоимости сырья и материалов, произведенных и используемых для производства конечной продукции на территориях государств-членов.

Литература:

1. Стрепетова, М., Шурубович, А. Сотрудничество стран СНГ в инновационной сфере / М. Стрепетова, А. Шурубович / Наука и инновации. 2009.-№6(76).-С.54-56 (С.54)
2. Белорусский путь / под ред. О.В. Пролесковского и Л.Е. Криштаповича.- Минск, 2010. 495 с. (С. 286)

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА УСЛУГ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Предполагается, что рынок услуг (наряду с общим рынком товаров, труда и капитала) станет важнейшим сегментом Единого экономического пространства. В его рамках государства-участники ЕЭП будут предоставлять друг другу на взаимной основе национальный режим доступа на рынок услуг для юридических и физических лиц, обеспечивать взаимное признание лицензий в лицензируемых видах деятельности и гармонизацию национальных законодательств, а в отношении третьих стран будут проводить согласованную политику торговли услугами. Специфические характеристики услуг, включающие их нематериальный характер, необходимость близости производителя и потребителя, мобильность факторов производства определяют характер ограничений торговли услугами. Поэтому для рынка услуг и эффект на первом этапе создания ЕЭП достаточно сложно просчитать. Трудности создания общего рынка услуг связаны и с тем, что международные операции по торговле услугами во всех странах относятся к наиболее регулируемым правительством областям внешнеэкономических отношений. Это вызвано особым значением отдельных отраслей услуг для устойчивого развития экономики и важностью данного сектора для национальной экономической безопасности.

Вместе с тем, мировая торговля услугами успешно развивается, и есть положительные примеры эффекта интеграции в сфере услуг. Так, на территории всего Европейского Союза услуги составляют от 60 до 70 % экономической деятельности государств-членов. ЕС обладает наиболее разработанным механизмом правового регулирования предоставления услуг. Достаточно высокий уровень либерализации услуг достигнут благодаря, с одной стороны, созданию развитого внутреннего рынка, а, с другой, институциональной системе наднационального характера.

Объем и структура международного рынка услуг в большой степени определяется количественными и структурными параметрами развития сектора услуг в экономике развитых стран, где экспорт услуг составляет не менее четверти объема всего экспорта. Тем не менее, и для государств - участников ЕЭП есть широкие перспективы для взаимной торговли, создания общего рынка и расширения экспорта услуг в соответствии с требованиями ВТО. В рамках ЕЭП лидирующую позицию занимает Российская Федерация как по стоимостным объемам, так и по структуре экспорта коммерческих услуг. Экспортная доля Беларуси в общей торговле услугами в рамках этого образования составляет около 16%, что почти в 3 раза меньше доли России. По другим показателям сфера услуг Беларуси также уступает странам-партнерам, занимая более низкую долю в валовой добавленной стоимости экономики. По данным сравнительной статистики экономики Беларуси и стран СНГ в 2011 г. услуги составили 58,7% в валовой добавленной стоимости России, 53,6% в Казахстане и 42,4% в Беларуси. В значительной степени это связано с тем, что Беларусь отстает от стран-партнеров по уровню рыночной трансформации экономики, либерализации сферы услуг, сохраняя активное государственное присутствие в большинстве видов деятельности. В сфере сервиса республики (кроме торговли и бытового обслуживания) преобладающей (от 50 до 90%) остается доля услуг, оказываемая организациями государственной формы собственности. В их числе организации транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, образования, культуры, здравоохранения, науки. В Беларуси на рынках многих услуг монополистами остаются крупные государственные компании. Так, Белорусская железная дорога является монопольным перевозчиком и оператором на рынке грузовых и пассажирских перевозок; на рынке услуг электросвязи монополистом остается РУП «Белтелеком» и т.д. По мнению авторов документа Всемирного банка «Страновой меморандум для Беларуси» созданию и работе предприятий в сфере услуг все еще препятствует излишнее лицензирование, отсутствие надлежащего механизма обжалования в случае отзыва лицензии, усложненные процедуры сертификации, введенные вместо лицензирования [1]. Не использованы все возможности для улучшения бизнес-среды, особенно в отношении трансграничной торговли, которая представляется наименее развитой областью в рейтинге легкости ведения бизнеса Всемирного Банка (152

позиция). В связи с недостаточно развитой сферой услуг для Беларуси есть опасность таких рисков, как рост конкуренции на внутреннем рынке Беларуси со стороны услуг из стран-участниц ЕЭП, а также конкурентная борьба партнеров за одни и те же внешние рынки услуг. Либерализация импорта услуг в ЕЭП может привести к таким последствиям для отечественной сферы услуг, как снижение цен внутреннего рынка в результате расширения предложения за счет возросшего импорта; сокращение сбыта на внутреннем рынке услуг отечественных производителей в результате переключения части внутреннего спроса на аналогичные импортируемые услуги. В последнее время проявилась негативная тенденция оттока капитала и трудовых ресурсов из сферы услуг Беларуси в Россию, в связи с более либеральной налоговой системой последней и более высокой оплатой труда работников.

В рамках ЕЭП еще не налажен в должной степени сбор статистической информации по взаимной торговле. Как отмечают представители статистических служб ЕЭП, подача статистических форм хозяйствующих субъектов не превышает 50%. Таким образом, отсутствует адекватная информационная база для того, чтобы с достаточной степенью точности анализировать, какие потоки товаров и услуг идут из Беларуси в страны ЕЭП, и из ЕЭП в Беларусь. В числе других недостатков называются проблемы с единым техническим регулированием и стандартизацией услуг в рамках ЕЭП, что создает определенные трудности в торговле ими, особенно в связи со вступлением в ВТО.

Беларусь занимает пока скромное место среди мировых поставщиков услуг. Ее доля в мировом экспорте услуг составляет всего около 1,0 %, вместе с тем, экспорт услуг имеет поступательный тренд развития. На протяжении ряда последних лет именно услуги формировали положительное сальдо во внешней торговле страны, компенсируя товарный дисбаланс. В 2012 г. по сравнению с 2011 г. экспорт услуг увеличился на 14,5% и превысил 6,6 млрд. долларов. Основная доля экспорта услуг приходилась на транспорт (54,5%), поездки (14,7%), строительные услуги (6,3%), компьютерные услуги (6,1%). Самыми высокими темпами рос в 2012 г. экспорт строительных (187,1%), поездок (152,3%) и компьютерных (148%) услуг. Несмотря на то, что доля услуг в области архитектуры, инженерных и прочих технических услуг в общем объеме экспорта невелика – 1,4%, они также активно развивались (темп роста – 136,0 %) [2]. Тем не менее, этого не достаточно, чтобы выйти на показатели, намеченные Национальной программой развития экспорта республики Беларусь на 2011 - 2015 годы. Опережающий рост экспорта услуг, таких как маркетинговые исследования и анализ рынков, реклама, посреднические и финансовые услуги, транспортного и коммуникационного обеспечения и др. должен подкреплять расширение товарного экспорта. Экспорт товаров должен быть сопряжен и с продвижением встроенных в единую технологическую цепочку услуг – (передача технологий, наладка и обслуживание оборудования, логистика, страхование и др.)

Основным ресурсом Республики Беларусь является ее транзитный статус. По инициативе Минтранса Беларуси разработана отраслевая стратегия развития в условиях ЕЭП. В ее основе - приоритетное функционирование транспортного комплекса и общего рынка транспортных услуг, создание гармонизированной основы транспортной деятельности и т. д., интеграция в международную транспортную систему, создание равных условий работы на рынке, отмена всех ограничений для резидентов третьих стран на всех сегментах общего транспортного рынка, включая внешний. Однако пока имеющиеся барьеры в виде квотирования перевозок создают дополнительные препятствия для конкуренции и увеличения количества перевозок. При этом действующие правила также запрещают перевозчикам одной страны Таможенного союза выполнять перевозки на территории другой [3]. Разные подходы к международным перевозкам в ЕЭП не отвечают принципам равенства и являются фактором, сдерживающим их развитие. Целесообразно учитывать опыт Евросоюза в части лицензирования и допуска международных автомобильных перевозок. (В ЕС сформированы единые требования в части этого вида деятельности, резидентства и т. д. Нет системы разрешений, но есть ограничение: иностранный перевозчик, зарегистрированный в одной стране, может выполнять в другой не более трех перевозок в течение недели и должен покинуть вторую страну). Темпы роста экспорта услуг транспорта в Беларуси в настоящее время не велики – 102,3% в 2012 г. Конкурировать в этом виде

услуг с другими странами мешает недоиспользование транзитивных преимуществ страны, неудовлетворительное качество инфраструктуры (только незначительный процент автодорог соответствует стандартам Европейского Союза), слабый придорожный сервис, низкий уровень развития логистики. Немаловажными факторами являются транзитная, визовая политика, а также необходимость увеличения инвестиций в инфраструктурные проекты, организация транспортно-логистических кластеров, в том числе международных.

Перспективными для развития в рамках ЕЭП являются услуги образования, здравоохранения, культуры, ряд деловых услуг - юридических, страхования, инжиниринговых, а также наука и научное обслуживание, информационно-коммуникационные услуги, экологические услуги. Хорошие предпосылки создаются для интеграции высокотехнологичных отраслей, в первую очередь телекоммуникаций, снятие таможенных барьеров выгодно для совместных прикладных разработок, научных исследований, которые подвержены действию норм внешнеторгового регулирования. Существуют большие резервы по сокращению издержек бизнеса путем международной интеграции сервисных компаний, образования разнообразных кластеров, развития процессов аутсорсинга. Предприятия из разных стран ЕЭП на основе кооперации могут совместно проводить маркетинговые исследования, рекламные кампании, обучение персонала, обмен научно-технической информацией, осуществлять трансфер технологий. Нет необходимости оформлять отдельные патенты, сертификаты и т. д.

Реформа белорусской медицинской сферы открыла широкие возможности для развития медицинского туризма и экспорта медицинских услуг. В 2012 году в учреждениях здравоохранения Беларуси оказана медицинская помощь 130 тысячам иностранных граждан, в основном россиянам. Объем экспорта медицинских услуг составил почти Br 140 млрд.[4]. Наиболее перспективными с точки зрения экспорта услуг являются такие направления, как трансплантология органов и тканей, онкология, детская отоларингология, кардиология, пластическая хирургия, вспомогательная репродуктивная технология, спелеолечение, стоматология, эндопротезирование. Целесообразно активно развивать медицинский туризм как отрасль, подразумевающую не только лечение отдельных заболеваний, но и уточнение диагноза, а также полное сопровождение и организацию пребывания иностранного гражданина в нашей стране. В сфере образования необходимо признание квалификационных документов, в том числе дипломов. В этой сфере услуг по-прежнему действует барьер в виде нострификации документов. Целесообразно введение взаимного признания аттестационных документов, первоначально хотя бы по какому-то перечню специальностей и вузов.

В ЕЭП предполагается создание единого рынка страховых услуг. Чтобы быть на нем конкурентоспособным участником Беларуси необходимо серьезно наращивать темпы роста страховых услуг. (Пока доля страховых услуг в ВВП Беларуси ниже, чем в России в 1,5 раза).

С 1 января 2014 года для всех государств-членов ЕЭП будет введен национальный режим в системе государственных (муниципальных) закупок. В более отдаленной перспективе в рамках создания общего рынка капитала предполагается обеспечить недискриминационный доступ стран-членов ЕЭП на рынок финансовых и банковских услуг на условиях национального режима, создать равные правовые условия для инвестиционной деятельности и снять ограничения в валютных операциях. Все указанные мероприятия обеспечат с 1 января 2016 года полноформатное функционирование ЕЭП, в том числе и для сферы услуг.

В соответствии с обязательствами по услугам, взятым при вступлении в ВТО, Россия должна допустить на свой рынок иностранных поставщиков в 116 секторах, услуг (из 155, включенных в классификатор ВТО). Полностью открывается доступ только в 15 (оптовая и розничная торговля, франчайзинговые услуги). В 39 секторах услуг (трубопроводный, железнодорожный, внутренний водный транспорт большинство медицинских услуг) РФ не связывает себя обязательствами. При необходимости (требование конкуренции-ограничение количества поставщиков, улучшение инвестиционного климата) они могут быть закрыты для иностранных компаний. Обязательства без ограничений вводятся по 30 секторам (реклама, маркетинг, консультационные услуги и др.). В отличие от большинства других стран, Россия отстояла право не пускать к себе филиалы иностранных банков. Помимо этого, были согласованы

десятилетний мораторий на открытие филиалов зарубежных страховых компаний, а также сохранение 50-процентной квоты иностранного участия в капитале российских банков и страховых компаний. Кроме того, Россия оставила за собой право предоставлять без ограничений субсидии, оказывать иную господдержку российским поставщикам услуг и применять внутреннее регулирование для обеспечения их качества, в частности лицензирование, квалификационные требования, аттестацию и аккредитацию.

Исходя из согласованных РФ условий вступления в ВТО, эксперты делают вывод о том, что значительных последствий в связи с этим для белорусской сферы услуг, по крайней мере, в текущем пятилетии не ожидается. Вместе с тем, предлагается периодически проводить мониторинг рынков тех видов услуг, которые в первую очередь будут развиваться в ЕЭП и тех, для которых со временем будут сниматься ограничения доступа транспортных, информационно-коммуникационных, банковских, страховых [5]. Для развития экспорта услуг также целесообразно: улучшение условий осуществления внешнеторговой деятельности, прежде всего за счет упрощения условий заключения внешнеторговых сделок и требований к расчетам по ним; организация консультативно-методической помощи участникам ВЭД; повышение научно-технического уровня государственных и межгосударственных стандартов в сфере услуг, внедрение информационных технологий при их разработке и распространении; улучшение условий ведения бизнеса.

Литература:

1. Страновой экономической меморандум для Республики Беларусь: Экономическая трансформация для устойчивого экономического роста 25 февраля 2012 года. Сектор экономического управления и борьбы с бедностью (ECSPE). Регион Европы и Центральной Азии. Документ Всемирного банка.
2. Социально-экономическое положение Республики Беларусь, январь-декабрь 2012 г., доклад Национального статистического комитета Республики Беларусь, Минск, 2013
3. Маненок Т. Цена вопроса обзывает. Интернет-источник: <http://belmarket.by/ru/193/171/15236>.
4. Развитие в Беларуси медицинского туризма имеет "хорошие перспективы". <http://www.interfax.by/news/belarus/127582>.
5. Аналитический доклад Функционирование экономики РБ в рамках ЕЭП с учетом вступления Российской Федерации в ВТО. НАН РБ. Институт экономики. Эл. ресурс. Режим доступа: <http://economics.basnet.by/files/WTO/pdf>.

Цебрук М.А

Академия управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Осмысление теоретических проблем стабильности и эффективности функционирования национальной правовой системы на основе анализа последних достижений юридической науки и практики, процессов правообразования позволяет комплексно оценить роль права, увидеть всю значимость и многогранность правотворческой деятельности государственных органов, а также выработать меры по оптимизации механизмов правового регулирования общественных отношений. Общество всегда нуждалось в точных и совершенных правовых актах, в такой деятельности государственных структур, в результате которой создаются нормы права, правила поведения граждан и организаций, позволяющие неуклонно укреплять институты правового государства.

Осуществление вышеуказанных задач должно строиться на научно обоснованных подходах, использовании основополагающих общепризнанных правовых правил и принципов регулирования общественных отношений. Эта проблема актуальна и в связи с созданием Таможенного союза, становлением Единого экономического пространства и заявленным движением его участников к формированию Евразийского экономического союза.

Сегодня для успешной работы белорусской экономики в рамках ЕЭП необходимо максимально эффективно использовать имеющийся потенциал в интересах долгосрочного устойчивого социально-экономического развития страны, преодоления возможных негативных последствий, совершенствования необходимых правовых и управленческих подходов в этой сфере.

В новых условиях важнейшим направлением деятельности ряда государственных органов и организаций является работа по гармонизации и унификации национальных законодательств в области финансово-кредитной, налоговой, инвестиционной, конкурентной и антимонопольной политики.

В рамках Государственной программы научных исследований «Гуманитарные науки как фактор развития белорусского общества и государственной идеологии» (ГПНИ «История, культура, общество, государство»), утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 9 июня 2010 г. № 886 [1] и постановлением Президиума Национальной академии наук Беларуси от 23 декабря 2010 г. № 71, Академией управления при Президенте Республики Беларусь в 2012 году проводилось исследование по заданию 5.09 «Разработка научных основ комплексного развития национальной правовой системы в контексте приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь» на тему «Разработка научно-практических рекомендаций по повышению стабильности, комплексности и эффективности функционирования национальной правовой системы». Группой ученых анализировались проблемы, возникающие в сфере правового регулирования социальных отношений. Результаты исследования показывают, что совершенствование и развитие правовой системы является одним из приоритетных направлений правовой политики Республики Беларусь, определяющим фактором укрепления в стране институтов правового государства, развития конкурентоспособной рыночной экономики, эффективной реализации национальных проектов, а также обеспечения прав и свобод человека и гражданина.

Структурные изменения в общественных отношениях, вызванные трансформацией в социальном, экономическом и культурном аспектах общественной жизни, обуславливают необходимость разработки комплекса мер по повышению устойчивости национальной правовой системы в решении реальных проблем современного этапа государственного строительства. Стабильность государства достигается системой мер организационно-правового, экономического, информационного характера, адекватных угрозам его экономическим, политическим интересам и в пределах действующего законодательства. Проблема усиливается в связи с участием Республики Беларусь в различных интеграционных объединениях, в том числе ЕЭП.

В этой связи необходимо выработать рекомендации по повышению стабильности, комплексности и эффективности функционирования национальной правовой системы, обеспечивающие, в том числе гармоничное развитие правовой системы в условиях участия Республики Беларусь в интеграционных объединениях. Это позволит определить пути повышения эффективности правового регулирования в республике в долгосрочной перспективе. При этом необходимо отметить, что разработка вышеуказанных рекомендаций должна осуществляться на основе единых методологических подходов к комплексному одновременному совершенствованию всех элементов правовой системы с учетом приоритетных направлений политического, экономического, социального развития республики [2].

В качестве структурных элементов правовой системы выступают: система права, система законодательства, государственные информационно-правовые ресурсы, правовое время, правовая культура, правосознание, судебная система, правоохранительная система, иные элементы. Рекомендации разрабатывались с учетом следующих принципов:

конституционности – соответствие актов и действий всех субъектов права конституции, конституционным принципам, а также конституционной правоприменительной практике и доктрине, формируемой Конституционным судом Республики Беларусь в своих решениях и ежегодных посланиях о состоянии конституционной законности;

демократизма – участие различных слоев общества в правотворческой деятельности, обеспечиваемое посредством реализации права граждан на законодательную инициативу, на участие в обсуждении проектов нормативных правовых актов, на внесение в государственные органы предложений по совершенствованию законодательства, на принятие законов в ходе референдума, а также иных формах, предусмотренных законодательством Республики Беларусь;

планомерности правовых преобразований – осуществление правотворческой деятельности на основе перспективных (стратегических) и текущих планов;

научной обоснованности – подготовка принимаемого нормативного правового акта с опорой на научно осмысленный отечественный и зарубежный опыт в соответствующей сфере, на результаты научного изучения современного состояния действия права и тенденций его развития;

гласности – открытости и прозрачности процедуры обсуждения и принятия нормативных правовых актов, а также широкое доведение нормативных правовых актов до всеобщего сведения;

системности – глубокой проработки соответствия принимаемого нормативного правового акта потребностям общества и государства, недопущение дублирования, коллизий и рассогласования правовых норм;

преемственности – учета отечественного историко-правового опыта при определении направлений развития и преобразованиях правовой системы и ее элементов;

своевременности – соответствия правовой системы и отдельных ее элементов ожиданиям общества;

эволюционности – поступательности и предсказуемости в совершенствовании правовой системы и ее отдельных элементов.

Основными задачами обеспечения эффективности функционирования национальной правовой системы в условиях интеграции являются [3]:

1) инновационное развитие экономической, социальной и иных систем путем внесения изменений и дополнений в действующие нормативные правовые акты с учетом международных требований, стандартов и правил, применяемых в мировой практике, что обеспечит дальнейшее интегрирование Республики Беларусь в мировую экономику, а также будет способствовать унификации в соответствии с требованиями заключенных Республикой Беларусь международных договоров;

2) разработка новых правовых актов с учетом актуальных требований экономической ситуации (развитие предпринимательской инициативы, проектов государственно-частного партнерства, развитие человеческого потенциала и др.);

3) совершенствования отдельных отраслей законодательства и их своевременная корректировка (бюджетного, налогового, антимонопольного, трудового, инвестиционного и иных отраслей законодательства);

4) совершенствование правотворческой и правоприменительной деятельности (консолидация усилий государственных институтов и институтов гражданского общества в развитии правового регулирования, принятие ряда новых нормативных правовых актов, соответствующих новациям в политическом, социально-экономическом развитии Республики Беларусь, урегулирование механизмов учета общественного мнения, научной доктрины в нормотворческой и правоприменительной деятельности, создание системы правового мониторинга, повышение правовой культуры законодателя и др.);

5) повышение уровня правовой информированности общества, правовой культуры и правосознания граждан и должностных лиц (комплекс мероприятий, обеспечивающих непрерывность правового просвещения граждан и повышение уровня правовых знаний населения; антикоррупционная политика и т.д.);

6) приоритетное совершенствование законодательной базы Республики Беларусь по следующим направлениям:

повышение и наращивание экспортного потенциала, совершенствование правовых механизмов, способствующих конкурентоспособности белорусских предприятий;

привлечение внешних инвестиций;

согласованная макроэкономическая и промышленная политика;

формирование единого рынка труда и интеллектуальной собственности;

создание условий на финансовых рынках для свободного движения капиталов;

техническое регулирование;

осуществление государственных закупок в соответствии с нормативной базой ЕЭП;

совершенствование деятельности Евразийской экономической комиссии;

совершенствование налогового, гражданского законодательства, а также в области международных отношений и внешней политики Республики Беларусь.

Таким образом, стабильность и эффективность функционирования правовой системы является одним из важнейших показателей ее сбалансированного развития, которые могут быть обеспечены при условии оптимального функционирования всех образующих ее элементов, в том числе системы законодательства, судебной и правоохранительной системы, правовой культуры и правосознания, иных элементов. Меры по совершенствованию национального законодательства в связи с функционированием ЕЭП должны основываться на создании единообразного правового режима в определенных областях общественных отношений – в сфере осуществления государственных закупок, привлечения инвестиций, формирования рынка труда и рынка интеллектуальной собственности, совершенствования налогового законодательства.

Литература:

1. Об утверждении перечня государственных программ научных исследований на 2011–2015 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 9 июня 2010 г.. № 886 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010. – № 145. – 5/32008.

2. Разработка проекта Концепции развития правовой системы Республики Беларусь на 2012–2015 годы: отчет о НИР (промежуточный за 2011 г.) / Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь; рук. И.П. Сидорчук. – Минск, 2011. – 114 с. – № 20110946.

3. Разработать научно-практические рекомендации по повышению стабильности, комплексности и эффективности функционирования национальной правовой системы: отчет о НИР (промежуточный за 2012 г.) / НИИ теор. и практ. гос. упр. Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь; рук. И.П. Сидорчук. – Минск, 2012. – 131 с. – № ГР 20110946.

Червинский Е. А.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ В БЕЛАРУСИ

Обеспечение сбалансированности внешнеторговых потоков Республики Беларусь невозможно без снижения зависимости национальной экономики от импорта. Сложность данной задачи требует комплексного подхода и использования различных экономических механизмов, среди которых одно из ключевых мест занимает совершенствование политики импортозамещения. Промышленная составляющая является необходимым базисом изменения структуры экономики и достижения эффекта импортозамещения. Однако, как свидетельствует практика ее проведения, этого не всегда достаточно, так как наращивание выпуска отечественных товаров, призванных заместить импортные на внутреннем рынке, часто не приводит к снижению объемов импорта данной продукции. В современных условиях любое производство, как правило, не является уникальным, а каждый товар имеет аналог, поэтому потребитель имеет возможность выбора, и важной составляющей успешности политики импортозамещения является стимулирование спроса на отечественные товары и снижения его на импортные, что требует привлечения таких механизмов, как эффективный менеджмент, контроль качества, маркетинговые исследования, рекламные акции, системы скидок. Важность данного направления не вызывает сомнения, а улучшение таких характеристик как сбытовые, сервисные, имиджевые и иные, является обязательным условием обеспечения конкурентоспособности отечественной импортозамещающей продукции.

Для стимулирования конкурентоспособности импортозамещающей продукции, необходимо дополнительное системное воздействие на предприятия с целью их мотивации к постоянному развитию. Новым отечественным производствам на этапе их становления необходимо обеспечивать высокую степень защиты от конкуренции со стороны импортных товаров. С течением времени уровень защищенности должен поэтапно снижаться, с целью стимулирования предприятий к повышению конкурентоспособности своей продукции, формированию современных подходов к ее реализации, внедрению новых производственных технологий и т.д. Критерием для возможности снижения защиты предприятий должна быть степень освоенности внутреннего рынка и стабильность спроса на данный отечественный товар.

Для мотивации предприятия к активной работе по освоению новой продукции и организации ее продажи, целесообразным будет изначальное определение конечного времени действия защитных

мер. В противном случае велика вероятность того, что произведенные товары не будут обладать характеристиками, необходимыми для поддержания должной конкурентоспособности, что делает невозможным поставку отечественной продукции на внешние рынки и значит, производители без возможности экономии издержек за счет эффекта масштаба будут нерентабельны. Необходимо стимулировать переход импортозамещающих производств от удовлетворения внутреннего спроса к последующему выходу на внешние рынки сбыта, что будет необходимым критерием успешности данных предприятий, а конкуренция на иностранных рынках – соответствующим стимулом к развитию.

На начальном этапе развития импортозамещающих производств необходимо оказывать им поддержку, формируя дополнительный спрос на продукцию, в том числе за счет приоритетов в госзакупках, введении преференциальной поправки при проведении тендеров государственными предприятиями.

Поскольку наиболее эффективно политика импортозамещения может быть реализована в странах, обладающих большой емкостью внутреннего рынка и значительными запасами ресурсов, стратегия развития Республики Беларусь как малой открытой экономики должна быть в первую очередь экспортоориентированой, а импортозамещение товаров должно носить вспомогательный характер и являться, в большинстве случаев, промежуточным этапом для увеличения возможностей экспорта товаров и услуг. Импортозамещение не должно носить горизонтального характера. Опыт других стран свидетельствует, что такой подход ведет к распылению ресурсов и не позволяет добиться необходимой производственной эффективности. Промышленная стратегия должна быть направлена на вертикальное импортозамещение с переходом к выпуску высокотехнологичных товаров.

Необходима концентрация усилий по созданию новых импортозамещающих производств на отечественной финансовой и технологической базе, на тех направлениях, где белорусская продукция может быть конкурентоспособна по сравнению с импортными аналогами в средне- и долгосрочной перспективе.

К ним в частности относятся:

- пищевая продукция: конфеты, вафли, мармелад, изделия из шоколада, кондитерские изделия, плодоовощные консервы, соки, детское питание;
- продукция легкой промышленности: льняные и хлопчатобумажные ткани, одежда текстильная и из натуральной кожи, трикотажные изделия, обувь, в том числе для спорта и отдыха, ковровые изделия на вторичной основе;
- потребительская продукция, не относящаяся к сложнотехнической: это хозяйственные товары и инструменты, посуда, игрушки, включая различные конструкторы, радиоуправляемые и электрофицированные изделия, товары для физической культуры, спорта и туризма, канцелярские товары, изделия из пластмассы, включая различные емкости и контейнеры.
- строительные материалы, сантехнические изделия, продукция целлюлозно-бумажной промышленности: линолеум, керамическая плитка, ламинат для пола, подвесные и натяжные потолки, плиты из ПВХ, экраны для ванн, смесители для ванн и кухонь, высококачественный картон и бумага, тара на их основе.
- товары бытовой химии: синтетические моющие средства, различные виды клея и краски, крема для обуви, пропитки для кожи, репелленты.

Вместе с тем без вхождения отечественных предприятий в глобальные производственно-сбытовые цепочки ТНК и кооперации с мировыми лидерами, такими как Bosch, Samsung, LG, Sony, Electrolux, белорусские производители сложнотехнической продукции потребительского назначения, такой, как плазменные и ЖКИ телевизоры, компьютерная и офисная техника, холодильники и морозильники, стиральные машины, кухонные комбайны и другие бытовые электроприборы, не только не смогут конкурировать с импортными аналогами на внешних рынках, но в среднесрочной перспективе и на внутреннем.

Данная угроза тем более актуальна, учитывая либерализацию условий доступа иностранной продукции на белорусский рынок, связанную с вхождением нашей страны в ЕЭП и России в ВТО. Вместе с тем, это повышает инвестиционную привлекательность Беларуси и создает дополнительные

стимулы для привлечения иностранного капитала, поскольку в этих условиях производитель, организовывая производство в республике, сможет реализовывать свою продукцию без уплаты импортных пошлин не только на белорусском, но и на куда более емких российском и казахстанском рынках. Необходимо активизировать процессы кооперации в отраслях, в которых ожидается усиление конкурентной борьбы в рамках ЕЭП, в частности в машино- и станкостроении, фармацевтике, микроэлектронике.

Привлечение иностранных компаний в Беларусь на различных условиях кооперации будет стимулировать развитие смежных отраслей нашей экономики, а также явится целесообразным с позиций сохранения и наращивания имеющегося промышленного и научного потенциала. Так, развитие фармацевтической отрасли, расширение выпуска лекарственных средств, медицинской техники и прочих изделий медицинского назначения планируется за счет синергетического эффекта развития производств на белорусской технологической базе, внедрения отечественных разработок, а также привлечения стратегических инвесторов.

Следует отказаться от расширенного воспроизводства предприятий с высокой энерго- и материалоемкостью. Для уже существующих целесообразной будет модернизация на основе наукоемких, ресурсо- и энергосберегающих технологий, что позволит уменьшить импортную емкостью данных предприятий. Также следует создать экономические предпосылки для увеличения доли услуг в ВВП и экспорте, прежде всего туристических, транспортных и компьютерных, которые характеризуются низкой импортной емкостью, а их рост не приведет к сопоставимому увеличению импорта, что позволит повысить долю покрытия валютных расходов на закупки из-за рубежа выручкой от экспорта. Стимулирование опережающего развития предприятий, использующих преимущественно местные виды ресурсов, которые обладают значительно более низкой импортной емкостью по сравнению с ориентированными на импортные сырье, материалы и комплектующие. Наиболее перспективными направлениями являются производство удобрений, изделий из древесины, строительных материалов, керамической и стекольной продукции, изделий из кожи, текстиля.

Одним из самых ценных элементов современных компаний является бренд, как фактор, обуславливающий ее конкурентное преимущество. Его значимость в качестве характеристики, обеспечивающей конкурентоспособность продукции, существенно различается в зависимости от видов товаров. При этом можно прогнозировать в стратегической перспективе для сложнотехнических потребительских товаров, по которым отечественные производители не обладают конкурентными преимуществами по сравнению с иностранными компаниями в виде «ноу-хау», специализируясь на «отверточной сборке» импортных комплектующих, постепенное выдавливание не только с внешних рынков, но и с внутреннего, продукцией под мировыми «брендами». Поэтому для таких товаров ключевым направлением политики импортозамещения должно стать привлечение прямых иностранных инвестиций и кооперация с зарубежными производителями, в первую очередь с ТНК, для создания сборочных производств и производств полного цикла на территории республики, с целью организации выпуска отечественной продукции под известными торговыми марками.

Стимулирование притока прямых иностранных инвестиций в национальную экономику предполагает формирование благоприятного инвестиционного и делового климата, улучшение институциональной среды. За последнее пятилетие в этом отношении удалось достичь значительного прогресса. Беларусь в рейтинге Ведение бизнеса рассчитываемого Всемирным банком переместилась с 106-го места в 2006 г. на 68-е в 2011 г. Вместе с тем цель, продекларированная руководством республики, вхождение в первую тридцатку, не была достигнута. Необходимы дальнейшие шаги по повышению привлекательности инвестиционного климата, прежде всего в области налогообложения, защиты прав инвесторов и условий ведения международной торговли.

СПЕЦИФИКА АНТИДЕМПИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ БЕЛАРУСИ

Эффективность экономического развития Республики Беларусь во многом зависит от интегрирования в международную торговую систему и от способности страны использовать международные механизмы торгово-экономических отношений. В этой связи, в качестве приоритетных рассматриваются вопросы вступления республики во Всемирную торговую организацию, а также формирование и применение в республике системы средств торговой защиты, отвечающей нормам ВТО.

Меры по ограничению демпингового импорта, применяемые посредством введения антидемпинговой пошлины, в том числе временной антидемпинговой пошлины, применяются только на основании результатов расследования, если установлено, что демпинговый импорт причиняет существенный ущерб отрасли белорусской экономики или создает угрозу его причинения.

Антидемпинговые меры, реализуемые Республикой Беларусь в целях защиты национальных производителей от неблагоприятного воздействия демпингового импорта, имеют достаточно общих черт с традицией реализации антидемпингового законодательства в иных европейских государствах. Многие вопросы практически одинаково регламентируются, например: понятие демпинга и ущерба экономике (промышленности), порядок антидемпингового регулирования, порядок принятия решений о введении или не введении антидемпинговой пошлины, порядок пересмотра решений и другие вопросы, хотя в законодательстве каждой страны есть своя специфика.

Однако имеются и некоторые различия в стратегии реализации антидемпинговых мер:

- антидемпинговое законодательство Беларуси не допускает возможности обжалования решений о введении антидемпинговой пошлины в судебном порядке;
- заявление об антидемпинговом расследовании в Республике Беларусь принимается только от имени отрасли белорусской экономики или от органа исполнительной власти.

Как правило, расследование проводится на основании заявления о применении антидемпинговых мер, поданного в МИД Беларуси представителями отрасли белорусской экономики, то есть совокупностью всех отечественных производителей аналогичного товара или тех из них, доля которых составляет большую часть в общем объеме производства такого товара в Республике Беларусь, и производящей аналогичный товар, а также субъектом гражданского права, выступающим от ее имени.

На практике такому введению должно предшествовать расследование, проводимое в целях установления трех основных фактов:

- наличия демпингового импорта;
- наличия материального ущерба (или угрозы его причинения) отрасли национальной экономики;
- наличия причинно-следственной связи между демпинговым импортом и материальным ущербом или угрозой его причинения отрасли национальной экономики.

Информация о наличии демпингового импорта и обусловленного этим материального ущерба или угрозы его причинения отрасли белорусской экономики представляется заявителем за предшествующий период – три полных календарных года, непосредственно предшествующие дню подачи заявления о проведении расследования, за которые имеются необходимые статистические данные.

Аргументация должна быть основана на следующих данных:

- о товаре, который подпадает под расследование, и об остальном ассортименте продукции компании;
- производственных мощностях и их использовании;
- продажам продукции на внутреннем рынке;
- финансовом состоянии и издержках производства;
- поставкам товара на экспорт;

- общая информация по форме собственности и организационной структуре компании, данные об основных акционерах, данные о связанных компаниях;
- дополнительные вопросы (стоимость транспортировки, упаковки и специфики условий производства).

Ставка антидемпинговой пошлины устанавливается Правительством Республики Беларусь по итогам проведенного расследования устанавливается для каждого отдельного случая. Размер антидемпинговой пошлины не должен превышать размер демпинговой разности. Экспортная цена товара, являющегося предметом расследования, ввозимого на таможенную территорию Беларуси и предназначенного для продажи на внутреннем рынке, и нормальная стоимость сравниваются на сопоставимой базе. При этом делаются необходимые поправки на различия в условиях продажи, обложения налогами, количество и другие факторы, влияющие на сравнимость цен. Сопоставление осуществляется за один и тот же временной период с учетом одинакового базиса поставок. Если товар ввезен не из страны производителя товара, а через третью страну, экспортная цена сравнивается с сопоставимой ценой на рынке страны экспортера, а при отсутствии таковой – с ценой в стране производителя товара.

При определении нормальной стоимости необходимо наличие достаточного объема продаж подобного товара на внутреннем рынке экспортера или производителя. Объем продаж является достаточным, если он составляет не менее 5 % от объема товара, ввозимого в Республику Беларусь и являющегося предметом расследования.

Если существуют различные типы или разновидности товара, являющегося предметом демпингового импорта, необходимо определить, какие из них и по какой причине необходимо включать в описание товара, в отношении которого будет проводиться антидемпинговое расследование. Для того чтобы доказать это, необходимо, в частности, объяснить их взаимозаменяемость для промышленного применения и потребителей.

В случае если товар, являющийся предметом демпингового импорта, не импортируется непосредственно из страны происхождения, а экспортируется в Республику Беларусь с территории третьей страны, необходимо указать данную страну и известных экспортеров.

При отсутствии достаточного объема продаж подобного товара на внутреннем рынке страны экспортера или производителя или если цены таких продаж не могут быть представлены, а также, если производитель или экспортер не дали соответствующую информацию, демпинговая разность определяется путем сравнения экспортной цены с ценой продаж подобного товара в иную страну, производящую подобные товары в примерно равных объемах и при сопоставимых условиях производства со страной экспортера или производителя.

В установлении партнерских отношений с компаниями, ассоциациями и союзами ЕС в целях получения от них действенной помощи в вопросах антидемпинга весомый вклад могут внести Белорусская торгово-промышленная палата, Белорусская научно-промышленная ассоциация, Союз арендаторов и предпринимателей и др. Аналогичные структуры в России, Казахстане и Украине уже занимаются этой проблемой.

Литература

1. Антидемпинговая практика ЕС: руководство для российских экспортеров. / под ред. К. Стивенсона. – М.: Центр торговой политики и права, 1998. – 150 с.
2. Баканов, А.А. Антидемпинговые меры против стран с нерыночной экономикой: некоторые концептуальные проблемы и один пример / А.А. Баканов, Л.А. Жулего // ЭКОВЕСТ. – 2003. – № 4. – С. 637 – 668.
3. Василевский, С.Р. Антидемпинговое регулирование: нормы Всемирной торговой организации и особенности законодательства Европейского союза / С.Р. Василевский, Р.В. Соболев // Вестн. Министерства иностранных дел Республики Беларусь. – 2000. – № 4. – С. 135 – 146.
4. Василевский, С.Р. Организация и применение средств торговой защиты в соответствии с нормами Всемирной торговой организации / С.Р. Василевский // Весн. БДЭУ. – 2000. – № 2. – С. 75 – 79.
5. Почекина, В.В. Капитал и модернизация в мировой экономике / В.В. Почекина, О.Р. Богутская; под научной редакцией А. Н. Тура. – Минск: Право и экономика. – 2011. – 500 с.
6. Соболев, Р.В. Антидемпинговое законодательство Республики Беларусь / Р.В. Соболев // Экспорт+Импорт. – 2002. – № 3. – С. 32 – 34.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕВРАЗИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОМИССИИ ДЛЯ СОДЕЙСТВИЯ ЭКСПОРТУ БЕЛОРУССКИХ ТОВАРОВ

Принципиальным решением при формировании Единого экономического пространства трех государств стала добровольная передача ряда полномочий на наднациональный уровень. Для этого 18 ноября 2011 г. Президентами Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации подписан Договор о Евразийской экономической комиссии – едином постоянно действующем регулирующем органе Таможенного союза и Единого экономического пространства. [1] В тот же день Решением Высшего Евразийского экономического совета №1 был утвержден Регламент работы Евразийской экономической комиссии [2]. В итоге, на наднациональный уровень регулирования было передано свыше 90 функций и полномочий в разных сферах экономики. Организация не подчинена какому-либо из правительств трех стран. Решения Комиссии обязательны для исполнения на территории трех стран. Свою работу Комиссия начала со 2 февраля 2012 года.

В структуре Комиссии предусмотрена двухуровневая система регулирования - Совет Комиссии и Коллегия Комиссии.

Совет Комиссии принимает решения по наиболее важным вопросам развития интеграции, рассматривает проекты международных договоров по формированию Таможенного союза и ЕЭП. В Совет ЕЭК входят по одному представителю от каждой Стороны - заместителю глав правительств. Решения Совета Евразийской экономической комиссии принимаются консенсусом с учетом распределения голосов «один член Совета Комиссии – один голос».

Коллегия Комиссии является исполнительным органом Комиссии и обеспечивает условия функционирования данного интеграционного объединения, осуществляет выработку предложений в сфере дальнейшей интеграции в рамках Таможенного союза и ЕЭП, взаимодействует с органами государственной власти Сторон и контролирует ход исполнения ими принятых в рамках соглашений Таможенного союза и ЕЭП обязательств. Коллегия Комиссии состоит из девяти человек - по три человека от каждой Стороны. Члены Коллегии – это независимые, международные чиновники, которые действуют в интересах ТС и ЕЭП в целом. Решения в Коллегии Комиссии могут приниматься квалифицированным большинством в 2 / 3 голосов или консенсусом. Решения Комиссии имеют обязательный характер для Сторон, входят в договорно-правовую базу ТС и ЕЭП и подлежат непосредственному применению на территориях Сторон.

Важным моментом в работе Комиссии является то, что в случае если принятое Коллегией Комиссии решение противоречит национальным интересам, Страна может в течение 10 календарных дней со дня принятия такого решения инициировать внесение вопроса об отмене такого решения на рассмотрение Совета Комиссии. Совет Комиссии имеет право отменить или изменить решение Коллегии Комиссии. Страна также может инициировать предложение о вынесении вопроса об отмене или изменении решения Коллегии на рассмотрение Высшего Евразийского экономического совета. Таким образом, спорный вопрос будет рассматриваться уже, фактически, на самом высоком уровне, и так обеспечивается защита национальных интересов Стран [2].

Данный механизм функционирования Евразийской экономической комиссии, в частности, был использован Республикой Беларусь вследствие введения Российской Федерацией ограничительной меры при проведении государственных закупок. Так, в соответствии с Соглашением о государственных (муниципальных) закупках, входящим в договорно-правовую базу ЕЭП, Российская Федерация и Республика Беларусь договорились обеспечить с 1 января 2012 г. введение на взаимной основе национального режима для участников государственных (муниципальных) закупок. Вместе с тем, постановлением российского Правительства от 30 марта 2012 г. № 269 был введен запрет на государственные закупки форменной одежды, пошитой из импортных, в том числе белорусских, камвольных тканей. Для разрешения сложившейся ситуации

белорусская Сторона обратилась в Евразийскую экономическую комиссию. Комиссией совместно с заинтересованными Сторонами была проведена соответствующая работа, итогом которой стало принятие Решения Коллегии Комиссии от 18 сентября 2012 г. № 160 об отмене изъятия из национального режима в отношении продукции происхождения Республики Беларусь, установленного постановлением № 269. [3] В итоге, Правительством Российской Федерации были предоставлены белорусским участникам госзакупок равные с российскими права посредством принятия постановления от 24 декабря 2012 г. № 1389 «О внесении изменений в Постановление Правительства Российской Федерации от 30 марта 2012 г. № 269».

На площадке Комиссии белорусская и российская Стороны также договорились о взаимном признании электронной цифровой подписи на электронных торговых площадках государств ЕЭП. Результатом проведенной работы стало обеспечение с октября 2012 года беспрепятственного допуска белорусов к российским государственным закупкам, проводимым в форме электронных аукционов. [4] К слову, такая форма проведения аукционов охватывает более 80 процентов всех госзакупок в России. Достигнутые договоренности позволяют заметно увеличить экспорт белорусских товаров в Россию.

На уровне Комиссии продолжается отработка мер поддержки реального сектора. Так, например, при вступлении России в ВТО и установлении более низких ставок таможенных пошлин на автотракторную технику, для Беларуси и Казахстана в целях защиты внутреннего рынка и сохранения экспортного потенциала сохранены более высокие ставки, чем это предусмотрено российскими обязательствами перед ВТО. В целях поддержания конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей и сохранения российского рынка сбыта продовольственных товаров Решением Совета Комиссии от 27 февраля 2013 г. № 10 введены повышенные ставки ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Таможенного союза в отношении сливочного масла, молочных паст, прочих жиров и масел, изготовленных из молока, а также в отношении творога и отдельных видов сыров. [5]

В соответствии с мировой практикой эффективным инструментом для повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции и услуг, снятия (или создания) технических барьеров в торговле, формирования условий для выпуска инновационной продукции и создания прогрессивных технологий является техническое регулирование. Единые принципы технического регулирования в рамках Таможенного союза и ЕЭП определены соответствующей договорно-правовой базой, основанной на современных международных подходах. Определены функции и полномочия Совета и Коллегии Комиссии в области технического регулирования. Одними из основных являются принятие технических регламентов Таможенного союза и утверждение Единого перечня товаров, к которым применяются обязательные требования. Перечень продукции, на которую разрабатываются технические регламенты, включает 66 объектов технического регулирования. Это продукция, которая представляет наибольшую опасность для жизни и здоровья человека, имущества и окружающей среды. На сегодняшний день принят 31 технический регламент, 8 из них вступили в силу в 2012 году. В течение 2013 года вступят в силу еще 13 технических регламентов, в том числе на машиностроительную пищевую продукцию. В связи с принятием единых правил технического регулирования производителям в Беларуси, России и Казахстане не нужно «подстраиваться» под требования каждого рынка в отдельности. Это также позволяет производителям Республики Беларусь расширить рынки сбыта, поскольку продукция, прошедшая оценку соответствия в Республике Беларусь, может беспрепятственно размещаться на рынке Российской Федерации и Республики Казахстан.

Бизнес-сообщество трех стран признает особую важность для сферы бизнеса переданную Комиссии компетенцию по регулированию внешней торговли, вопросов техрегулирования, а также передачу в последующем компетенции в части конкурентной политики. Поэтому полагается целесообразным активное вовлечение предпринимателей Беларуси, Казахстана и России в процесс принятия совместных решений.

Так, в соответствии с Решением Коллегии Комиссии от 25 сентября 2012 года № 171 действует Консультативный комитет по вопросам предпринимательства, который создан с целью разработки и реализации оперативных мер практического характера, направленных на обеспечение

свободы осуществления предпринимательской деятельности, реализацию гармонизированной политики в сфере предпринимательства, услуг и инвестиционной деятельности на территории стран ЕЭП [6]. В целях реализации Меморандума о взаимодействии между Евразийской экономической комиссией и Белорусско-Казахстанско-Российским Бизнес-Диалогом 9 апреля 2013 г. Коллегия Комиссии приняла Положение о Консультативном совете по взаимодействию Евразийской экономической комиссии и белорусско-казахстанско-российского бизнес-сообщества.

Комиссия выстраивает эффективное взаимодействие с бизнес-сообществом путем разработки и принятия ряда мер по устранению барьеров на основании обращений представителей бизнеса и органов Сторон, а также в ходе постоянного мониторинга за исполнением международных соглашений. Одним из способов устранения барьеров является разработка отраслевых проектов Соглашений. Например, одним из оснований для разработки проекта Соглашения о производстве и обороте алкогольной продукции стало ограничение по перемещению этилового спирта, в том числе из Беларуси и Казахстана, по территории Российской Федерации. В конце 2012 года такое ограничение было отменено, появилась возможность обеспечить национальный режим странам ЕЭП в торговле алкогольной продукцией. Также предусмотрено взаимное признание органами национальных мер регулирования алкогольного рынка и сопроводительных документов.

Учитывая снижение уровня тарифной защиты при вступлении России в ВТО, необходимо использовать бизнес-сообщество для выработки решений по корректировке таможенных тарифов в целях повышения конкурентоспособности товаров стран-участниц ЕЭП на мировом рынке. Например, снижая пошлины на комплектующие, применяемые для производства экспортных товаров, Стороны могут получить преимущество во внешней торговле с третьими странами.

Комиссии также переданы полномочия по ведению переговоров по созданию зоны свободной торговли с Европейской ассоциацией свободной торговли, Новой Зеландией, Вьетнамом. В данном случае планируется максимально учитывать интересы товаропроизводителей стран-участниц ЕЭП по улучшению условий экспортных поставок производимых ими товаров.

Для обеспечения баланса интересов, увеличения эффективности бизнеса, устранения административных барьеров необходима организация и проведение оценки регулирующего воздействия (ОРВ) проектов нормативных правовых актов наднационального характера. Данную функцию также планируется обеспечить в рамках Евразийской экономической комиссии, используя лучшие мировые практики, в том числе Европейской комиссии как наиболее близком по организации нормотворчества интеграционном объединении.

Образование и функционирование Евразийской экономической комиссии также способствует защите и наращиванию экспортного потенциала стран-участниц ЕЭП на внешних рынках. Так, в связи с расширением санкций в отношении Республики Беларусь как члена Таможенного союза и ЕЭП на заседании Совета Комиссии 22 апреля 2012 года принято Заявление Евразийской экономической комиссии [7]. В Заявлении, в частности, отмечалось, что «Евразийская экономическая комиссия выступает за устранение необоснованных и противоречащих международному праву барьеров в торговле и настаивает на полной отмене принятых санкционных мер». Комиссия также «призывает все страны, применяющие санкции, в том числе Европейский Союз, отказаться от практики экономического давления и решать существующие спорные вопросы в межгосударственных отношениях путем диалога и на основе принципов взаимного уважения».

Решением Высшего Евразийского экономического совета от 19 декабря 2012 г. № 21 «О реализации основных направлений интеграции» Правительствам Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации совместно с Евразийской экономической комиссией поручено завершить подготовку проекта Договора о Евразийском экономическом союзе к 1 мая 2014 г., а также в срок до 1 мая 2013 года рассмотреть направления дальнейшего развития интеграционных процессов, предусматривающие, в частности, завершение формирования единого рынка товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, включая полную ликвидацию оставшихся барьеров на пути их свободного перемещения [8]. Таким образом, к 2015 году должны быть ликвидированы все изъятия, действующие в настоящее время в Таможенном союзе и ЕЭП. Во главе этой работы будет стоять наднациональный орган – Евразийская экономическая комиссия.

Таким образом, в целях продвижения своих товаров на внешние рынки Республике Беларусь как на уровне Правительства, так и на уровне республиканских органов государственного управления, других государственных организаций, а также представителей бизнес-сообщества необходимо активно продвигать свои интересы, используя компетенцию, потенциал и механизм функционирования Евразийской экономической комиссии.

Литература

1. Договор о Евразийской экономической комиссии. – Официальный сайт Евразийской экономической комиссии:

<http://www.tsouz.ru/MGS/18-11-11/Documents/Договор%20о%20ЕЭК.pdf>.

2. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 18 ноября 2011 г. №1 «О Регламенте работы Евразийской экономической комиссии». – Официальный сайт Евразийской экономической комиссии: http://www.tsouz.ru/MGS/18-11-11/Pages/Reshenie_1.aspx.

3. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 18 сентября 2012 г. № 160 «Об отмене изъятий из национального режима, установленных Российской Федерацией, в соответствии с Соглашением о государственных (муниципальных) закупках». – Официальный сайт Евразийской экономической комиссии: http://www.tsouz.ru/eek/RSEEEK/RKEEEK/24z/Pages/R_160.aspx.

4. Беспрепятственный доступ на рынок электронных аукционов России обеспечен. – Официальный сайт Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен: <http://ca.ncmps.by/news/view/41>.

5. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 27 февраля 2013 г. № 10 «Об установлении ставок ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Таможенного союза в отношении сливочного масла, молочных паст, прочих жиров и масел, изготовленных из молока, а также в отношении творога и отдельных видов сыров» – Официальный сайт Евразийской экономической комиссии: http://www.tsouz.ru/eek/RSEEEK/RSEEEK/2013/2z/Pages/R_10.aspx.

6. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 25 сентября 2012 года № 171 «О Консультативном комитете по вопросам предпринимательства» – Официальный сайт Евразийской экономической комиссии: http://www.tsouz.ru/eek/RSEEEK/RKEEEK/25z/Pages/R_171.aspx.

7. Заявление Евразийской экономической комиссии. – Официальный сайт Евразийской экономической комиссии: <http://www.tsouz.ru/eek/RSEEEK/RSEEEK/SEEK3/Documents/ZV.pdf>.

8. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 19 декабря 2012 г. № 21 «О реализации основных направлений интеграции». – Официальный сайт Евразийской экономической комиссии: <http://www.tsouz.ru/eek/RVSEEEK/3z/Documents/21.pdf>.

Шимко Т.М.

ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь»,
(г. Минск, Беларусь)

ПРОБЛЕМЫ И МЕРЫ ПО РОСТУ ЭКСПОРТА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА РЫНКЕ ЕЭП

Актуальными в современных условиях становятся вопросы развития в Республике Беларусь на основе инновационных подходов конкурентоспособного и эффективного рынка туристических услуг. Природные ресурсы, историко-культурное наследие, географическое положение и постоянно возрастающее транзитное значение страны позволяют нам это. В последние пять лет наблюдается постепенный рост привлекательности Беларуси как туристической страны для иностранных граждан. Так, численность организованных туристов, посетивших Республику Беларусь, в 2012 г. составила 118,7 тыс. человек и по сравнению с 2008 г. увеличилась на 27,1 тыс. человек (29,6%). Экспорт туристических услуг – 205,8 млн. долл. США и по отношению к 2008 г. возрос в 1,9 раза. Однако, что касается выполнения прогнозных показателей Государственной программы развития туризма в Республике Беларусь на 2011-2015 годы, в редакции постановления Совета Министров Республики Беларусь от 1.08.2012 № 724, то показатель по численности организованных туристов, посетивших Беларусь в 2012 г. по отношению к 2011 г. остался невыполненным. При плане 111,5% рост составил лишь 102,3%.

В обеспечении выполнения прогнозных показателей развития въездного и внутреннего туризма в Беларуси в 2013-2015 годы имеется ряд проблем, сдерживающих темпы его развития. Во-первых, это неразвитость объектов туристической индустрии и их обеспечивающей инфраструктуры, включая сеть торговли и общепита на территории транзитных пунктов на пути

организованных туристов с одной зарубежной страны в другую. Все еще остаются усложненным визовый режим для иностранных граждан и высокая стоимость въездных виз, оформляемых на РУП «Национальный аэропорт Минск», а также низкий уровень использования туристического потенциала Беларуси. Наблюдается невысокое качество обслуживания туристов, нехватка высококвалифицированных кадров, в первую очередь владеющими иностранными языками, и несоответствие цены и качества предоставляемых туристических услуг. Так, одноместный номер в Минске в среднем дороже на 15-20%, а в четырехзвездочных гостиницах - на 30-40%, чем в других европейских городах. Также в сфере туризма недостаточно активно внедряются передовые информационные технологии и инновации, в первую очередь хорошо зарекомендовавшие себя за рубежом. Отсутствует национальная система статистического учета при помощи спутниковых счетов, позволяющих оценить роль туризма в экономике страны с учетом показателей смежных отраслей и таким образом определить долю сферы туризма в ВВП, занятости, инвестициях, бюджетных доходах.

В связи с этим важнейшими задачами внешнеэкономической политики Республики Беларусь в сфере оказания туристических услуг на среднесрочную перспективу являются:

- сохранение существующих и освоение новых экспортных рынков;

- увеличение туристической привлекательности Беларуси для иностранных туристов и продвижение национальных туров на мировом и внутреннем рынках туристических услуг;

- расширение коммуникативных возможностей с использованием интернет-ресурсов и повышение качества туристических услуг и обслуживания туристов.

Их решение предполагает использование следующих инструментов:

- краткосрочные - упрощение таможенных процедур и визового режима;

- среднесрочные - техническое регулирование и внедрение международных стандартов в туристическую статистику;

- долгосрочные - поддержка экспорта туристических услуг и привлечение инвестиций в индустрию туризма.

Для обеспечения роста экспорта туристических услуг в 2015 г. по отношению к 2010 г. в 3,5 раза и доведения его объема до 510 млн. долл. США, а в 2013 г. - до 250 млн. долл. США необходима реализация следующих мер:

- модернизация соответственно мировым стандартам объектов индустрии туризма, развитие их инфраструктуры по предоставлению дополнительных услуг (магазины, кафе и рестораны, сувенирные лавки и т.п.);

- внедрение в систему подготовки и переподготовки кадров для сферы туризма передового зарубежного опыта, включая программы ТАСИС и др. международные образовательные программы;

- повышение роли общественных организаций и ассоциаций туроператоров в поддержании баланса между свободой предпринимательской деятельности в индустрии туризма и общественными интересами (защита прав потребителей, охрана природного и культурного наследия, обеспечение безопасности общества и государства);

- создание координационного совета по развитию конкурентоспособного белорусского рынка туристических услуг, в который могли бы войти представители всех заинтересованных сфер (турбизнес, экскурсоводы, отели, музеи и т. д.);

- продвижение международных проектов в сфере туризма в таких регионах страны, как «Неизвестная Европа» в Гродненской области, Еврорегион «Поозерье», «Белла-Двина» в Витебской области и других в целях эффективного использования историко-культурного наследия и уникального природного потенциала;

- предоставление возможности получения въездных виз для граждан иностранных государств как на РУП «Национальный аэропорт Минск», так и в диппредставительстве или консульских учреждениях Беларуси за рубежом, независимо имеется или нет в государствах диппредставительства или консульские учреждения Беларуси;

- разработка трансграничных туристических маршрутов, включая водный «Янтарное кольцо» и комбинированный «По следам пути «из варяг в греки»;

участие в реализации международных программ по развитию зеленого, культурно-познавательного, спортивного и др. видов туризма;

создание общего реестра лиц, осуществляющих туристическую деятельность, и Интернет-сегмента с продвижением их сайтов;

внедрение одного из популярных международных онлайн-сервисов для путешественников, предоставляющего удобный и быстрый доступ к информации, размещенной на различных туристических сайтах. Например: KAYAK позволяет искать, сравнивать и находить лучшие предложения по авиабилетам, отелям, аренде автомобилей, используя гибкие системы фильтров, которые исключают постороннюю информацию и облегчают поиск необходимых данных. Сегодня KAYAK по праву считается одним из наиболее востребованных туристических онлайн-сервисов США. Помимо США, KAYAK представлен в 17-и странах, включая ведущие европейские страны, а также Бразилию и Индию;

создание в структуре Департамента по туризму Министерства спорта и туризма Республики Беларусь подразделения (отдела), формирующего и реализующего государственную политику по развитию единого рынка туристических услуг в рамках ЕЭП.

В целях повышения результативности внешней торговли туристическими услугами необходимо совершенствование маркетинговой деятельности с использованием всей совокупности элементов современного маркетинга, включая:

исследование конъюнктуры зарубежных рынков туристических услуг, общих и специальных требований потенциальных потребителей к данным услугам, особенностей коммерческой практики в реализации национального туристического продукта (туров), характера конкурентной среды;

создание для потенциальных зарубежных туристов информационных баз данных;

системное участие в международной выставочной деятельности.

В связи с тем, что во всем мире деловой туризм приносит до 60% доходов от туристической деятельности, актуальным является активизация деятельности по развитию данного вида направления в Беларуси. Например, Швеция славится как страна международных конференций. По такому же пути идут Латвия, Эстония, где образованы специальные конференц-бюро по планированию событий, способных привлечь иностранцев. В бюджете Норвегии есть отдельная статья расходов для активизации внутреннего туризма: каждый год приоритет при проведении семинаров отдается одному из городов, куда съезжаются специалисты со всей страны. Минск также мог бы применить на практике мировой опыт. Еще одно перспективное направление - транзитный туризм.

Что касается медицинского туризма, то экспорт медицинских услуг в настоящее время практически не связан с турбизнесом. Доля участия белорусских туристических компаний в этом процессе составляет лишь 0,1%, тогда как за рубежом именно туроператор ответственен за привлечение медицинского туриста. Он предоставляет турпакет: трансферт до гостиницы и клиники, размещение в номерах, консультацию врача, обед, экскурсию до того, как будет принято решение о необходимости оперативного или иного лечения, госпитализации, обратный трансферт. Организации здравоохранения занимаются только оказанием медпомощи. Между представителями турбизнеса и организациями здравоохранения необходимо развивать взаимовыгодное сотрудничество. Например: определить одно-два турагентства со штатом врачей и специалистов в области туризма, которые бы занимались только этим направлением.

Для увеличения экспорта туристических услуг следует активно осваивать новые рынки Европы и Юго-Восточной Азии, организовывать новые маршруты культурно-познавательного и экологического туризма. Особое внимание требуется уделить таким направлениям, как военно-исторический, транзитный, этнографический туризм и караванинг, а также организации дегустационных туров, экскурсий с посещением промышленных предприятий, торговых центров, фирменных магазинов.

Перспективным является развитие «зеленого» туризма и участие Беларуси в реализации международных программ по его развитию. Для этого в республике имеются все необходимые предпосылки - обширные, хорошо сохранившиеся лесные, лесоозерные, лесоречные природные

комплексы, включающие памятники природы, разнообразный растительный и животный мир, природные лечебные ресурсы (лечебные минеральные воды, торфогрязи, сапропели), охотничьи и рыболовные угодья, животные ландшафты с условиями для организации пешеходных, конных, велосипедных, водных (лодочных, теплоходных, байдарочных, парусных) туристских походов, отдыха и оздоровления в природной среде.

Леса занимают 8,7 млн. га (42% территории страны). В Республике Беларусь более 10 тысяч озер (Нарочь, Освейское, Червоное, Лукомльское и др.), около 3 тыс. рек длиной 5 км. и более (Днепр, Зап. Двина, Неман, Западный Буг и др.), около 20 тыс. малых рек. Наиболее ценные в эстетическом отношении природные ландшафты сосредоточены на севере и в центре Беларуси.

Уникальность потенциала «зеленого» туризма Беларуси в том, что это единственная в Европе территория, значительная часть которой сохранила свой первозданный облик, не подверглась безответственному воздействию со стороны человека. Его развитие способствует оживлению местной экономики и развитию предпринимательства среди сельских жителей, а также сохранению уникальных природных и культурных ценностей.

Следуя зарубежному опыту, в 2004 г. общественное объединение «Агро- и экотуризм» при организационной и методической поддержке фонда «Партнерство для окружающей среды» приступило к разработке проекта по созданию «зеленых» маршрутов в Беларуси. Этот динамично развивающийся проект с каждым годом привлекает все больше любителей активного отдыха на природе. Они культивируют здоровый образ жизни, поэтому в их освоении присутствуют велотуризм, пеший туризм, конный, водный и т.д. Они ведут к народным ремеслам, народному творчеству, гостеприимным агротуристическим хозяйствам и вкуснейшим блюдам национальной кухни. «Зеленые» маршруты являются одним из прогрессивных методов дальнейшего развития агроэкотуризма в Беларуси.

Шестакович Н.К.

Полесский государственный университет (г. Пинск, Беларусь)

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Сельское хозяйство является одной из стратегически значимых отраслей народного хозяйства Беларуси. Кроме того что, данная отрасль является поставщиком продуктов питания для населения страны, сырья для предприятий промышленности, в условиях бурного развития международной торговли она становится одним из важнейших источников формирования валютных поступлений в нашу страну.

В 2011 году удельный вес сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в общем объеме экспорта товаров и услуг Республики Беларусь составил порядка 10,1%. При этом, сальдо внешней торговли сельскохозяйственной продукцией и продуктами питания было положительным, составив 733,7 млн. долларов США, в то время как по совокупности всех групп товаров, сложилось отрицательное сальдо внешнеторгового баланса. Превышение импорта над экспортом товаров составило 4340 млн. долларов США. [1, с. 671]

В дальнейшем, в соответствии с Государственной программой устойчивого развития села, планируется до 2015 года довести общий объем экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия до 7,2 млрд. долларов США, при этом сальдо внешнеторгового оборота по данной отрасли должно быть положительным и составить не менее 4 млрд. долларов США.

Однако на данном пути национальный аграрный сектор ожидает целый ряд трудностей и определенных рисков.

Так, Республика Беларусь, в контексте развития Таможенного союза и Единого экономического пространства вынуждена проводить снижение государственной поддержки аграрного сектора экономики. В соответствии, с заключенным между странами участницами Таможенного союза Соглашением о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства в Едином экономическом пространстве объем госфинансирования не должен, по

истечению 2016 года, превышать 10% от валовой стоимости произведенных сельскохозяйственных товаров. При этом следует отметить, однако, что речь в данном случае идет о мерах государственной поддержки оказывающих искажающее воздействие на торговлю [2]. Однако следует помнить о том факте, что даже в странах с высокоразвитым сельским хозяйством роль государственной поддержки является весьма колоссальной.

В 2012 году на финансирование сельскохозяйственного производства из бюджетов всех уровней направлено 14,7 трлн. рублей, это около 227 долларов США на 1 га сельскохозяйственных угодий, при стоимости валовой продукции сельского хозяйства (по предварительным данным Национального статистического комитета) равной 55,6 трлн. рублей [4, 5].

Низкая доходность и прибыльность не позволяют обеспечить расширенное воспроизводство без государственной поддержки. Многим хозяйствам свойственна слабая восприимчивость к инновациям, низкая технологическая дисциплина и степень предпринимательской активности, а также недостаточный уровень мотивации труда. Сельскохозяйственное производство по-прежнему остается малопривлекательной отраслью для потенциальных инвесторов, особенно иностранных, по этой причине в ближайшем будущем сохранится ведущая роль государства, как главного инвестора в аграрный сектор экономики [5, с. 23].

Однако следует помнить о том факте, что даже в странах с высокоразвитым сельским хозяйством роль государственной поддержки является колоссальной. Так, по данным за 2000 год удельный вес государственной поддержки в валовом выпуске сельского хозяйства составляет более 36% в ЕС, в Японии – почти 37% и в США 39% [6, с. 62]. Но при этом большая часть денежных средств выделяемых в этих странах сельскому хозяйству, используется по направлениям, так называемой «зеленой корзины», а к таковым относят финансирование научно-исследовательских работ и внедрение их результатов, средства, затрачиваемые государством на охрану окружающей среды и прочие; сбор, обработку и предоставление рыночной информации.

Еще одним неблагоприятным моментом, в развитии процессов международной интеграции и либерализации условий ведения торговли является усиление конкуренции между национальными и ведущими мировыми производителями сельскохозяйственной продукции.

В рамках принятых нормативно-правовых актов Таможенного союза, а именно подписанного 19 мая 2011 г. в Договора о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы, Беларусь и Казахстан обязуются принять условия, на которых Российская Федерация присоединилась к Всемирной торговой организации. То есть ставки таможенных пошлин, согласованные РФ и ВТО, становятся ставками единого таможенного тарифа. Таким образом, национальный рынок Беларуси стал открытым для продвижения на него продукции иностранных сельхозпроизводителей, в то время как белорусские аграрии все еще продолжают испытывать затруднения с выходом на зарубежные аграрные рынки. И для этого имеется целый ряд причин, во-первых, не являясь участником ВТО, белорусская сторона не может рассчитывать на защиту со стороны этой международной организации от применения в отношении нее необоснованных дискриминационных мер. Во-вторых, зачастую продукция, производимая белорусскими аграриями не может конкурировать по цене с аналогичной продукцией иностранных производителей, это связано как с различным уровнем ведения сельского хозяйства, так и с различными возможностями по ее продвижению на рынок. Крупные объединения сельхозпроизводителей, финансово-промышленные группы, транснациональные корпорации которые имеют больше ресурсов и влияния для успешного функционирования в рамках мирового рынка продовольствия. Без таких экономических и финансовых возможностей, которыми обладают вышеназванные организационно-производственные структуры, завоевать рынок или определенную его долю на международном уровне невозможно.

По этим причинам, для достижения поставленных перед сельским хозяйством страны целей по наращиванию объемов производства и реализации аграрной продукции, а также сохранением положения данной отрасли как источника стабильных валютных поступлений, необходимым видится разработка и проведение, как на республиканском уровне, так и на локальном уровне ряда мероприятий, направленных на достижение устойчивого развития национального АПК и его центрального звена – сельского хозяйства. В этой связи следует отметить, что в Республике до 2015

года планируется провести комплексную модернизацию сельскохозяйственного производства, которая охватит практически все этапы и направления воспроизводственного процесса. На ее реализацию планируется направить порядка 64 трлн. рублей.

В направлении совершенствования хозяйственного механизма должны быть предприняты меры, позволяющие повысить производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и наиболее полно его использовать. Под производственным потенциалом следует понимать максимально возможный выпуск сельскохозяйственной продукции, который может быть получен при сложившемся уровне ресурсного потенциала, при условии сбалансированности и пропорциональности последнего, что достигается путем внедрения в производственный процесс передовых техник и технологий ведения аграрного производства, форм организации труда и управления в нем. В данном направлении одним из ключевым элементом должна стать организация производства с учетом зональной специализации сельского хозяйства, научно обоснованных параметров рациональное размещение и сочетание отраслей, с учетом изменения климата. Все это позволит без дополнительных финансовых затрат повысить урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность сельскохозяйственных животных.

Важнейшей задачей предстоящей модернизации является совершенствование механизма стимулирования труда, внедрение справедливых форм оплаты труда, позволяющих мотивировать работников к высокопроизводительному, качественному труду. Кроме того, не на последнем месте по своей действенности находятся мероприятия, направленные на сближение уровня и условий проживания в сельской и городской местностях. Развитие сферы бытового обслуживания на селе, создание необходимой коммуникационной инфраструктуры, способствующей закреплению кадров в сельской местности.

В условиях удорожания топливно-энергетических ресурсов на мировом рынке, особенно остро звучит вопрос о необходимости внедрения в производственный процесс энергосберегающих технологий, позволяющих снизить энергоемкость и материалоемкость производимой в сельском хозяйстве продукции.

Кроме того, важнейшим этапом модернизации АПК должно стать развитие и сближение науки и производственного процесса. Так, по данным американских исследований, впечатляющий прирост экономики сельского хозяйства США за последние десятилетия на 50% был обеспечен за счет государственного финансирования сельскохозяйственной науки, а также внедрения ее достижений в хозяйственную деятельность [6, с. 63].

Еще одним весомым фактором, способным повысить конкурентоспособность национальных аграриев на мировом рынке продовольствия, является масштабное развитие кооперационно-интеграционных формирований [7, с. 21]. Этот становится особенно важным, поскольку на мировом рынке основными игроками являются крупные производственно-организационные структуры, выступающие в форме транснациональных корпораций и конкурировать с ними мелкие и средние производители никак не смогут. Сегодня именно они определяют правила и условия ведения агробизнеса. При этом следует отметить, что не только развитые, но и развивающиеся страны имеют свои ТНК в аграрном секторе, наиболее крупные из них: Sime Darby (Малайзия, самый крупный производитель пальмового масла в мире), Karuthuri (Индия, один из наиболее крупных производителей срезанных цветов в мире), Savola (Саудовская Аравия, Наиболее крупный производитель продовольствия в зоне Персидского залива, занимается розничной торговлей через собственную сеть супермаркетов Panda), COFCO (Китай, Государственный конгломерат, самый крупный производитель продовольствия и продавец его в стране), COSAN (Бразилия, четвертый производитель сахара в мире) и другие.

В данной связи обоснованным видится предложение о создании крупных сквозных национальных продуктовых компаний, замыкающих технологическую цепь от производства сельскохозяйственного сырья, до производства и сбыта готового высококачественного продовольствия под рыночный потребительский спрос в стране и за рубежом. Как отмечает, В.Г. Гусаков, таких компаний должно быть не много – по одной на каждый основной продукт [7, с. 22].

В конечном счете, необходимо ускорить процесс переговоров по вступлению Беларуси в ВТО. Неизбежность этого шага объясняется тем, что с момента вступления РФ в состав участников

ВТО, де-факто и де-юре Беларусь, как и Казахстан приняли на себя, в соответствии действующим Договором о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы, обязательства ВТО по либерализации международной торговли. А вот тех прав, которыми обладают члены данной международной организации, наши страны не получили. Поэтому скорейшее вхождение Беларуси в ВТО позволит стране получить ряд выгод, которые связаны, например, с улучшением доступа на рынки стран партнеров за счет снижения торговых барьеров в виде квот, предоставит доступ к механизму разрешения споров и защиты интересов от необоснованного введения различного рода защитных пошлин.

Литература:

1. Республика Беларусь. Статистический ежегодник / Нац. статистический комитет Респ. Беларусь; редкол.: В. И. Зиновский [и др.]. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2012. – 715 с.
2. О ратификации Соглашения о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства: Закон Республики Беларусь, 28 дек. 2010 №216-З // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: [http://www.pravo.by/pdf/2010-312/2010-312\(035-143\).pdf](http://www.pravo.by/pdf/2010-312/2010-312(035-143).pdf). – Дата доступа: 11.03.2013.
3. Итоги работы организаций АПК рассмотрены на заседании коллегии Минсельхозпрода [Электронный ресурс] / Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.mshp.minsk.by/news/e57bcf461952876d.html>. – Дата доступа: 09.04.2013.
4. Продукция сельского хозяйства по категориям хозяйств [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homepage/ru/indicators/agriculture.php>. – Дата доступа: 10.04.2013.
5. Скакун, А.С. Приоритетные направления по повышению эффективности и конкурентоспособности агропромышленного комплекса / А.С. Скакун // Весці Нац. акад. навук Беларусі. Сер. Аграрныя навукі. – 2013. – № 1. – С. 23–31
6. Абдимолдаева, Н.К. Поддержка сельского хозяйства в странах-членах ВТО и интеграция рынков стран Таможенного союза в мировую экономическую систему / Н.К. Абдимолдаева // Евразийская экономическая интеграция. – 2010. – № 2. – С. 61-72
7. Гусаков, В.Г. Как обеспечить устойчивость и конкурентоспособность национального АПК / В.Г. Гусаков // Весці Нац. акад. навук Беларусі. Сер. Аграрныя навукі. – 2013. – № 1. – С. 9–22

Шукайло Т.И.

Могилевский высший колледж МВД Республики Беларусь (г. Могилев, Беларусь)

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ В ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА, РОССИИ

Создание Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана, России способствует расширению мирового рынка новейших технологий и одновременно международной интеграции в научно-производительной сфере.

Опыт индустриально развитых стран показывает, что одним из основных факторов достигнутых результатов является продуманная государственная инновационная политика, высокая степень развития человеческого капитала и его интеграция в международный научно-технический рынок. Отличительной особенностью развитых стран является то, что научно-инновационный сектор тесно интегрирован во все отрасли экономики, способствуя тем самым быстрому продвижению инновационных технологий на мировые рынки.

Инновационное развитие государств Единого экономического пространства в современных условиях глобализации неотъемлемо связано с обеспечением экономико-инновационной безопасности на всех уровнях экономики. При этом обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества, достижения успеха.

Категория экономической безопасности по-разному трактуется в научной литературе. Так, например, по мнению В. Тамбовцева, «...под экономической безопасностью той или иной системы нужно понимать совокупность свойств состояния ее производственной подсистемы, обеспечивающую возможность достижения целей всей системы». В.А. Савин считает, что «эко-

номическая безопасность представляет систему защиты жизненных интересов государства. В качестве объектов защиты могут выступать: народное хозяйство страны в целом, отдельные регионы страны, отдельные сферы и отрасли хозяйства, юридические и физические лица как субъекты хозяйственной деятельности». По Л.И. Абалкину «экономическая безопасность – это состояние экономической системы, которое позволяет динамично ей развиваться и эффективно решать социальные задачи, при котором государство имеет возможность вырабатывать и проводить в жизнь независимую экономическую политику» [1, с. 265]. Итак, под экономической безопасностью следует понимать качественную важнейшую характеристику экономической системы, определяющую ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития народного хозяйства, беспрепятственно осуществлять модернизацию экономики.

На основе проанализированных определений экономической безопасности целесообразно выделить понятие экономической безопасностью инновационного предприятия (фирмы, организации). Так под ним понимают защищенность научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от внешних и внутренних экономических угроз и способность к воспроизводству при эффективном использовании всех его ресурсов.

Сама экономическая безопасность на инновационном производстве имеет сложную внутреннюю структуру, в которой можно выделить три важных элемента: экономическая независимость, стабильность и устойчивость, способность к саморазвитию и прогрессу.

Экономическая независимость означает возможность контроля за национальными ресурсами, достижение такого уровня производства, эффективности и качества продукции, который обеспечивает конкурентоспособность и позволяет на равных участвовать в мировой торговле, кооперационных связях и обмене научно-техническими достижениями.

Стабильность и устойчивость национальной экономики, предполагает защиту собственности во всех ее формах, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, сдерживание факторов, способных дестабилизировать ситуацию (борьба с криминальными структурами в экономике, недопущение серьезных разрывов в распределении доходов, грозящих вызвать рост экономических угроз и т. д.).

Способность к саморазвитию и прогрессу, что особенно важно в современном, развивающемся мире, создание благоприятного климата для инвестиций и инноваций, постоянная модернизация производства, повышение профессионального, образовательного и общекультурного уровня работников. Все это – необходимые и обязательные условия устойчивости и самосохранения инновационной экономики [1, с. 265].

Оценка экономической безопасности инновационного производства реализуется в системе критериев и показателей. Критерий экономической безопасности – это оценка состояния экономики с точки зрения важнейших процессов, отражающих сущность экономической безопасности. Критериальная оценка безопасности включает в себя оценки: ресурсного потенциала и возможностей его развития; уровня эффективности использования ресурсов, капитала и труда и его соответствия уровню в наиболее развитых и передовых странах, а также уровню, при котором угрозы внешнего и внутреннего характера сводятся к минимуму; конкурентоспособности экономики; целостности территории и экономического пространства; суверенитета, независимости и возможности противостояния внешним угрозам, социальной стабильности и условий предотвращения и разрешения социальных конфликтов.

Среди показателей экономической безопасности производства можно выделить показатели:

экономического роста (динамика и структура национального производства и дохода, показатели объемов и темпов промышленного производства, отраслевая структура хозяйства и динамика отдельных отраслей, капиталовложения и др.);

характеризующие природно-ресурсный, производственный, научно-технический потенциал страны;

характеризующие динамичность и адаптивность хозяйственного механизма, а также его зависимость от внешних факторов (уровень инфляции, дефицит консолидированного бюджета,

действие внешнеэкономических факторов, стабильность национальной валюты, внутренняя и внешняя задолженность);

инновационной результативности.

Отметим, что вышеперечисленные критерии и показатели, позволяют заблаговременно сигнализировать о грозящей опасности и предпринимать меры по ее предупреждению. Это особенно важно для развития экономики Республики Беларусь в рамках Единого экономического пространства, когда недостаточно эффективная система обеспечения экономической безопасности приводит к падению интенсивности инновационного производства, утечке высоких материальных активов, к незащищенности инновационного продукта не только нашего государства, но и России и Казахстана.

Выделяя значимость обеспечения экономической безопасности для инновационного производства в условиях Единого экономического пространства, сделаем вывод, что инновационное производство является основной движущей силой развития экономики как в масштабах отдельно взятой страны или группы стран, так и в мировом масштабе, а обеспечение экономической безопасности производства в Едином экономическом пространстве Беларуси, Казахстана, России становится неотъемлемой составляющей, без которой невозможен подъем наукоемкого производства и экономического роста данных государств.

Литература

1. Суглобов, А.Е. Основные категории и понятия в оценке экономической безопасности инновационного производства в особой экономической зоне /А.Е. Суглобов, А.А. Медведев // Вестник Московского университета МВД России. – 2012. – № 5. – С. 264–268.

СЕКЦИЯ 2

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Давыденко Е.Л.

д.э.н., профессор, БГУ (г. Минск, Беларусь)

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ

С 6 июля 2010 г. белорусская экономика функционирует в условиях новых экономических реалий, являясь одним из членов Таможенного союза (ТС) Беларуси, Казахстана и России. Среди положительных моментов вступления в ТС можно отметить отсутствие внутренних торговых между странами и открывающийся 170 миллионный рынок сбыта продукции белорусских экспортеров с суммарным ВВП в 2 триллиона долларов США. К экономическим преимуществам для Беларуси можно отнести повышение инвестиционной привлекательности страны с точки зрения иностранных инвесторов, которые могут реализовать свою продукцию на емком рынке ТС. Создание новой интеграционной структуры позволяет увеличить транзитные возможности Беларуси. Так, только за 2010 г. грузопотоки через территорию страны увеличились на 30 %. Кроме того, страны Таможенного союза рассматривают вопрос о присоединении к Европейской конвенции о транзите. В случае присоединения к названной европейской конвенции грузы из Европейского союза будут следовать в ТС и обратно без переоформления, т.е. у субъектов внешнеэкономической деятельности отпадает необходимость переоформления документов на границе ТС. Страны Таможенного союза также ведут переговоры по заключению соглашений о зоне свободной торговли со странами СНГ, Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ), а также Новой Зеландией, Вьетнамом, Египтом, Сирией, Монголией. На рассмотрение глав правительств таможенной «тройки» вынесен вопрос о создании единого визового пространства и о единой визовой политике с учетом формирования Единого экономического пространства.

В мае 2011 года Беларусь приняла политическое решение о поддержке присоединения России к ВТО и в целях снятия конфликта между равными по силе международными обязательствами (перед ВТО и в рамках ТС) пошла на подписание Договора о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы. На встрече глав государств – членов Таможенного союза 18 ноября 2011 г. подписана Декларация о евразийской экономической интеграции.

В конце 2010 г. таможенная «тройка» подписала пакет из 17 документов по созданию Единого экономического пространства (ЕЭП), которые вступили в силу с 1 января 2012 года. Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 31 мая 2012 г. № 54 утвержден План мероприятий по адаптации договорно-правовой базы Таможенного союза и Единого

экономического пространства к условиям функционирования в рамках многосторонней торговой системы.

Одним из документов, регулирующих экономические отношения в ЕЭП, – Соглашение о согласованной макроэкономической политике. Оно обязывает страны таможенной «тройки» согласовывать показатели годового дефицита госбюджетов, годовой инфляции и госдолга. К количественным параметрам, определяющим устойчивость экономического развития стран-членов ЕЭП будут относиться следующие показатели: годовой дефицит федерального бюджета РФ и республиканских бюджетов в Беларуси и Казахстане – не выше 3 % к ВВП, внешний государственный долг – не выше 50 % ВВП, среднегодовой уровень инфляции не должен превышать более чем на 5 процентных пунктов уровень инфляции государства-члена ЕЭП, имеющего наименьший рост цен [4].

Еще один документ – Соглашение о согласованных принципах валютной политики в государствах-участниках ЕЭП – предусматривает поэтапное принятие мер по либерализации валютных операций с сохранением национального суверенитета при проведении государствами курсовой политики. Это соглашение дополняется еще одним – «О создании условий для свободного движения капитала на финансовых рынках Беларуси, России и Казахстана» [4].

Соглашение о единых принципах и правилах регулирования деятельности естественных монополий предусматривает возможность взаимного доступа к услугам субъектов естественных монополий и распространяется на нефтяную, газовую отрасли и железнодорожный транспорт.

В пакет документов о ЕЭП вошло также Соглашение о единых правилах конкуренции, которое предполагает проведение единой конкурентной политики странами ЕЭП. Соглашением вводится запрет на недобросовестную конкуренцию, а также возможность введения ценового регулирования на отдельные виды товаров при определенных обстоятельствах, а также исходя из соображений национальной безопасности [4].

Соглашение о государственных (муниципальных) закупках предполагает, что Беларусь в рамках ЕЭП получит доступ на рынки госзакупок России и Казахстана, объем которых значительно больше, чем рынок госзакупок Беларуси. Но для того, чтобы белорусские субъекты хозяйствования смогли выйти на емкий российский рынок, потребуется корректировка белорусского законодательства, в том числе по вопросам оптимизации импортных закупок, исключения неконкурентных их способов, а также освоение практики электронных торгов и обучения специалистов.

Соглашение о единых правилах господдержки сельского хозяйства предусматривает, что размер субсидий будет рассчитываться исходя из валовой стоимости произведенной сельхозпродукции. При этом в рамках ЕЭП установлен переходный период в части разрешенного объема мер господдержки. До 2016 г. Беларусь обязуется снизить уровень поддержки до 10 %: в 2011 г. этот показатель составил 16 %, в 2012 г. – 15 %, в 2013 г. – 14 %, а в 2016 г. – 10 % валовой стоимости произведенных сельхозтоваров [4].

Соглашение о единых правилах предоставления промышленных субсидий определяет виды субсидий (запрещенные, специфические, допустимые), критерии отнесения субсидий к специфическим, запрещенным и допустимым в соответствии с требованиями ВТО. Так, например, запрещенными субсидиями являются экспортные и импортозамещающие субсидии, т.е. те, которые непосредственно связаны с экспортом или импортом. Также оговариваются действия сторон по уведомлению о предоставленных субсидиях. Изложены порядок процедур по разрешению споров и порядок проведения расследований.

Еще одним позитивным моментом, вызванным формированием Единого экономического пространства, является упразднение выдачи специальных разрешений гражданам Беларуси, Казахстана и России на трудоустройство в любой из трех стран. Граждане Беларуси на территории Казахстана и граждане Казахстана на территории Беларуси смогут работать так же свободно, как сейчас россияне и белорусы на территории Союзного государства. По новому соглашению наличие трудового договора у лиц, законно находящихся в стране трудоустройства, станет основанием для получения разрешения на временное проживание. Право проживания распространяется и на членов семей мигрантов. При этом его срок будет определяться сроком действия трудового договора.

Однако ограничения на род занятий и территорию пребывания также возможны: они могут налагаться каждым государством в отдельности в целях обеспечения национальной безопасности и социальной защиты от безработицы, что может стать препятствием для свободного передвижения трудовых ресурсов.

Оценивая перспективы функционирования и развития Таможенного союза, а с 2012 г. – Единого экономического пространства можно констатировать, что эффективность данного интеграционного объединения будет зависеть от повышения инновационного потенциала трех стран, темпов модернизации национальных экономик, которая возможна в условиях широкомасштабного поступления в страну инвестиций и новых технологий, либерализации экономик. С учетом возможностей интеграционного объединения и формирования рыночных механизмов внешнеэкономического сотрудничества субъектам хозяйствования Беларуси, России и Казахстана необходимо более активно участвовать в корпоративных связях с профильными предприятиями стран-членов, проводить совместные научные исследования и разработки, согласовывать налоговую нагрузку, создавать совместные товаропроводящие сети, логистические центры, торговые дома для повышения заинтересованности в продукции друг друга и избежания торговых войн, а также повышения наукоемкости выпускаемой продукции и создания мощного и конкурентоспособного интеграционного объединения в мировой экономике.

Однако пока данные национальных статистических служб государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства (ТС и ЕЭП) свидетельствуют, что в 2012 года наблюдалось замедление динамики основных социально-экономических показателей.

Объем промышленного производства в 2012 года увеличился по сравнению с соответствующим периодом прошлого года во всех странах: в Беларуси – на 5,7 %, Казахстане – на 0,5 %, России – на 2,6 %, а в целом по всем этим странам – на 2,5 % против 4,8 % аналогичного показателя за январь-декабрь 2011 года по сравнению с январем-декабром 2010 года. В общем объеме промышленного производства ТС и ЕЭП на Россию приходится 86,6 %, на Казахстан – 8,0 %, на Беларусь – 5,4 %. При этом рост общего объема производства в промышленности обусловлен наращиванием объема производства в обрабатывающей промышленности, темпы прироста продукции в которой составили 4,1% в целом по странам ТС и ЕЭП, а по каждой из них: Беларусь – 6,4 %, Казахстан – 0,7 %, Россия – 4,1 %. Увеличение производства обрабатывающей промышленности за январь-декабрь 2011 года по сравнению с январем-декабром 2010 года в целом по странам ТС и ЕЭП составило 6,7 % [5].

Следует отметить различный вклад обрабатывающей промышленности в общий объем промышленного производства в странах. Наибольший вес обрабатывающей промышленности в общем объеме промышленного производства – в Беларуси (91,5 %), наименьший – в Казахстане (31,6 %).

Производство продукции сельского хозяйства (по всем категориям хозяйств) в январе-декабре 2012 года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года снизилось в целом по странам ТС и ЕЭП на 5,6 %, в то время как в январе-декабре 2011 года в сравнении с январем-декабром 2010 года темп прироста сельскохозяйственного производства составил 22,6 %. В Беларуси возросло производство сельскохозяйственной продукции во всех категориях хозяйств в сопоставимых ценах на 6,1 %. В Казахстане производство этой продукции сократилось на 17,8 %, главным образом, из-за снижения производства под влиянием негативных климатических условий в растениеводстве (на 27,7 %), а также в животноводстве (на 3,9 %). В России также произошло сокращение объемов сельскохозяйственного производства на 4,7 % [5].

Объем инвестиций в основной капитал за двенадцать месяцев 2012 года в целом по странам ТС и ЕЭП вырос на 5,8 %, против 8,1 % за аналогичный период предыдущего года. В Казахстане и России инвестиции в основной капитал увеличились на 3,8 % и 6,7 % соответственно, а в Беларуси уменьшились на 13,8 % [5].

Ввод жилья в эксплуатацию в странах ТС и ЕЭП за двенадцать месяцев 2012 года по отношению к январю-декабрю 2011 года увеличился в целом по трем странам на 2,8 %. В Казахстане и России прирост составил соответственно 3,2 % и 4,7 %, в Беларуси наблюдался спад на 18,2 % [5].

Грузооборот транспорта (без трубопроводного) в январе-декабре 2012 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился в Беларуси на 0,5 %, в Казахстане – на 7,0 %, в

России – на 4,3 %. В целом по странам ТС и ЕЭП грузооборот транспорта (без трубопроводного) увеличился на 4,6 % (январь-декабрь 2011 года по сравнению с январем-декабром 2010 года – 105,8 %) [5].

Индекс потребительских цен на товары и услуги в декабре 2012 года по сравнению с ноябрем текущего года по Беларуси составил 101,4 %, по сравнению с декабрем 2011 года – 121,8 %; по Казахстану – соответственно 100,6 % и 106,0 %, по России – 100,5 % и 106,6 %. В среднем по странам ТС и ЕЭП в декабре 2012 года по сравнению с ноябрем текущего года индекс потребительских цен составил 100,6 %, а по сравнению с декабрем 2011 г. – 107,0 % [5].

Номинальная заработная плата, начисленная в среднем за 2012 год, во всех странах ТС и ЕЭП превышала уровень номинальной заработной платы 2011 года: в Беларуси – на 21,9 %, России – на 13,3 %. В Казахстане за одиннадцать месяцев 2012 года номинальная заработная плата выросла на 13,8 % по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Однако в Беларуси пока остается самая низкая из трех стран среднемесячная начисленная номинальная заработная плата по данным 2012 г. – 447,4 долларов США, в Казахстане – 677,0 долларов США, в России – 859,0 долларов США [5].

Уровень безработицы в декабре 2012 года по методологии МОТ в Казахстане и в России составил 5,3 %. Уровень безработицы в Беларуси, рассчитанный исходя из численности безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите, остался на уровне прошлого месяца и составил 0,5 %. В целом по странам ТС и ЕЭП уровень безработицы составил 5,2 % [5].

Таким образом, парадигма экономической интеграции стран ЕЭП должна заключаться в том, чтобы интеграция была направлена не просто на усиление внутрирегиональных хозяйственных взаимосвязей стран группировки, а на создание единого высоко развитого экономического региона, конкурентоспособного на глобальном уровне. Членам ЕЭП не следует ограничиваться развитием внутрирегионального взаимодействия, а необходимо ориентироваться на интеграцию в глобальную экономику, поскольку только в этом случае они смогут поддерживать свою конкурентоспособность на мировом рынке в долгосрочной перспективе, сохранять высокие темпы экономического роста и повышать, в конечном итоге, уровень жизни своих граждан.

Литература

1. Внешняя торговля Республики Беларусь = Foreign Trade of the Republic of Belarus: стат. сб. / М-во статистики и анализа Респ. Беларусь; редкол.: Г.И. Гасюк (пред.) [и др.]. – Минск: М-во статистики и анализа Респ. Беларусь, 2011. – 398 с.

2. Давыденко, Е.Л. Внешнеторговая политика малой экономики в условиях либерализации международной торговой системы / Е.Л. Давыденко. – Мн.: БГУ, 2008.

3. Таможенный кодекс Таможенного союза [Электронный ресурс] <http://www.tsouz.ru/Docs/kodeks/Pages/default.aspx>.

4. Каталог решений Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс] <http://www.tsouz.ru/eek/RSEEK/Pages/main.aspx>.

5. Об основных социально-экономических показателях членов Таможенного союза и Единого экономического пространства в январе-декабре 2012 года [Электронный ресурс] http://www.tsouz.ru/db/stat/econ_stat/express/Documents/indicators_201212.pdf

Давыденко Л.Н.

д. э. н., профессор, БГПУ им.М.Танка (г. Минск, Беларусь)

РАЗВИТИЕ ТОРГОВО-ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Формирование регионального Таможенного союза и Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации является значимым этапом в развитии и углублении экономического взаимодействия стран-участниц. Исследования ученых показывают, что создание такого союза существенно активизирует экономическое развитие стран-участниц.

Итоги полноценного функционирования Таможенного союза подтверждает тезис о преимуществах интеграции. Так, оборот взаимной торговли стран ТС в 2011 г. возрос на 33,9% и составил 63100 млн.долл., а за 2012 г. – на 8,7% до 68582 млн.долл. США.

Вклады государств – членов Таможенного союза в объем взаимной торговли существенно разнятся. По сравнению с соответствующим периодом 2011 года пропорции развития взаимной торговли несколько изменились. Возросла доля Российской Федерации (с 63,8% до 65%) при сокращении доли Республики Казахстан (с 12,1% до 10%).

Доля товаров, происходящих из третьих стран, в объеме взаимной торговли государств – членов Таможенного союза незначительна. В январе-ноябре 2012 года на эти товары приходилось лишь 4,8% стоимостного объема взаимного экспорта по Таможенному союзу в целом и 5,4%, 8,8% и 4% соответственно по Беларуси, Казахстану и России.

Наибольший удельный вес в объеме торговли товарами, происходящими из третьих стран, занимают товары, произведенные в Китае (34,1% общего объема взаимной торговли такими товарами), Германии (7,3%), Италии (5,9%), Польше (4,9%), США (3,5%), Японии (3,2%) и Украине (3,1%)

В январе – ноябре 2012 года по сравнению с аналогичным периодом 2011 года доля товаров, происходящих из Китая, в экспорте Республики Казахстан увеличилась с 3,1% до 7,8%. [1,2]

В товарной структуре взаимной торговли государств – членов Таможенного союза преобладают минеральные продукты (32,7% объема взаимной торговли), из которых 87,7% на рынок Таможенного союза поставляет Российская Федерация. Доля машин, оборудования и транспортных средств составляет 20,7 объема взаимной торговли, из которых 49,1% приходится на Российскую Федерацию и 45,9% на Республику Беларусь. Существенны также поставки металлов и изделий из них (12,8% объема взаимной торговли), а также продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (10,2%). Наибольший объем металлов и изделий из них (60,6%) продает на общем рынке Российская Федерация, по группе продовольственных товаров лидирует Республика Беларусь (59%) [2].

Следует отметить, что структура торговли Беларуси с Россией существенно не изменяется на протяжении длительного времени. Республика Беларусь экспортирует в основном машины, оборудование и механизмы, транспортные средства, текстиль, недрагоценные металлы, продукцию животного происхождения. Основными статьями импорта традиционно являются топливо минеральное, черные и цветные металлы и изделия из них, продукция химической промышленности.

В Казахстан из Беларуси экспортируются в основном сельхозмашины и дорожная техника, тракторы, грузовые автомобили, лифты, холодильники, мебель, шины, лекарственные средства, а в Беларусь поставляются алюминий, прокат, подшипники, аккумуляторы, хлопок, транспортные ленты и другая продукция.

Наличие существенных различий в отраслевых приоритетах и структуре промышленного производства Беларуси, Казахстана и России, с одной стороны, препятствует развитию конкуренции на территории интегрируемых государств, а, с другой, – свидетельствует о высоком потенциале наращивания степени взаимодополняемости промышленного производства этих стран.

Интеграция государств в сфере промышленности должна затронуть не только политический и правовой, но и микроэкономический уровень экономических отношений между предприятиями.

Прочные торговые связи в определенной мере способствуют переливу капитала. Это позволяет развивать прямые межхозяйственные связи на уровне субъектов хозяйствования и создавать на основе их рыночного взаимодействия оптимальную структуру экономических связей. К началу 2012 г. в рамках Таможенного союза устранены таможенные, административные и прочие барьеры во взаимной торговле, что благоприятно воздействует на развитие кооперационных связей между предприятиями, создает условия для увеличения объемов взаимной торговли и инвестиций, повышения темпов экономического роста [33].

Таможенный союз обеспечил более выгодные условия для бизнес-сообщества, так как:

- 1) внутри него не применяются всевозможные лицензии и разрешения;

2) иностранные товары, прошедшие таможенное оформление в одной из стран ТС, беспрепятственно перемещаются на единой таможенной территории;

3) образуется выгода во времени, которое не нужно затрачивать на оформление документов и ожидание комплектующих изделий, в связи с чем сроки производства конечной продукции сокращаются;

4) в связи со вступлением в силу соглашений о техническом регулировании, применении санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер, на товары, прошедшие на таможенной территории Таможенного союза эти виды контроля, оформляются разрешительные документы по единой форме и они признаются всеми государствами Таможенного союза;

5) сокращается количество таможенных постов и оформление товаров приближается к границе таможенной территории Таможенного союза.

В ЕЭП больше внимания следует уделять обеспечению полноформатного функционирования транснациональных корпораций, которые призваны обеспечить принципиально новые возможности для дальнейшего развития и структурной перестройки экономик России, Беларуси и Казахстана, перевода их на инновационный путь развития, повышения уровня жизни населения. Необходимо гармонизировать и унифицировать тарифные и нетарифные нормы и правила, проводить согласованную экономическую политику, повысить свободу деловой активности, развивать разумную конкуренцию в производстве продукции и интеграцию инфраструктуры (энергетики, транспорта и коммуникаций), что в конечном итоге приведет к созданию общего рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов.

В Едином экономическом пространстве появятся новые благоприятные условия для развития бизнес структур. Проводится унификация железнодорожных тарифов на перевозку грузов – на территории каждого государства-члена ЕЭП вместо экспортного, импортного и внутреннего тарифов с 1 января 2013 года действует единый тариф. Это очень важный для бизнеса фактор, позволяющий значительно уменьшить затраты на перевозки и более эффективно планировать реализацию своей продукции. С 1 января 2015 года предстоит обеспечить доступ к услугам железнодорожной инфраструктуры для перевозчиков государств-членов ЕЭП. Все это, несомненно, благоприятно скажется на деятельности предпринимателей.

С 2014 года для всех государств-членов ЕЭП будет введен национальный режим в системе государственных муниципальных закупок. Это означает, что производители товаров и продукции получают возможность участвовать в системе государственных закупок всех 3-х стран. К 1 января 2014 года в рамках создания общего рынка капитала предполагается обеспечить недискриминационный доступ стран-участниц ЕЭП на рынок финансовых, банковских и страховых услуг на условиях национального режима, создать равные правовые условия для инвестиционной деятельности, снять ограничения на валютном рынке. Безусловно, и коммерческим банкам и финансово-инвестиционным структурам это значительно расширяет сферы деятельности. Особенно заметным будет эффект в машиностроении и агропромышленном комплексе. В целом совокупный экономический эффект от создания ЕЭП позволяет поднять темпы экономического роста примерно в полтора раза [3].

Единый рынок станет привлекательным для взаимных и иностранных инвестиций, более эффективно будет использован огромный транзитный потенциал стран ЕЭП. Образование единого рынка стран ЕЭП станет реальным фактором диверсификации экономики, выравнивания уровня экономического развития и уровня жизни населения Беларуси, Казахстана и России. По оценкам ученых российского Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, макроэкономический эффект от создания Таможенного союза и ЕЭП в рамках ЕврАзЭС составит не менее 5% прироста ВВП в расчете на пятилетнюю и до 15% – на десятилетнюю перспективу, то есть 220-250 млрд.долл.

Современная экономика государств ЕЭП находится на стадии восстановительного посткризисного роста, которого членам Сообщества удалось добиться во многом благодаря усилению совместной деятельности. Однако, вследствие сохранения значительных дисбалансов, вызвавших кризис, и нерешенности отдельных старых проблем, преодоление негативных

последствий, может сопровождаться новыми потрясениями и вряд ли ограничится несколькими годами.

Для противодействия кризисным явлениям, увеличения количества совместных проектов, реализуемых в рамках ЕЭП, в феврале 2009 года создан Центр высоких технологий ЕЭП, осуществляющий работу по координации деятельности национальных структур, отвечающих за инновационное развитие экономики стран Сообщества, разработки и реализации межгосударственных программ и инновационных проектов. В работе Центра активное участие принимают бизнес структуры государств-членов ЕврАзЭС.

В настоящее время Центром высоких технологий ЕЭП отобрано для реализации 12 инновационных проектов, прошедших экспертизу венчурных инновационных фондов Сторон и Евразийского банка развития. Кроме того, около 75 проектов находятся на рассмотрении. 31 августа 2011 г. подписан Меморандум о сотрудничестве между Центром высоких технологий ЕврАзЭС и Фондом «Сколково», в соответствии с которым осуществляется подготовка обоснований к выделению финансовых средств для разработки и реализации инновационных проектов и научно-технических программ, распространение новых знаний и технологий, а также проработка вопросов коммерциализации научно-технических достижений.

Центральное место в системе взаимоотношений бизнес сообществ государств-членов ЕврАзЭС занимает учреждённый в сентябре 2008 года Евразийский деловой совет. Он создан под эгидой Евразийского экономического сообщества в форме некоммерческого партнёрства Интеграционным Комитетом ЕврАзЭС, Ассоциацией финансово-промышленных групп России, Общероссийской общественной организацией «Российский союз промышленников и предпринимателей» и Торгово-промышленной палатой Российской Федерации и призван содействовать развитию взаимовыгодного торгово-экономического сотрудничества, кооперации промышленных предприятий, вовлечению деловых кругов в интеграционные процессы в рамках ЕврАзЭС.

За прошедшее время идея партнерства бизнеса и власти в процессе интеграционного сближения стран постсоветского пространства нашла широкий отклик в деловых и правительственных кругах и в итоге оголила ряд проблемных точек, которые необходимо решить для дальнейшего планомерного взаимовыгодного сотрудничества, а именно:

- отсутствие у бизнес-сообщества понимания новых технологий принятия решений в рамках Наднациональных органов, а также механизма распределения полномочий между национальными и наднациональными органами и согласования решений между национальными правительствами;
- необходимость выстраивания новых прямых каналов информационного обмена;
- отсутствие горизонта планирования (невозможность долгосрочного планирования);
- вопросы взаимодействия бизнеса с наднациональными и национальными регуляторами в ходе работы по подготовке нормативно-правовых и распорядительных документов, затрагивающих интересы бизнеса;
- необходимость снижения административных барьеров для бизнеса;
- вопросы конкуренции на едином евразийском рынке;
- издержки институциональной конкуренции (чрезмерной конкуренции бюрократий трех стран за создание лучших условий для бизнеса).

Действующие интеграционные проекты ЕЭП способствуют планомерному развитию бизнеса, торговли, трудовых отношений, а новые условия работы, после решения поставленных задач и преодоления проблемных точек – это мощный стимул для повышения конкурентоспособности Беларуси, Казахстана и Российской Федерации на мировом рынке. Сами по себе действия государственных органов власти Беларуси, Казахстана и России в области гармонизации промышленной политики и права не могут дать ощутимых результатов без наличия предпосылок интеграции промышленных комплексов на микроуровне, т.е. предпосылок для развития прямого иностранного инвестирования и экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов.

Анализ исследований, посвященных влиянию интеграции на ПИИ позволяет выделить

следующие основные результаты заключения региональных интеграционных соглашений:

выработка общих инвестиционных положений интегрирующихся государств;

выработка общих правил в отношении торговли, что включает в себя устранение тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле, а также введение единых правил определения страны происхождения товара;

реализация совместных проектов и мероприятий, содействующих увеличению привлечения инвестиций странами региона; введение единой валюты;

увеличение размеров рынка и фирм, присутствующих на нем; повышение темпов экономического роста интегрируемого региона; усиление конкуренции между фирмами региона; усиление конкуренции между странами региона за привлечение ПИИ.

Отметим, что повышению инвестиционной привлекательности стран - членов ЕЭП и Союзного государства могла бы способствовать гармонизация (сближение, унификация) их национальных законодательств в сфере регулирования инвестиционной деятельности на основе общепризнанных принципов международного права. Странам региона еще предстоит значительная работа на данном направлении.

Литература

1. Внешняя торговля Республики Беларусь. Статистический сборник/Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2012, -400с.

2. Евразийская экономическая комиссия – <http://tsouz.ru>. Дата доступа 21.03.2013г.

3. Развитие бизнеса в ЕврАзЭС [Интернет ресурс]. – Режим доступа: http://inexo.ru/evrazes?mode=view&post_id=2431601. – Дата доступа: 03.03.2012.

Дадалко В.А.

д.э.н, профессор, Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
Международный университет «МИТСО» (г. Минск, Беларусь)

Савчук Э.А.

Министерство промышленности Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА КАК ФОРМА МЕЖСТРАНОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Инновационное развитие Беларуси и России предполагает переход к формированию принципиально нового социально-экономического уклада, основанного на высоких технологиях, всестороннем углублении белорусско-российского научно-технологического и инновационного взаимодействия. Научно-техническое сотрудничество как одно из ключевых направлений союзной интеграции способствует дальнейшему объединению и развитию научно-технических потенциалов Беларуси и России, укреплению основ Союзного государства, созданию условий для формирования единого научно-технологического пространства [1].

Ведущие мировые государства, развивающиеся страны, страны третьего мира приоритетом своей внутренней политики провозглашают инновационный путь развития экономики как приоритет своей внутренней политики. Тем не менее, при общности конечной цели положительный результат достигнут лишь незначительным числом государств, такими как Японии, США, страны Европейского Союза. Изучение и анализ их опыта создания инновационно-ориентированной экономики показывает, что одним из наиболее мощных и эффективных инструментов, используемых для увеличения инновационного потенциала социально-экономических систем, являются научно-технические программы.

Для перехода на инновационный путь развития нужна активная комплексная инновационная политика государства, включающая разработку научно-технических программ на базе консолидации высокоразвитого потенциала сфер производства, науки, образования. Чтобы занять достойное место на мировом рынке и использовать накопленный опыт для собственного развития, необходимо разработать стратегию инновационного развития и на этой основе – повышения конкурентоспособности белорусской и российской экономики в целом и отраслей промышленности – в первую очередь [2-4].

Союзное государство как форма интеграционного объединения государств на постсоветском пространстве создано в 1999 г., на основе объективной заинтересованности Беларуси и России в экономической интеграции, укреплении экономического и политического сотрудничества, создании единого экономического пространства. Однако как показывает практика, отсутствие эффективной системы управления Союзным государством и научно-техническими союзными программами, в частности, сдерживают развитие интеграции в рамках союза двух государств и не позволяют реализовать намеченные инновационные проекты на постсоветском пространстве.

Главной задачей, требующей решения, является определение направлений изменения структуры промышленности с учетом инновационного потенциала государства. Основная проблема формирования инновационного типа в рамках Союзного государства заключается в том, что данная задача должна быть решена в сжатые исторические сроки. Дополнительным сдерживающим фактором является отсутствие эффективной системы управления Союзным государством (не принят Конституционный акт) и научно-техническими программами, в частности. В процессе перехода на инновационный путь развития экономических систем Беларуси и России при возрастающей необходимости привлечения инвестиций для обновления основного капитала научно-технические программы приобретают особую значимость. Указанное обстоятельство подтверждается тем фактом, что в Беларуси и России изношенность основных фондов в промышленности превышает 50%, а в отдельных отраслях обрабатывающей промышленности, таких как машиностроение, химическая, деревообрабатывающая, достигает 60–70%.

Непростая ситуация в промышленности осложняется отсутствием программы перехода к экономике инновационного типа, что создает дополнительные проблемы в реализации стратегической задачи перехода на инновационный путь развития Союзного государства. В этой связи необходимым условием повышения эффективности научно-технических программ является исследование механизмов управления научно-техническими программами, разработка инструментария, позволяющих повысить качество решений в области инновационной политики, а также обосновать и систематизировать предпочтения экономических агентов в данной области. Составной частью такого инструментария является комплексная оценка результатов реализации научно-технических программ.

Поскольку увеличение ресурсов системы значительно повышает ее устойчивость к внешнему воздействию и динамизм социально-экономического развития, научно-технические программы служат для концентрации научных исследований и разработок в рамках единого научно-технического пространства Союзного государства.

В реализации совместных программ участвуют около 180 предприятий Республики Беларусь и свыше 250 – России.

Для реализации планов экономического и социального строительства Союзного государства ежегодно разрабатываются и одобряются Советом Министров Союзного государства годовые и среднесрочные прогнозы социально-экономического развития, прогнозные балансы спроса и предложения по важнейшим видам продукции, а также балансы топливно-энергетических ресурсов Союзного государства. На основании годовых прогнозов определяется бюджет Союзного государства.

Бюджет Союзного государства представляет собой механизм реализации совместных программ в различных областях деятельности, формируется посредством отчислений России и Беларуси, доля которых составляет соответственно 65% и 35% общей суммы. *Валютой бюджета Союзного государства* является российский рубль. Реализация совместных научно-технических программ Союзного государства началась одновременно с принятием первого совместного бюджета.

Инициаторами и заказчиками союзных научно-технических программ являются органы исполнительной власти Союзного государства. Для координации взаимодействия государственных заказчиков Республики Беларусь и Российской Федерации и текущего управления программой назначается межгосударственный заказчик, функции которого заключаются в координации

деятельности всех участников, вовлеченных в программу, осуществлении ее разработки, текущем управлении и контроле процесса реализации, обеспечении целевого использования выделяемых для исполнения программы бюджетных средств [5].

Документ о годовом и поквартальном объеме доходов и расходов бюджета Союзного государства, устанавливающий распределение бюджетных ассигнований между главными распорядителями бюджетных средств по направлениям и в соответствии с бюджетной классификацией Союзного государства называется *сводной бюджетной росписью*.

Бюджетные ассигнования – средства, предусмотренные бюджетной росписью получателю или распорядителю бюджетных средств. Перед межгосударственными органами управления стоит задача по поиску источников финансирования антикризисных мер. Одним из важных источников представляется оптимизация структуры расходов бюджета. Таким образом, процесс доведения научно-технических программ до стадии практической реализации является сложной длительной процедурой. Подтверждением данного тезиса является тот факт, что современные сроки разработки и согласования программ обычно охватывают период от одного года до пяти лет.

На финансирование совместных программ, подпрограмм, проектов и мероприятий ежегодно направляется около 90% денежных средств бюджета Союзного государства.

Всего за 2000-2013 годы в бюджете Союзного государства аккумулировано для решения общих проблем России и Беларуси около 50 миллиардов российских рублей. Это позволило профинансировать выполнение 63 совместных программ [5].

Среди них такие важные для союзного строительства проекты, как программы первоочередного развития таможенной инфраструктуры пограничных пунктов таможенного оформления (пунктов пропуска) на территории Республики Беларусь, Программа по созданию и организации серийного производства оборудования для выпуска специальных химических волокон на 2002- 2007 годы, программы «Развитие дизельного автомобилестроения на период до 2008 года», «Современные технологии и оборудование для производства новых полимерных и композиционных материалов, химических волокон и нитей на 2008-2011 годы», «Разработка нанотехнологий создания материалов, устройств и систем космической техники и их адаптации к другим отраслям техники и массовому производству», «Развитие и внедрение в государствах участниках Союзного государства наукоёмких компьютерных технологий на базе мультипроцессорных вычислительных систем» и другие.

В марте 2013 г. утверждены параметры бюджета Союзного государства на 2013 год, который составил 4,8 млрд. российских рублей. В 2013 году планируется профинансировать из бюджета Союзного государства 38 союзных программ в сфере высоких технологий, телекоммуникаций, аэрокосмической промышленности, фармацевтики и др.

Российские и белорусские предприятия заинтересованы в разработке и реализации союзных программ, сумма бюджетных заявок превышает планируемый объем союзного бюджета в 1,5 раза. Запланированный ежегодный рост бюджета не обеспечивает финансирования всех заявленных программ и мероприятий, что свидетельствует о важности развития союзных программ для обоих государств. Выбор программ для финансирования из союзного бюджета становится непростой задачей, так как все программы актуальны и охватывают самые разнообразные сферы деятельности.

Исполнение плановых объемов бюджета Союзного государства в целом по доходам и расходам за 2007-2011 гг. имело устойчивую положительную динамику:

Таблица 1 - Исполнение плановых объемов бюджета Союзного государства за 2007-2011 гг., % выполнения

Наименование показателей	2007	2008	2009	2010	2011
Исполнение доходов	97,9	101,0	101,1	100,8	100,8
Исполнение расходов	80,3	87,4	87,4	95,7	93,3

Исполнение расходов бюджета Союзного государства за 2007-2011 гг. по разделам бюджетной классификации по большинству из этих показателей сложилось на достаточно высоком уровне:

Таблица 2 - Исполнение расходов бюджета Союзного государства за 2007-2011 гг., % выполнения

Наименование показателей	2007	2008	2009	2010	2011
Международная деятельность	-	99,9	-	96,6	95,1
Военно-техническое сотрудничество	99,3	96,7	85,4	97,0	90,6
Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности Союзного государства	76,9	63,0	88,1	93,3	97,9
Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу	-	97,2	97,5	99,8	92,4
Промышленность энергетика и строительство	93,1	100,0	84,9	95,7	98,6
Сельское хозяйство и рыболовство	97,9	-	-	100,0	99,9
Охрана окружающей природной среды и природных ресурсов, гидрометеорология, картография и геодезия	99,3	99,9	99,8	99,7	95,3
Транспорт, связь и информатика	99,5	98,9	97,9	99,1	91,7
Предупреждение и ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий	99,2	99,6	99,8	99,8	73,1
Образование	97,4	98,8	95,7	99,1	93,4
Культура, искусство и кинематография	97,1	25,6	99,3	99,1	96,1
Средства массовой информации	96,3	98,2	98,8	99,1	96,8
Здравоохранение и физическая культура	83,8	82,3	77,2	96,0	77,9
Социальная политика	99,5	99,2	99,0	98,5	99,6

Источник - [5].

Обобщенный анализ исполнения расходов бюджета Союзного государства за 2007-2011 годы позволил сделать вывод, что значительный объем бюджетных средств осваивается в последнем квартале финансового года и предоставленные целевые остатки используются отдельными главными распорядителями бюджетных средств не в полном объеме.

При этом следует принять во внимание, что неисполнение в полном объеме расходов по ряду разделов функциональной классификации бюджета является результатом эффективной организации проведения государственными заказчиками программ и мероприятий конкурсов на выполнение работ и закупку оборудования, что ведет к значительной экономии средств, а бюджеты Союзного государства на 2011 и 2013 годы содержат положения, направленные на повышение эффективности использования целевых остатков бюджетных средств.

Вместе с тем, из 25 статей бюджета Союзного государства на 2010 год не исполнено две статьи:

статья 21 - в части финансирования программы «Разработка современной и перспективной технологии создания в государствах - участниках Союзного государства тепловизионной техники специального и двойного назначения на базе фотоприемных устройств инфракрасного диапазона третьего поколения». Несмотря на то, что предложения о разработке указанных программ одобрены Советом Министров Союзного государства еще в июне 2009 года, программа утверждена только в 2013 году;

статья 22 - в части принятия Советом Министров Союзного государства решения об изменении условий проведения реструктуризации задолженности по кредитам, предоставленным из бюджета Союзного государства по программе «Развитие дизельного автомобилестроения». Подготовленные Постоянным Комитетом проекты документов не были согласованы Министерством финансов Российской Федерации.

С учетом имеющихся недостатков, анализ хода и итогов исполнения бюджета свидетельствует о том, что существующая нормативно-правовая база Союзного государства, дополненная отдельными нормами Декрета о бюджете, создает предпосылки для успешного исполнения бюджета Союзного государства.

Однако для формирования инфраструктуры и создания оборудования необходимо проведение научных исследований, в которых в настоящее время не заинтересовано правительство двух государств вследствие ограниченности бюджета Союзного государства. Финансовые и банковские институты России и Беларуси не заинтересованы в кредитовании научных исследований в наукоемких секторах и в стратегически важных секторах экономики. Проблема финансирования в промышленности частично решается посредством лизинговых кредитов под закупку зарубежного оборудования (а не с помощью лизинговых кредитов под необходимые научные исследования и разработку оборудования). Таким образом, стимулируется проникновение на рынок Союзного государства иностранной техники, оборудования, удовлетворяющих внутренний спрос и создающих эффект вытеснения местных производителей. В результате фундаментальные научные исследования и разработки становятся невостребованными. Однако в долгосрочных программах развития Союзного государства, имеющих стратегическое значение, должны решаться именно фундаментальные проблемы развития народного хозяйства государств.

Наряду с положительными результатами, существуют определенные проблемы управления финансированием научно-технических союзных программ. Например, проблемы возникли в процессе реализации программ по дизельному автомобилестроению.

Несмотря на то что обе программы по дизельному автомобилестроению представляли собой крупномасштабные проекты, в воплощении которых участвовали более 20 российских и белорусских предприятий, затраты на реализацию составляли 35 млрд. российских рублей, в 2007 г. финансирование программы «Развитие дизельного автомобилестроения на период до 2008 года» было приостановлено. Причиной стало нарушение российскими исполнителями расчетного графика погашения реструктуризированной задолженности по кредитам, предоставленным из бюджета Союзного государства по схеме финансирования на возвратной и платной основе в форме лизинга на приобретение оборудования под залог.

Схема финансирования строилась на перераспределении бюджетных средств между участниками МФПГ «БелРусАвто» – российскими предприятиями и РУП «МАЗ», а заложенное имущество служило дополнительной гарантией на случай нарушения любой стороной обязательств по погашению бюджетной кредитной задолженности. МФПГ «БелРусАвто» аккумулировала ресурсы Союзного бюджета и перераспределила их на программные мероприятия предприятиям-участникам. На протяжении всего периода реализации программы предприятия-участники должны были выплачивать МФПГ «БелРусАвто» основной долг и проценты за пользование кредитом, которые предполагалось предоставлять по льготным ставкам – 14% годовых. В результате удешевления Центробанком России и Нацбанком Беларуси ставки рефинансирования с 20–22% до 12%, условия кредитования в 2006–2008 гг. утратили льготный характер, что послужило причиной задержки расчетов с МФПГ «БелРусАвто» и роста кредиторской задолженности предприятий, которая неоднократно реструктуризировалась.

В 2008 г. в результате банкротства российских предприятий, единственным должником перед союзным бюджетом стал РУП «Минский автозавод», который выполнил свои обязательства перед союзным бюджетом⁹, так как оборудование завода находится в залоге по договорам лизинга с МФПГ «БелРусАвто». На долги РУП «Минский автозавод», несмотря на своевременные расчеты с МФПГ «БелРусАвто», приходится порядка 60 млн. рос. руб. Парадокс ситуации заключается в том, что центральная дирекция компании может списать консолидированный долг перед бюджетом Союзного государства только за счет РУП «Минский автозавод», путем изъятия у завода оборудования, находящегося в залоге. Государственный заказчик предпринимал определенные шаги по финансированию белорусской части программы; этот вопрос рассматривался полномочными органами Союзного государства более 10 раз. В декабре 2007 г. было принято специальное решение – корректировать союзный бюджет, но ситуация не разрешена до сих пор.

⁹ У других исполнителей Программы с белорусской стороны, включая ПРУП «Минский моторный завод», ПРУП «Минский завод коленных тягачей», НПРУП «Экран», РУП «Витебский завод электроизмерительных приборов» и НПРУП «СКБ Камертон», также отсутствуют неисполненные обязательства перед бюджетом Союзного государства, поскольку этим предприятиям кредиты из бюджета Союзного государства на выполнение программы не предоставлялись.

Данный пример неэффективного управления финансированием программами демонстрирует, к каким последствиям приводит отсутствие механизма управления финансированием отдельных союзных научно-технических программ и взаимодействия указанного механизма и директивной процедуры исполнения бюджета Союзного государства, основанной на принципе территориальной принадлежности государств-участников Союзного государства. В целях устранения аналогичных ситуаций и противоречий между механизмом финансирования и процедурой исполнения бюджета Союзного государства предлагается механизм управления финансированием научно-технических программ Союзного государства. Механизм предусматривает возможности приостановления финансирования или иные экономические санкции к участникам, допустившим нарушения по обязательствам перед бюджетом Союзного государства [6].

Вывод. Реализация белорусско-российских научно-технических программ за счет средств союзного бюджета является важнейшим инструментом развития экономической интеграции между Республикой Беларусь и Российской Федерацией, практического решения социально-экономических задач, стоящих перед двумя государствами. Научно-технические программы позволяют посредством объединения усилий и средств, согласованных действий двух государств находить решение общих социально-экономических и научно-технических проблем.

Было бы полезным проработать вопрос создания **Фонда научно-технологического развития с целью аккумуляции** имеющихся финансовых ресурсов за счет их многократного использования на возвратной и возмездной основе.

В качестве дополнительного источника формирования Фонда научно-технологического развития, возможно рассматривать средства Главного управления казначейства РБ за счет образующихся «положительных курсовых разниц», в результате ежедневного пересчета Минфином РБ росписи расходов бюджета Союзного государства из российских рублей в белорусские. Сэкономленные, либо неэффективно используемые бюджетные средства, выделенные на реализацию научно-технических программ целесообразно также накапливать в Фонде научно-технологического развития Союзного государства. Необходимость создания указанного фонда обусловлено «кадровым дефицитом» в сфере микроэлектронной промышленности, вычислительной техники, программного обеспечения, биотехнологий, наноматериалов и нанотехнологий, логистики в рамках вновь формируемых программ Союзного государства. Использование средств фонда научно-технологического развития на подготовку научных кадров коррелирует с подписанным между ГКНТ и Министерством образования и науки России меморандумом, который дает возможность одаренным белорусским выпускникам вузов продолжить свои исследования в аспирантуре крупнейших научных центров России. В определенной степени могут быть восстановлены традиции, существовавшие еще в советские времена. В первую очередь это касается направлений, связанных с аэрокосмическими исследованиями, производством новой химической и биологической продукции, медициной, биотехнологиями и биоинженерией, ядерной энергетикой. Молодые ученые Беларусь могли бы направляться на обучение в Россию, со временем станут руководителями научных лабораторий, кафедр, институтов.

Как правило, период от начала разработки концепции программы Союзного государства до ее утверждения занимает несколько лет, в течение которых идеи, заложенные в программе, часто устаревают. В связи с тем, что процесс формирования научно-технических программ Союзного государства остается забюрократизированным, представляется целесообразным:

1. Подготовить новую редакцию **Порядка разработки и реализации программ союзного государства** (отменить двойной цикл согласования проектов; определить конкретные сроки подачи проектов заказчиками и их рассмотрения органами государственного управления; нормативно закрепить ответственность по своевременной разработке, согласованию и выполнению программ Союзного государства; разработать механизм по внедрению инновационной продукции в серийное производство).

2. Внести предложение по разработке порядка формирования и использования средств **Фонда научно-технологического развития Союзного государства.**

3. Разработать **механизм отбора, формирования и реализации небольших инновационных проектов** от 20 до 100 млн. российских рублей, что позволит существенно сократить время от разработки до реализации. Частичное их финансирование возможно было бы осуществлять за счет средств **Фонда научно-технологического развития Союзного государства.**

4. Разработать **концептуальные основы по учету, оценке и управлению собственностью Союзного государства**, а также рассмотреть вопрос о формировании в структуре фонда научно-технологического развития органа по организации управления союзной собственностью.

5. Урегулировать просроченную задолженность по предоставленным бюджетным кредитам.

6. Упростить процедуру отбора и подготовки программ и мероприятий Союзного государства.

Можно предположить, что в ближайшие 8-10 лет программы по научно-техническому сотрудничеству, реализуемые в рамках Союзного государства ускорят продвижение интеграционных процессов на всем пространстве СНГ. Завершится переход к модели развития, в которой инновационный сектор станет достаточно конкурентоспособным на мировом уровне и превратится в значимый фактор роста белорусской и российской экономики.

Литература

1. Об Основных направлениях формирования единого научно-технологического пространства Союзного государства. Постановление Совета Министров Союзного государства от 4 апреля 2006 г. № 9 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс /ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. РБ. Минск, 2012.

2. Дадалко, В.А. Реформирование экономики Республики Беларусь: В 5 ч. Ч. 3. – Минск : Армита – Маркетинг, Менеджмент, 1997. – 280 с.

3. Дадалко В.А. Теневая экономика и экономическая безопасность государства: учеб. пособие / В.И. Авдийский, В.А. Дадалко; Фин. Академия при Правит. РФ. – 2-е изд., доп. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2010.

4. Дадалко, В. Экономико-математическая модель оценки эффективности управления комплексом федеральных целевых программ в сферах обеспечения безопасности и научно-технического развития России / В. Дадалко, Е. Михалко, Э. Савчук // Экономические науки. – 2010. – № 6. – С. 223–230.

5. Информационно-аналитический портал Союзного государства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.soyuz.by/>.

6. Савчук Э.А. Управление научно-техническими программами Союзного государства Беларуси и России. – Мн.: ИВЦ Минфина, 2010.

Павлов К.В.

д.э.н., профессор, Ижевский институт управления (г. Ижевск, Россия)

СТАДИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ С УЧЕТОМ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Модернизация, техническое перевооружение и прогрессивная структурная перестройка российской экономики на основе использования новейших инновационных технологий (в т.ч. нанотехнологий, биотехнологий и т.п.) являются важнейшими условиями эффективного инновационного развития страны и роста конкурентоспособности отечественной продукции. Все это позволит уменьшить зависимость уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экспорта сырьевых ресурсов и действительно осуществить структурную перестройку отечественной экономики, о необходимости которой говорится уже очень давно. Важно также и то, что в результате этого улучшится имидж России, которую пока еще нередко отождествляют с сырьевым придатком развитого мира. Таким образом, в целом мировой опыт действительно свидетельствует о том, что рост инвестиций в инновационные сферы экономики способствуют ускоренному развитию народно-хозяйственного комплекса страны и повышению среднего уровня жизни населения.

При осуществлении модернизации большое значение имеет также учет региональных и отраслевых особенностей. Так, например, в республиках, которых в РФ насчитывается 21 (т.е. практически четвертая часть всех субъектов РФ), одной из важнейших форм модернизации будет являться возрождение народных промыслов, некогда развиваемых титульными нациями этих

республик. В Удмуртии к такого рода промыслам относится льноводство, которое здесь интенсивно развивалось и в царский период развития страны, и на первых этапах существования советской власти. Тогда Удмуртия входила в тройку регионов, являющихся крупнейшими в стране производителями льна и изделий из него.

В послевоенный период посевные площади под лен в Удмуртии резко сократились. В настоящее время руководством республики ставится задача возрождения льноводства и постепенное доведение его объемов производства до прежних параметров. Для этих целей выделяются определенные финансовые ресурсы, в связи, с чем достаточно быстрыми темпами идет возрождение этой отрасли производства. Значительную роль здесь могут сыграть районные общества потребительской кооперации, которые в свое время оказали существенное влияние в процессе культивирования льна. В других республиках России похожая ситуация – в них можно развивать другие виды полузабытых народных промыслов, нередко называемых этноэкономикой. Таким образом, процесс модернизации экономики кроме технологического аспекта включает также этнический, социальный, экологический, этический, эстетический и иные аспекты.

Однако, несмотря на то, что о необходимости модернизации как основы роста конкурентоспособности российской экономики говорится давно, реальные результаты этого процесса еще очень далеки от требуемых стандартов. Недостаточно высокие темпы этого процесса связаны с рядом факторов, в том числе с ограниченными ресурсами и резервами модернизации. Как известно, для осуществления структурной перестройки и технического перевооружения экономики требуются значительные ресурсы: финансовые, материальные, инновационные, трудовые [1]. Откуда их взять?

Опыт государств, эффективно модернизировавших свою экономику, свидетельствует о том, что нередко важнейшим условием успешной модернизации являются иностранные инвестиции. Так, например, в коммунистический Китай уже не одно десятилетие вкладываются значительные средства из-за рубежа (только из США в общей сложности туда в последнее время поступили десятки млрд. долларов) [4]. В Чили, реформирующую свою экономику на основе монетарных принципов еще со времен правления генерала Пиночета, также поступили значительные объемы иностранных инвестиций.

В этой связи можно вспомнить о достаточно быстром послевоенном восстановлении разрушенной войной экономики ряда европейских стран вследствие финансовой помощи на основе реализации плана Маршалла. Однако в России, несмотря на предпринимаемые усилия, к сожалению, иностранные инвестиции не сыграли той роли, которую от них ожидали. В условиях мирового финансово-экономического кризиса возможности использования зарубежных инвестиций как одного из важнейших источников осуществления модернизации и структурной перестройки российской экономики еще более сократились, так как значительно уменьшились объемы имеющихся на международном финансовом рынке свободных денежных средств. Кроме того, следует иметь в виду, что использование зарубежных источников как основы модернизации народно-хозяйственного комплекса наряду с очевидными позитивными последствиями имеют и негативные.

Так, например, новые индустриальные страны: Аргентина, Бразилия и Мексика для осуществления индустриализации и технического перевооружения своих экономик преимущественно в 70-е годы XX века осуществили займы огромных финансово-кредитных средств – в итоге каждая страна в общей сложности оказалась должна более 100 млрд. долларов, а вместе эти три государства оказались должны развитым странам более 330 млрд. долларов [2]. Вследствие этого данные страны на протяжении последних десятилетий являлись крупнейшими в мире должниками (а в недалеком прошлом подобная ситуация имела место и в Южной Корее), из-за чего в них нередко наблюдалась высокая инфляция, значительная девальвация национальной валюты, социально-экономическая и политическая нестабильность.

Для повышения уровня конкурентоспособности продукции и экономической эффективности российской экономики большое значение имеет также разработка теоретических проблем изучения влияния структурной перестройки и технического перевооружения производства на рост его эффективности при рыночных отношениях. Экономический рост представляет собой

движение в сторону усложнения источников конкурентных преимуществ и укрепления позиций в высокоэффективных отраслях и сегментах народнохозяйственного комплекса. Данный процесс сопровождается быстрым ростом эффективности всей экономики. Уровни экономического развития различных стран можно представить в виде некоторого ряда стадий развития конкуренции. Эти стадии различаются по специфическим источникам достижения конкурентоспособности на мировом рынке, а также по видам и степени развития успешно функционирующих отраслей. Учитывая, что вопросам повышения уровня конкурентоспособности российских предприятий как основе решения экономических, социальных и демографических проблем страны уделяется в настоящее время первостепенное значение, имеет смысл стадии конкурентоспособности рассмотреть подробнее.

Выделяют четыре особые стадии конкурентоспособности национальной экономики, соответствующие четырем основным движущим силам или стимулам, определяющим ее развитие в отдельные периоды времени. Это факторы производства, инвестиции, нововведения и богатство. На трех первых стадиях происходит рост конкурентоспособности национальной экономики, что, как правило, сочетается с ростом благосостояния. Четвертая стадия означает постепенное замедление роста и в конечном счете спад. В соответствии с данным подходом осуществляют классификацию отдельных стран по уровню конкурентоспособности их индустрии в мировом хозяйстве.

Ни одна страна, по существу, не миновала первую из перечисленных четырех стадий развития экономики, т.е. стадии развития конкурентоспособности на основе факторов производства. В настоящее время на этой стадии находятся почти все развивающиеся страны, а также постсоциалистические страны (в том числе и Россия) [3]. То же самое можно сказать о некоторых странах (Канада, Австралия) с высоким уровнем благосостояния, обладающих значительными природными богатствами.

Поскольку Россия находится в настоящее время на первой стадии, охарактеризуем ее подробнее. На данной стадии практически все национальные отрасли, успешно действующие на мировом рынке, достигают своих преимуществ в конкурентной борьбе почти исключительно благодаря основным факторам производства: природным ресурсам или избыточной и дешевой рабочей силе. Экономика на этой стадии весьма чувствительна к мировым экономическим кризисам и изменению валютных курсов, которые приводят к колебаниям спроса и относительных цен. Она также оказывается чрезвычайно уязвимой в случае потери имеющихся факторов и быстро меняющегося лидерства отраслей (достаточно вспомнить августовский кризис 1998 г.). Как свидетельствует мировой опыт, обладание большими запасами природных ресурсов хотя и может обеспечить высокий доход на душу населения в течение довольно продолжительного периода, однако оно не является достаточным основанием для устойчивого роста эффективности экономики. Поэтому лишь немногие страны сумели преодолеть эту первую стадию факторов производства.

На второй стадии конкурентное преимущество экономики базируется на готовности и способности национальных фирм к агрессивному инвестированию. Фирмы вкладывают средства в современное, эффективное оборудование и технологию, которое можно приобрести на мировом рынке. Инвестиции также направляются на покупку лицензий и создание совместных предприятий. Причем, нередко приобретаемые техника и технология на поколения отстают от лучших мировых образцов, так как лидеры международной конкуренции стараются не продавать технику последнего поколения. В послевоенный период на вторую стадию удалось перейти Японии и позже - Южной Корее. В экономике Тайваня, Сингапура, Испании и в меньшей степени Бразилии присутствуют лишь некоторые признаки достижения стадии инвестиций, причем не все страны, развивающиеся в этом направлении, преуспевают.

Россия тоже пошла по этому пути, однако пока больших успехов добиться ей не удалось. Приведем некоторые факты. Хотя еще во времена горбачевской перестройки был принят закон о возможности создания совместных предприятий (СП) на территории нашей страны, в настоящее время в России в сравнительном аспекте создано относительно немного совместных предприятий. Нет и того притока иностранных инвестиций, на который рассчитывали в начале монетарной

реформы. И дело не только в их небольших объемах. Поступающие из-за рубежа инвестиции в основном вкладываются не в ключевые отрасли экономики (машиностроение, сельское хозяйство, отрасли производственной инфраструктуры) и даже не в отрасли, являющиеся "полосами" роста, а преимущественно в сырьевые отрасли и пищевые. Важно и то, что процесс привлечения иностранных инвестиций в регионы России осуществляется неравномерно. Зарубежный капитал в основном концентрируется в Центральном районе, и прежде всего в Москве и Московской области (более 70 процентов), в Западной Сибири и на Дальнем Востоке. В Уральский регион поступило около одного процента от общего объема привлеченных в страну иностранных инвестиций. В этой связи возникает вопрос, а так ли уж нам надо было выбирать этот вариант развития, тем более что наряду с определенными плюсами ему присущи и существенные недостатки. Прежде всего, это высокая внешняя государственная задолженность России.

На наш взгляд, гораздо эффективнее для России выбрать иной путь - перейти с первой сразу на третью стадию, тем более что такой опыт в мировой практике уже имеется. Хороший пример тому - Италия, где потерпели неудачу все попытки следовать инвестиционной модели развития. В послевоенный период Италия совершила скачок от первой стадии факторов сразу к третьей стадии нововведений. По темпам роста экономики она уступала только Японии. Способность экономики избежать второй стадии инвестирования и, тем не менее, успешно развиваться требует наличия в историческом прошлом страны длительных периодов индустриальной активности, оставивших след в национальной системе образования, производственных навыках и т.п.

Но все это имело место в истории не только Италии, но и России. Достаточно сказать, что только в регионах Урала еще совсем недавно успешно развивались инновационные отрасли. Таким образом, российская экономика, опираясь на основные факторы, через определенный период может непосредственно перейти к третьей стадии нововведений, минуя вторую стадию инвестирования. Завершая рассмотрение проблемы о выборе возможных путей дальнейшего развития России, необходимо еще раз констатировать, что естественный, обычный для многих стран вариант перехода от первой стадии факторов ко второй стадии инвестирования у нас, как уже было показано, по большому счету не осуществляется. Главной причиной этого является, скорее всего, боязнь западных бизнесменов вкладывать крупные капиталы в нестабильную российскую экономику. К тому же не следует забывать, что вливания в больших масштабах инвестиций из-за рубежа обычно наряду с позитивными приводят и к негативным последствиям, прежде всего к росту внешней задолженности, бремя которой, как правило, ложится на население. В этой связи более предпочтительным является путь перехода от первой стадии факторов сразу к третьей стадии нововведений, минуя вторую стадию инвестирования (точнее, используя лишь некоторые элементы, присущие этой стадии, т.к. полностью ее обойти не удастся), тем более что уже похожий скачок России приходилось преодолевать - процесс индустриализации в послереволюционный период, а в настоящее время в России к тому же имеется немало новейших наукоемких производств. От предложенного варианта развития особенно выиграют регионы с традиционно высоким наукоемким потенциалом.

Литература

1. Государственное финансирование научно-технического прогресса в развитых капиталистических странах/ А.В. Жемчужникова, А.В. Толкушкин, И.А. Кравченко и др. М.: Финансы и статистика, 1989. 239 с.
2. Павлов К.В. Патологические процессы в экономике. М.: Магистр, 2009. 461 с.
3. Павлов К.В. Ядро экономических систем и эффективная хозяйственная политика. М.: Магистр, 2009. 191 с.
4. Халеви́нская Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебник. М.: Экономистъ, 2004. 303 с.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ХОЛДИНГИ И ИХ РАЗВИТИЕ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Холдинги – это специфические объединения предприятий, являющихся звеньями технологической или более высокой бизнес-вертикали, объективно возникающей при осуществлении предпринимательской деятельности. В реальной жизни холдинги используются как инструмент объединения имущества и капитала предприятий (производственные холдинги) и как способ управления активами различных предприятий и фирм (финансовые холдинги).

Производственные холдинги – это результат объединения предприятий в границах технологической вертикали. Создание таких холдингов наиболее оправдано в производствах с длительным производственным циклом и высоким уровнем кооперации. В качестве головных предприятий-интеграторов, как правило, выступают предприятия, осуществляющие сборку готовой продукции. Ответственность по обязательствам производственных холдингов их участники несут в пределах своего участия в них. Этот же «долевой» инструмент положен в основу распределения получаемой холдингом прибыли. В объединениях такого типа участники интеграции продолжают выполнять свои технологические функции, связанные с производством продукции, но практически полностью теряют свою хозяйственную и финансовую самостоятельность. В этом качестве производственные холдинги отличаются от концернов и являются разновидностью наиболее жестких форм внутриотраслевой интеграции.

Финансовый (чистый) холдинг возможен в экономике с достаточно высоким уровнем развития рыночных институтов и, в частности, рынка ценных бумаг. По своей сути финансовый холдинг – это компания, владеющая пакетом акций других предприятий, фирм с целью контроля и управления их деятельностью, эффективное управление, как известно, обеспечивается контрольным пакетом акций. Однако, кроме контрольных пакетов, холдинги могут владеть паритетными (50 %) и неконтрольными пакетами акций, так называемыми пакетами участия в других обществах.

Финансовый (чистый) холдинг представляет собой, как правило, головную компанию какой-либо значительной финансовой группировки, монополии, владеющую контрольным пакетом акций ее предприятий и специализирующуюся на управлении. При этом сама холдинговая компания такого вида не занимается непосредственно производством и реализацией продукции (работ, услуг).

Финансовый холдинг может иметь многоступенчатую структуру, состоящую из материнской и дочерних компаний. Материнская холдинговая компания контролирует через систему участия, т.е. владение акциями, дочерние холдинги, являющиеся, в свою очередь, держателями акций других различных фирм.

Появление чистых холдингов связано в первую очередь с высоким уровнем развития акционерной собственности, позволяющей без прямого слияния капиталов компаний осуществлять их функциональное взаимодействие.

Свой доход холдинговая компания получает в виде дивидендов на акции, держателем которых она выступает. В финансовом холдинге сохраняется конкуренция между ее членами, и в этом состоит главное отличие чистого холдинга от концерна.

Органы управления в Беларуси пробуют найти для национальной экономики место на мировом рынке через создание холдингов. На начало 2012 г. в Беларуси создано 45 холдингов, из которых 20 с государственным участием. Тактическая цель государства в этом процессе заключается в оптимизации финансовых потоков и управленческой деятельности для повышения конкурентоспособности предприятий. Практический опыт показывает, что в мире побеждает тот, кто имеет многопрофильное производство и большие объемы выпуска продукции. В настоящее время весь мир глобализируется и работает над тем, чтобы объединить торговый, промышленный и интеллектуальный капитал в единую систему. Следует отметить, что в холдинге должны быть не только национальные производители, которые объединяют науку, производство, сервис.

Необходимо в этот процесс активно привлекать зарубежные компании и создавать с ними транснациональные корпорации.

Холдинги могут иметь статус международных и объединять технологически родственные предприятия нескольких государств. Примером такого объединения предприятий является международный холдинг «Атлант-М». Это одна из крупнейших автомобильных компаний в СНГ, специализирующаяся на продаже, гарантийном и сервисном обслуживании автомобилей, а также на продаже запасных частей к ним.

Потенциальными партнерами в реализации стратегического плана белорусских предприятий выступают прежде всего российские компании. На государственном уровне обсуждается вопрос о создании нескольких совместных государственных или полугосударственных холдингов: грузового, комбайнового, тракторного, логистического. Российское руководство высказывает заинтересованность в таком развитии своих активов, которые планируется передать в совместные с Беларусью холдинги. В истории белорусско-российских отношений уже есть положительный пример подобной синергии. Это нефтегазовая компания «Славнефть», которая до 2002 года находилась в совместной собственности двух государств. Российский частный бизнес также готов сотрудничать с Беларусью в этом направлении в рамках приватизации. Российская группа ГМС, контролирующая производство и сбыт насосного и нефтегазового оборудования на территории СНГ, включила в свою структуру два белорусских профильных предприятия. В 2007 году она стала одним из акционеров завода «Промбурвод», а в 2011 году приобрела контрольный пакет Бобруйского машиностроительного завода. В начале 2011 года группа ГМС провела IPO на Лондонской фондовой бирже, тем самым глобализовав и свой белорусский бизнес.

Начато формирование автомобильного холдинга «Росбелавто» на базе российского предприятия ОАО «КАМАЗ» и белорусского предприятия ОАО «МАЗ». В настоящее время завод МАЗ специализируется на выпуске грузовых машин, тягачей для автопоездов, автобусов различного класса. Отметим, что Камский автомобильный завод – это крупнейший в России производитель дизельного грузового транспорта. Предприятие имеет ряд совместных проектов с компанией Daimler. Создание холдинга Росбелавто принесет белорусской и российской стороне значительные экономические и финансовые результаты за счет масштабов производства – по двигателям, коробкам передач и другим комплектующим. Это позволит снизить КАМАЗу и МАЗу инвестиционные затраты в будущем.

За рубежом причин для создания холдинговых компаний намного больше. Это, в частности, консолидация различных компаний, когда холдинговая компания перераспределяет средства для управления доходами дочерних компаний, покрывая убытки одних прибылями других. Кроме того, активно решаются и другие задачи: создание дополнительных производственных мощностей в результате слияния компаний под эгидой холдинговой компании; посредническая деятельность холдинговых компаний в производстве и сбыте отдельных видов товаров, ускорение процесса диверсификации; минимизация воздействия валютного контроля на прибыль транснациональных компаний; централизация участия в капитале других компаний.

Преимущества холдинговых компаний в том, что они борются с конкурентами своей объединенностью, консолидацией. Эта важнейшая особенность холдинговых компаний является также и существенным недостатком для потребителей, так как чрезмерная консолидация производства и сбыта ведет к монополизму производителя со всеми вытекающими отсюда для потребителя последствиями.

Положительные стороны обуславливаются следующими возможностями холдинговых компаний: использовать увеличение размеров производства и сбыта, достичь высокой эффективности в международном движении капитала; амортизировать негативное воздействие государства на предприятия.

Отрицательные стороны холдинга: стремление к монополизму (олигополизму); к усилению контроля над компаниями; искусственное поддержание нерентабельных компаний за счет рентабельных (очень опасно при наличии отечественных традиций уравниловки); невозможность

четкого отслеживания перераспределения фондов между своими компаниями; потребность в большом количестве высококвалифицированных менеджеров.

Таким образом, в условиях белорусского опыта вхождения в рыночную экономику холдинги позволяют относительно быстро формировать реальные институты рынка, ускоряют движение капитала в отраслях. Кроме этого, они создают предпосылки для дальнейшего углубления интеграционных процессов, выведения их на качественно новый уровень.

Литература

1. Финансы предприятий: учеб. пособие / Заяц Н. Е., Василевская Т. И. и др.; под ред. Заяц Н.Е. – Минск: Выш. шк., 2006.
2. Асаул, А. Н., *Организация предпринимательской деятельности: учебник / А. Н. Асаул.* – СПб.: АНО. ИПЭВ, 2009. 336с.
3. Финансы и финансовый рынок: учеб. пособие / Г.Е. Кобринский [и др.]; под общ. ред. Г.Е. Кобринского, М.К. Фисенко. – Минск: Выш. шк., 2011. – 343 с.

Булко О.С.

к.э.н., доцент, Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ОЦЕНКА ВОЗМОЖНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ ОБРАЗОВАНИЯ ЕЭП И ВСТУПЛЕНИЯ РФ В ВТО НА РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ БЕЛАРУСИ

К числу базовых соглашений Единого экономического пространства (ЕЭП), подписанных Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией, которые регулируют взаимоотношения в сфере услуг, является Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах - участниках Единого экономического пространства [1].

Основной целью данного Соглашения является облегчение торговли услугами и условий учреждения и деятельности между его участниками. Ни одна из Сторон не применяет и не вводит в отношении лиц любой другой Стороны в связи с учреждением и (или) деятельностью ограничений в отношении:

- а) формы учреждения, в том числе организационно-правовой формы юридического лица;
- б) числа создаваемых, учреждаемых и (или) приобретаемых юридических лиц, филиалов или представительств, регистрируемых индивидуальных предпринимателей;
- в) приобретаемых объема доли в капитале юридического лица или степени контроля над юридическим лицом;
- г) операций учрежденного, созданного, приобретенного или контролируемого юридического лица, филиала, представительства, зарегистрированного индивидуального предпринимателя в ходе осуществления ими деятельности в форме квоты, теста на экономическую целесообразность или в любой иной количественной форме.

В соответствии с Соглашением о торговле услугами каждая Сторона предоставляет услугам и поставщикам услуг любой другой Стороны в отношении торговли услугами режим не менее благоприятный, чем режим, предоставляемый при аналогичных обстоятельствах своим собственным аналогичным услугам и поставщикам услуг.

В то же время каждая из трех стран в соответствии с приложениями к указанному Соглашению приняла на себя не только обязательства, но и ввела определенные ограничения, как в отдельных секторах услуг, так и в способах поставки услуг, обусловленные национальным законодательством. Отдельным приложением к договору регулируется предоставление услуг связи.

Анализ данного соглашения показал, что каждая из стран исключила из режима наибольшего благоприятствования ряд услуг. К ним относятся: аудиовизуальные услуги, внутренний водный транспорт, воздушные транспортные услуги, международные автомобильные перевозки пассажиров и грузов. При этом следует отметить, что только аудиовизуальные услуги исключили из режима наибольшего благоприятствования все страны, остальные в зависимости от важности того или иного подсектора услуг в экономике каждой страны.

В соглашении также представлен перечень секторов, в которых сторонами предоставляется национальный режим, и принимаются обязательства о неприменении количественных ограничений

при оказании услуг другой стороной. Его анализ показывает, что страны, формирующие ЕЭП в сфере услуг, по многим их видам не ограничивают участие поставщиков услуг на национальном рынке. Особенно это касается услуг в области предпринимательской деятельности, деловых услуг, части бытовых услуг. А это означает, что в ближайшей перспективе может возрасти конкуренция на рынках этих услуг и белорусские организации, оказывающие перечисленные услуги, могут потерять даже внутренних потребителей услуг.

Кроме того появился и фактор вступления России в ВТО, который обязывает Россию действовать так, как это обусловлено специфическими обязательствами России в сфере услуг. Анализ последних, принятых Россией при вступлении в ВТО, и их сопоставление с принятыми обязательствами государств-членов ЕЭП показал, что Россия открыла доступ на рынок услуг в большей степени, чем это предусмотрено. Это касается как меньших оговорок внутри секторов услуг, так и видов услуг.

Следует также отметить, что по оценкам экспертов Всемирного банка именно выгоды от либерализации прямых иностранных инвестиций в секторах услуг составят 5,2% стоимости российского потребления, или более 70 процентов от общей выгоды от вступления России в ВТО [2]. Поэтому можно ожидать, что Россия в обязательном порядке будет выполнять все свои соглашения с ВТО по услугам.

Для белорусских организаций в сфере услуг, как уже отмечалось, влияние соглашений по формированию ЕЭП и обязательств РФ в ВТО может сказаться как на внутреннем, так и на внешнем рынке. На внутреннем рынке можно ожидать усиления конкуренции по ценам и качеству услуг за счет прихода поставщиков услуг из России и Казахстана, оттока кадров из-за более привлекательных условий деятельности в этих странах. На рынках услуг в России – потеря рынков сбыта за счет прихода мультинациональных провайдеров услуг в Россию.

Следует отметить, что оказание многих видов услуг оказывается малыми и средними предприятиями (МСП). В апреле 2012 г. был проведен опрос четырехсот малых и средних предприятий Беларуси, результаты которого были проанализированы Исследовательским центром приватизации и менеджмента (ИПМ) [3]. Среди прочего, представители отечественных МСП отвечали на вопросы о приоритетных для себя рынках близлежащих стран, о перспективах вступления Беларуси в Таможенный союз и Единое экономическое пространство с точки зрения малого и среднего бизнеса, своей конкурентоспособности на едином рынке трех стран и возможностей дальнейшего экономического развития.

Прежде всего, результаты опроса показали, что для белорусских МСП приоритетное значение имеет отечественный рынок. Так, почти три четверти респондентов заявили, что внутренний рынок Беларуси для них очень важен. Для сравнения, рынки России и Казахстана «очень важными» считают лишь 23.2% представителей МСП. Далее по степени значимости следуют рынки Европейского союза (11.2%), Украины (8%), других стран СНГ (6.8%) и других стран мира (7.2%).

Наибольший приоритет внутренний рынок Беларуси имеет для малых и средних предприятий, работающих в сфере общественного питания (о том, что белорусский рынок «очень важен» заявили 87.5%), а также торговле и строительстве (76.7% и 77.6% соответственно). Что касается размера предприятия, то на внутренний рынок несколько более ориентированы небольшие предприятия с численностью персонала до 50 человек – на это указали 80% из таких фирм. Наибольшую заинтересованность в российском и казахстанском рынках в ходе опроса продемонстрировали представители белорусского малого и среднего бизнеса, работающие в промышленности и торговле (большую значимость этих рынков отметили 31% и 29.3% опрошенных).

Таким образом, малые и средние предприятия Беларуси ориентированы, прежде всего, на внутренний рынок, популярность которого значительно выше, чем, например, рынков Европейского союза, Украины, других стран СНГ, не входящих в Таможенный союз. Значимость рынков России и Казахстана несколько выше, однако, и она серьезно уступает собственному рынку Беларуси. Кроме того, российский и казахстанский рынки являются значимыми не для всех отраслей белорусской экономики – здесь можно выделить

их важность в первую очередь для торговли, промышленности, транспорта и связи. Кроме того, сравнительно большую заинтересованность в этих рынках проявляют средние предприятия (с численностью персонала свыше 100 человек). Вероятно, компании, которые не считают внешние рынки важными для своего бизнеса, не только не видят для себя однозначной выгоды от участия Беларуси в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве, но и опасаются за собственную конкурентоспособность и позиции на отечественном рынке в новых экономических условиях.

В этой связи органам государственного управления и отраслевому бизнесу следует в оперативном порядке согласовать комплекс мер по предотвращению возможных негативных последствий в тех секторах услуг, которые открыты для доступа иностранных поставщиков услуг без ограничений, прежде всего в соответствии с условиями вступления России в ВТО. В этих условиях не последнюю роль должно сыграть знание многочисленных инструментов, которые предусмотрены правилами ВТО для услуг, т.е. необходимо научиться использовать право применять недискриминационное внутреннее регулирование в сфере услуг. Например, регулирование, направленное на обеспечение качества услуг или защиту прав потребителей, такое как лицензирование, квалификационные требования, аттестация и аккредитация.

Всё большую актуальность в связи с этим приобретает вопрос создания системы подготовки в Беларуси квалифицированных специалистов по вопросам ВТО. В этой связи было бы целесообразно провести с приглашением сотрудников МИД семинары в областных городах Беларуси для разъяснения предпринимателям ряда специфических вопросов, связанных с присоединением к ВТО и формированием ЕЭП в сфере услуг.

Также органам государственного управления было бы целесообразно оказывать содействие организациям, оказывающим услуги, в организации объединений, ассоциаций по различным видам экономической деятельности, относящихся к услугам, которые могли бы отстаивать их интересы в случае возникновения коллизий на рынках тех или иных видов услуг. Кроме того, указанные объединения могли бы осуществлять мониторинг состояния рынков услуг. Достаточно очевидно, что изменения в экономике страны в связи с формированием Единого экономического пространства не проявятся мгновенно.

Литература

1. Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах - участниках Единого экономического пространства [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://fas.gov.ru/international-partnership/common-economic-space/documents/documents_30699.html. – Дата доступа: 11.09.2012.
2. Джеспер Йенсен Д., Томас Рузерфорд Т., Тарр Д., Последствия вступления России в ВТО в масштабе секторов и всей экономики [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Topics/Accession/Jensen-Rutherford-Tarr_effectsaccession_rs.pdf. – Дата доступа: 11.09.2012.
3. Скриба А. Оценка белорусским малым и средним бизнесом перспектив интеграции в рамках Таможенного союза Единого экономического пространства [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2012r05.pdf> / – Дата доступа: 13.11.2012.

Валетко В.В.

к. э. н., доцент, НИИ труда Министерства труда и социальной защиты
(г. Минск, Беларусь)

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ: ВЛИЯНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО РЫНКА ТРУДА ЕЭП НА ЭКОНОМИКУ БЕЛАРУСИ

Унифицированный правовой режим в части трудоустройства уже более десяти лет с 1999 г. действует между Беларусью и Россией в рамках Союзного государства. Так, в соответствии со ст. 7 «Договора между Республикой Беларусь и Российской Федерацией о равных правах граждан» от 25 декабря 1998 г. обе страны обеспечивают приезжим работникам Союзного государства право на трудоустройство, оплату труда и иные социально-правовые гарантии на своих территориях. С 1 января 2012 года условия осуществления трудовой деятельности трудящимся-мигрантом в любом

из государств Единого экономического пространства приравнены к условиям, которыми пользуются граждане этой страны. При этом отношения трудящегося мигранта с работодателем регулируются законодательством государства трудоустройства.

Общий рынок труда создает как дополнительные преимущества странам ЕЭП, так и новые вызовы.

Следует отметить, что статистика трудовой миграции (таблица 1) базируется на ведомственных сведениях МВД, где учитываются лишь те люди, которые выехали на работу за границу через агентства, имеющие лицензию на трудоустройство граждан за рубежом (72 юридических лица и индивидуальных предпринимателя в 2012 г.).

Таблица 1 – Обмен Беларуси трудящимися-мигрантами на основе подписанных договоров и контрактов

Год	Въехавших в Беларусь		Выехавших из Беларуси	
	Всего	в т.ч. из Казахстана	Всего	в т.ч. в Казахстан
2005	651	-	4222	-
2006	922	-	4502	-
2007	1496	10	7335	-
2008	2463	30	6204	-
2009	4835	56	4178	-
2010	6816	51	5066	10
2011	8434	68	5522	10
2012	8781	-	6534	-

Источник - данные Национального статистического комитета Республики Беларусь и Департамента по гражданству и миграции МВД Республики Беларусь.

Можно видеть, что обмен трудящимися-мигрантами между Беларусью и Казахстаном незначителен. Следует отметить, что граждане Российской Федерации с 1999 года, а граждане Республики Казахстан с 01.01.2012 работают на территории Республики Беларусь без получения специальных разрешений и не учитываются в приведенных данных общей численности трудящихся-мигрантов, въехавших в РБ для работы на основе подписанных договоров и контрактов, но подпадают под общий миграционный учет.

Многие белорусы выезжают и трудоустраиваются за границей самостоятельно, используя право на свободу передвижения. Возможность самостоятельного трудоустройства предусмотрена в статье 11 Закона «О внешней трудовой миграции». Так, согласно данным переписи 2009 г., количество трудовых мигрантов составило 41783 человек, из них 37676 (90,2%) работало в России (всего в странах СНГ – 91,3%).

Реальное количество трудовых мигрантов в настоящее время можно только оценивать. Так, численность граждан Беларуси, занятых в экономике России, учитываемая в платежном балансе Республики Беларусь для расчета поступлений от трудовой миграции, по оценкам Нацбанка составляла за 2011 г. в среднем 52,8 тыс. человек в квартал, в 2012 г. – 62,6 тыс. человек. Всемирный банк дал оценку работающих за рубежом белорусов в 2004 г. в размере 400 тыс. человек [1]. Примерно в это же время Департаментом по гражданству и миграции МВД Республики Беларусь озвучивалась цифра 300 тыс. человек¹⁰. В другом источнике численность белорусов, работающих в России, оценивается в размере 300-700 тыс. человек, в странах Евросоюза – 60-70 тыс. человек [2]. В работе [3] отрицательное сальдо трудовой миграции в Беларуси оценивается ежегодно в 140 тыс. чел. или почти 3% от экономически активного населения.

Центр интеграционных исследований Европейского банка Развития в докладе «Трудовая миграция в ЕЭП» оценил численность легально и нелегально работающих мигрантов в России [4].

¹⁰ См. http://naviny.by/rubrics/economic/2006/11/17/ic_articles_113_148705/.

Оценка сделана на основе данных 2010 года о валютных отчислениях мигрантов на родину, средней ставки заработной платы в России, средней величины прожиточного минимума и количества официально работавших мигрантов. Таблица 2 показывает верхний порог нелегальной миграции, если считать, что мигранты переправляют в среднем только 30 % своих доходов на родину.

Таблица 2 – Оценка численности нелегальных мигрантов, работающих в России на основе данных об их валютных переводах

Страна-донор	Валютные переводы, полученные страной, 2010 г., млн. долларов США	Мигранты, работавшие в РФ, 2010 г., оценка	Мигранты, работавшие официально в РФ, 2010 г.	Мигранты, нелегально работавшие в РФ, 2010 г.
Таджикистан	2032	926 162	268 632	657 530
Кыргызстан	1160	528 714	117 656	411 058
Казахстан	132	60 164	8 267	51 897
Беларусь	375	170 920	67 290	103 630

Примечание. Средняя зарплата в России в 2010 году составила 20 тыс. 383 рубля в месяц, что в пересчете на доллары США (по среднему курсу 29.1 RUR/\$1) составляет \$700 в месяц и, следовательно, \$8400 в год. Средний прожиточный минимум в России за 2010 год составил 6 тыс. 138 рублей. Таким образом, при налоговой ставке в 13 % максимальные сбережения составят \$4780 в год.

Источник - [4]

На основании того, что наибольшее количество валютных переводов приходится на Таджикистан и Кыргызстан, авторы доклада сделали вывод, что в ближайшие годы при прочих равных условиях количество нелегально работающих мигрантов должно возрасти именно из этих стран, а не из Беларуси и Казахстана.

Один из возможных подходов к оценке численности трудовых мигрантов в России может быть основан на данных ФМС России о количестве граждан Беларуси, поставленных на учет по месту пребывания (таблица 3).

Таблица 3 – Граждане Беларуси, поставленные на учет по месту пребывания в России

Период	Количество, человек
С 3 февраля 2009 г. по 1 января 2011 г.	321 885
С 3 февраля 2009 г. по 1 января 2012 г.	518 668
С 3 февраля 2009 г. по 1 января 2013 г.	712 711

Источник - данные ФМС России

Данные свидетельствуют, что в последние два года среднее количество поставленных на учет по месту пребывания белорусов составляло 195 тыс. человек. Если предположить, что только 20% из них были трудовыми мигрантами (мы не учитываем студентов, граждан, зарегистрированных гостиницами, домами отдыха и др.) и только 10% трудовых мигрантов из Беларуси заполняют форму прибытия (данная доля может быть и меньше), мы получаем цифру посетивших Россию с целью трудоустройства в размере 390 тыс. человек в год. С учетом того, что многие из них являются сезонными работниками, численность граждан Беларуси, работающих полный год в России можно оценить в размере 180 тыс. человек. Так, согласно данным МВД, в 2012 г. 72,6 % зарегистрированных контрактов были заключены на срок равный или меньше 6 месяцев. По нашим оценкам, средняя продолжительность контракта составляет 5,5 месяца.

Исходя из наших оценок численности трудовых мигрантов в 2012 г., которая в 2,9 раза выше численности, учитываемой Нацбанком, и доли России в поступлениях от миграции (сумма оплаты труда работников и денежных переводов работающих), составившей в 2011 г. 57,2%, можно сделать вывод, что представленные в платежном балансе цифры занижены в 2,1 раза. Согласно сделанным оценкам, доля поступлений от миграции составляла не 1,5%, а 3,1% от ВВП в условиях 2011 г.

С учетом сделанных выше оценок, можно утверждать, что поступления от трудовой миграции выступают стабилизирующим механизмом открытой экономики Беларуси, имеющим контрциклическую природу [5]. Поступления от миграции содействуют росту внутреннего потребления, могут выступать источником инвестиций в предпринимательскую деятельность, что в совокупности будет содействовать реструктуризации национальной экономики.

Однако существует и оборотная сторона медали. Недостаточно высокая международная позиция «ценовых» характеристик труда в Беларуси (соотношение средней заработной платы в Беларуси и России составило в июне 2012 г. 52,2%) не дает оснований предполагать, что отток трудовых ресурсов в Россию прекратится совсем, в том числе из числа имеющих в Беларуси оплачиваемую работу в различных видах деятельности.

В этой связи в рамках ЕЭП необходимо проводить согласованную политику, анализируя потенциальные потребности стран в иностранных работниках в разрезе основных отраслей (видов деятельности)¹¹.

Так, согласно вышеназванному докладу [3], в России среди заявленной потребности в иностранных работниках на 2012 год на первом месте находятся рабочие, занятые на горных, горно-капитальных и на строительно-монтажных и ремонтно-строительных работах (531320 человек, что составляет 30,44 %), на втором – неквалифицированные рабочие, общие для всех отраслей экономики (419624 человек или 24,04 %).

В Республике Беларусь по состоянию на 1.07.2012 г. спрос на работников для замещения свободных рабочих мест формируют такие виды экономической деятельности, как обрабатывающая промышленность (заявлено 16,1 тыс. вакансий, что составило 24,2 процента от общего их числа), строительство (12,7 тыс. вакансий или 19,1 процента), сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (8,2 тыс. вакансий или 12,4 процента), торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования (7,7 тыс. вакансий или 11,6 процента), транспорт и связь (4,8 тыс. вакансий или 7,2 процента), здравоохранение и предоставление социальных услуг (3,8 тыс. вакансий или 5,8 процента). Сопоставление профилей спроса на работников в России и Беларуси позволяет сделать вывод, что наибольшая напряженность имеется в разрезе ремонтно-строительных кадров.

С целью своевременной подготовки предложений по проведению согласованной политики трудовой миграции в рамках ЕЭП и снижения рисков оттока кадров отраслевым органам необходимо осуществлять оперативный мониторинг ситуации в соответствующих отраслях, предоставляя данную информацию Министерству труда и соцзащиты. Данная информация необходима также Министерству образования для возможной корректировки планов обучения, финансируемого за счет средств государственного бюджета.

На данном этапе социально-экономическое влияние формирования единого рынка труда ЕЭП можно считать для экономики Республики Беларусь в целом позитивным. Единый рынок труда ЕЭП содействует решению проблемы избыточной занятости организаций республики. Наниматели имеют возможность сконцентрироваться на повышении эффективности производства, что создает основу повышения производительности труда, заработной платы и расширения занятости в будущем.

При этом нанимателям, в первую очередь государственной формы собственности, следует усилить меры по удержанию лучших кадров, расширяя дифференциацию оплаты труда, внедрение гибких систем оплаты труда и пересматривая социальные пакеты, что позволит подключить дополнительные возможности сохранения кадров (предоставлять более широкий социальный пакет для наиболее квалифицированных работников, содействовать решению жилищных вопросов и др.).

В целом формирование единого рынка труда ЕЭП требует усиления мониторинга миграционных процессов, совершенствования статистики по миграции, проведения регулярных исследований влияния трудовой миграции на экономику Республики Беларусь, что будет служить информационной основой для разработки мероприятий политики занятости. В частности, в связи с

¹¹ В рамках Союзного государства вопросы согласования диспропорций на общем рынке труда могут решаться в ходе работы Межгосударственной межведомственной рабочей группы по выработке рекомендаций по проведению согласованной миграционной политики.

открытостью границ в ЕЭП и свободой перемещения физических лиц источником оперативной информации по вопросу трудоустройства белорусских граждан в России и других странах могут служить лишь обследования домашних хозяйств. В этой связи необходимо совершенствование опросных листов выборочных обследований домашних хозяйств по проблемам занятости и по уровню жизни. Для получения оперативной информации о состоянии рынка труда обследования населения по занятости целесообразно осуществлять ежемесячно, как это делается в России с сентября 2009 г.

Сравнение заработных плат в Беларуси и России с учетом паритета покупательской способности делает очевидным факт, что с учетом затрат на поездки для среднестатистического работника выигрыш в зарплате, делающий целесообразной трудовую миграцию, может быть достигнут только за счет ухудшения условий жизни (ухудшения условий проживания, отказа от культурного досуга, медицинского обслуживания и т.д.). В этой связи может быть целесообразным усиление информационной работы, что может позволить частично снизить потерю благосостояния как отдельных работников, так и общества в целом за счет перемещения трудовых ресурсов, не создающего дополнительного эффекта.

Усиливающееся влияние трудовой миграции на национальный рынок труда, а также роль миграционной политики в решении задач демографической безопасности делает целесообразным усиление полномочий Министерства труда и социальной защиты в этой сфере государственного регулирования.

Литература

1. IFAD (2008) Sending Money Home: Worldwide Remittance Flows to Developing Countries, International Fund for Agricultural Development, Rome.
2. Wilson, A. and N. Popescu (2009) The limits of enlargement-lite: European and Russian power in the troubled neighborhood. European Council on Foreign relations, London.
3. Лученок, А., Колесникова И. (2011) Влияние миграционных потоков на социально-экономические показатели страны: опыт Беларуси, Belarus Public Policy Fund, *Policy Paper 2/2011*.
4. European Development Bank (2012) Labour Migration in Common Economic Space, Integration Research Center, May, Moscow.
5. Rapoport, H. and F. Docquier (2006) The Economics of Migrants' Remittances, S. Kolm and J.M. Ythier (eds.), Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity. Vol. 2, Elsevier.

Гавриленко Д.А.

к.э.н., Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА КОМПЬЮТЕРНЫХ УСЛУГ В КОНТЕКСТЕ УЧАСТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕЭП

В настоящее время роль рынка услуг, как одного из важнейших секторов экономики, очень велика и актуальна. Это связано с усложнением производства, насыщением рынка новыми товарами, с быстрым ростом НТП. Все это невозможно без существования информационных, финансовых, страховых и других рынков услуг.

Происходит расширение основ воспроизводства рыночных и нерыночных услуг, причем рыночные отвоевывают все более значительную для себя долю в общем объеме услуг. Это связано с торговлей товарами (особенно технически сложными), т. к. сбыт товара требует все более развитой сети, которая состоит в основном из услуг, оказываемых во время реализации, и услуг послепродажного обслуживания.

По международным данным статистики свыше 40% иностранных инвестиций вкладываются в развитие рынка сферы услуг, что подтверждает актуальность, интерес и видение перспективы развития данного сектора экономики.

Бурное развитие информационных процессов вызвано также изменениями в подходах к оценке роли информации в политической и экономической жизни страны. Наше общество стало открытым, возросли требования к потребляемой им информации, которая должна быть актуальной, достоверной, полной и доступной. В настоящее время информация пронизывает все сферы деятельности субъектов экономики и производства.

Третьей причиной бурного развития рынка информационных и коммуникационных технологий является повышение требований к содержанию и формам представления данных. Прежде всего, это касается данных экономического характера. Во-первых, в результате законодательской и регулирующей деятельности государства ожесточились требования к достоверности, своевременности и законности отчетно-статистической информации, вырабатываемой на уровне микроэкономического объекта. Во-вторых, информационное сопровождение производства и бизнеса является необходимым условием полноты и своевременности сбора налогов, что на сегодняшний день все в большей степени становится основным условием развития, процветания и самого существования государства, которое превращается в главного потребителя информации. В-третьих, для современных микроэкономических структур обладание информацией в связи с развитием рыночных процессов еще важнее, поскольку неопределенность в окружающей среде стократно возросла, что само по себе приводит зачастую к срывам в “жизнедеятельности” предприятий, организаций, фирм. Необоснованное принятие решений на любом уровне руководства может обернуться для них непоправимыми отрицательными последствиями.

Наконец, на процессы информатизации оказывают влияние внутренние причины: ускоренное развитие самой информационной отрасли; превращение деятельности по разработке и внедрению программных технологий в один из видов бизнеса, становление, благодаря доступности западных источников техники и программного обеспечения как товара, внутреннего компьютерного рынка.

Дело в том, что об активном участии государства в разработке программных продуктов речь сегодня не идет. Так как это требует не только больших капитальных вложений (которых сегодня со стороны государства быть не может), но и серьезных затрат времени, а его-то у нас и нет. Однако государство может и должно в какой-то степени регулировать создающийся в стране инфраструктурный ИТ-бизнес.

Реализация мероприятий развития рынка информационных и компьютерных технологий в Республике Беларусь должна осуществляться по четырем основным направлениям:

- совершенствование законодательства;
- развитие внутреннего рынка;
- развитие экспорта;
- институциональное развитие.

Разработка законодательной базы в сфере ИТ услуг должна детализировать в нормах законодательства правовые механизмы и процедуры, обеспечивающие реализацию конституционных норм в сфере информационных отношений.

Основные усилия должны быть сосредоточены на теоретическом осмыслении и практическом разрешении следующих принципиальных вопросов:

- возможность, целесообразность и границы применения зарубежного опыта правового регулирования информационных отношений;
- пути решения новых правовых проблем, появившихся в связи с использованием новых информационных технологий и сети Интернет;
- решение теоретических проблем правового статуса информации как объекта гражданских прав;
- допустимость и границы применения различных методов регулирования (в том числе саморегулирования) в информационной сфере.

Кроме приведенного выше перечня мероприятий, направленных на формирование специализированной законодательной базы в области информационных и компьютерных технологий, необходимо развитие существующего общего законодательства (регулирующего все сферы экономики в целом) и адаптация его норм под некоторые особенности отрасли.

Для повышения прозрачности экспорта и импорта компьютерных и информационных услуг необходима адаптация таможенного регулирования: устранение проблем, мешающих добросовестным предприятиям отрасли.

Устранение проблем в фискальном и административном регулировании будет способствовать легализации экспорта и импорта, поможет ликвидировать схемы оптимизации налогообложения предприятиями отрасли, повысить прозрачность их деятельности и собираемость налогов.

Поддержка государством развития внутреннего рынка информационных технологий включает проведение мероприятий по развитию квалифицированного спроса со стороны государства, повышению доступности компьютерных и информационных услуг для населения, популяризации и стимулированию спроса на информационные технологии предприятий других отраслей экономики.

К наиболее важным мероприятиям по развитию квалифицированного спроса со стороны государства относятся:

- постепенный переход государственных учреждений от обслуживания ИТ-систем (включая обслуживание ИТ-инфраструктуры) собственными силами к обслуживанию силами сторонних специализированных организаций с проведением открытых конкурсов по их выбору. Данная мера позволит государству осуществлять обслуживание собственных систем качественнее, с меньшими затратами и будет способствовать стимулированию развития отрасли ИТ;

- повышение квалификации государственных служащих в области информационных технологий путем: определения требований к квалификации и навыкам использования информационных технологий для различных категорий государственных служащих; внедрения унифицированных процедур оценки квалификации сотрудников; разработки и финансирования программ обучения для различных категорий государственных служащих, а также необходимых методических материалов; профессионального обучения и сертификации персонала, ответственного за разработку и внедрение государственных информационных систем и ресурсов; создания системы мотивации, поощрения и регламентации процессов использования государственными служащими информационных технологий.

С целью повышения доступности компьютерных и информационных услуг для населения необходима реализация следующих мер:

- разработка программы повышения доступности персональных компьютеров для всех слоев населения за счет стимулирования общего снижения цен на рынке и расширения возможностей потребительского кредитования;

- создание общедоступных компьютерных центров в регионах. Эта мера необходима для повышения компьютерной грамотности и спроса населения, а также как база для организации компьютерных курсов;

- ускорение реализации программы подключения общеобразовательных школ к сети Интернет, в том числе с использованием современных средств доступа.

Для популяризации компьютерных и информационных услуг среди населения ключевыми могут стать следующие меры:

- декларирование стратегической важности развития отрасли ИТ на высшем политическом уровне;

- проведение социальной рекламы, направленной на использование ИТ;

- рекомендация, идущая от системы образования родителям учащихся общеобразовательных школ, приобретать домашние компьютеры для повышения качества обучения и улучшения дальнейших жизненных перспектив;

- разработка стандартных программ и организация курсов по обучению основам компьютерной грамотности всех желающих, в том числе с привлечением компаний-партнеров (организация таких курсов возможна на базе существующих компьютерных классов в учебных заведениях);

- чрезвычайно важным для развития отрасли ИТ является предоставление (в том числе в регионах) телекоммуникационной инфраструктуры по ценам, сравнимым с мировыми. Сегодня, в силу целого ряда факторов рыночного и регулятивного характера, стоимость аренды высокоскоростных каналов передачи данных в Беларуси существенно выше, чем в США, Европе, Индии, Китае, что значительно снижает конкурентоспособность экспорта компьютерных и

информационных услуг. В связи с этим, следует определить меры государственной политики, направленной на преодоление такого положения вещей;

- обеспечение доступности кадров для отрасли ИТ, как в краткосрочном, так и в долгосрочном плане, критично для роста отрасли. Меры, направленные на совершенствование системы образования, помогут решить проблему с кадрами в долгосрочном плане, тогда как программа стимулирования притока квалифицированных кадров из ближнего зарубежья поможет снять проблему в ближайшие несколько лет;

- высокий общий уровень образования и количество специалистов с фундаментальной физико-математической подготовкой в сравнении с другими развивающимися странами – потенциальное конкурентное преимущество белорусской отрасли ИТ. Однако с позиций международно признанных требований к ИТ-квалификациям в нашей стране наблюдается дефицит кадров.

Дадалко С.В.

к.э.н., доцент, БНТУ, (г. Минск, Беларусь)

РЕЗУЛЬТАТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИК БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

В современном мире полным ходом идут интеграционные процессы и количество интеграционных объединений непрерывно растет. Экономическая интеграция является довольно сложным, многосторонним историческим процессом, что обусловило формирование в ходе ее развития нескольких структурных форм: преференциальная зона, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз, экономический и валютный союз (каждая последующая форма интеграции характеризуется более высокой степенью интеграции). Экономическая интеграция - это процесс сближения и взаимопереплетения экономик нескольких стран с однородными социально-экономическими системами, нацеленный на создание единого хозяйственного организма. Вместе с тем, экономическая интеграция — это процесс развития устойчивых взаимосвязей соседних государств, ведущий к их постепенному экономическому слиянию, основанный на проведении этими странами согласованной межгосударственной экономики и политики.

В соответствии с Договором от 6 октября 2007 года Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация сформировали Таможенный союз - первое на постсоветском пространстве интеграционное объединение экономического характера. Интерес к проблеме формирования Беларусью, Казахстаном и Россией тройственного Таможенного союза не утихает до сих пор, хотя с 1 января 2012 года страны вступили на новую ступень развития экономической интеграции - осуществили переход к Единому экономическому пространству (ЕЭП). В широком смысле, это связано с тем, что существует необходимость исследования перспектив дальнейшего развития взаимовыгодного сотрудничества трех государств, в чем и заключается актуальность рассматриваемой темы.

Без осмысления произошедших фактов и формирования на их основе соответствующих выводов, невозможно спрогнозировать будущие положительные или отрицательные последствия для Республики Беларусь от создания более высоких форм интеграционных образований, что еще раз подчеркивает актуальность произведенного нами исследования. Следует отметить, что ЕЭП и Таможенному союзу предшествовала десятилетняя успешная деятельность Союзного государства.

Исследования показывают, что между странами-участницами интеграции осуществляются более глубокое международное разделение труда, интенсивный обмен товарами, услугами, капиталом, рабочей силой. Быстрее и качественнее идет процесс концентрации и централизации производства и капитала. Все это объективно требует выработки единой экономической политики в пределах интеграционной группировки государств. С экономической точки зрения, предпосылками формирования полноценного Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России в

основном стали стремление к повышению эффективности производства и ускорению процесса выхода на международные рынки.

Таможенный союз Республики Беларусь, Российской Федерации и Республики Казахстан — это форма торгово-экономической интеграции трех государств, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. При этом страны-участницы Таможенного союза применяют единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами. В официальных документах используется наименование «Таможенный союз».

Исследования показывают, что экономическая интеграция обеспечивает ряд благоприятных и отрицательных последствий для взаимодействующих сторон. Наиболее важные из них представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки экономической интеграции для стран-участниц

п/п	Преимущества	Недостатки
	Интеграционное сотрудничество дает хозяйствующим субъектам (товаропроизводителям) более широкий доступ к различного рода ресурсам: финансовым, материальным, трудовым, к новейшим технологиям в масштабах всего региона	При определенном стечении обстоятельств может начаться отток ресурсов из страны, перераспределяемых в пользу более сильных в экономическом отношении членов союза
	Экономическая интеграция позволяет производить продукцию в расчете на емкий рынок всей интеграционной группировки	Результатом установления более тесных интеграционных связей между отдельными фирмами стран-участниц может стать более широкое распространение олигопольного сговора, влекущего за собой повышение цен на соответствующую продукцию. Кроме того, может возрасти количество слияний, что, в свою очередь, повлечет за собой усиление господства монополий
	Экономическое сближение стран в региональных рамках создает привилегированные условия для фирм стран-участниц экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран	В ряде случаев может возникнуть эффект потерь от увеличения масштабов производства, связанный с формированием слишком больших компаний (отрицательный эффект масштаба)
	Интеграционное взаимодействие позволяет его участникам совместно решать наиболее острые социальные проблемы, такие, как выравнивание условий развития отсталых районов, смягчение положения на рынке труда, предоставление социальных гарантий малообеспеченным слоям населения, дальнейшее развитие системы здравоохранения, охраны труда и социального обеспечения	При принятии совместных стратегических решений странам-участницам экономической интеграции порой трудно найти единое решение, которое удовлетворяло бы интересы всех участвующих сторон, поэтому логично предположить, что одна или несколько из стран вынуждены будут в какой-либо мере ущемлять свои интересы ради достижения общей максимальной выгоды от объединения

Новые условия экономической интеграции трех государств открыли перед Республикой Беларусь ряд широких возможностей и перспектив: расширение внутреннего рынка в тех отраслях, где возможен эффект масштаба, рост конкурентных преимуществ некоторых отраслей промышленности за счет устранения торговых барьеров внутри объединения; перераспределение ресурсов с целью стимулирования экономического развития различных отраслей, создание предпосылок для перехода Таможенного союза к качественно новой ступени - Экономическому союзу. В 2011 году в Республике Беларусь наблюдался резкий положительный подъем объема внешней торговли, который составил 86041 млн. долл. США, что на 43% больше, чем в 2010 году и на 72% больше, чем в 2009 году, то есть, еще до вступления в силу единого таможенного тарифа. В 2011 году объем экспорта составил 40294 млн. долл. США, а импорта - 45747 млн. долл. США, что на 59,3% и 31,1% больше соответственно, чем в 2010 году и на 89,1% и 60,1% больше, чем в 2009 году (до вступления в силу единого таможенного тарифа). В 2011 году взаимный товарооборот

между Республикой Беларусь и Российской Федерацией достиг 38607,6 млн. долл. США, что на 37,7% выше, чем в 2010 году и на 64,7% выше, чем в 2009 году. Объемы экспорта и импорта соответственно составили 13685,0 и 24922,6 млн. долл. США, что на 37,5% и 37,8% больше, чем в 2010 году и на 103,7% и 49,1% больше, чем в 2009 году соответственно. [1]

Создание Таможенного союза дало новый импульс торгово-экономическому сотрудничеству между Беларусью и Казахстаном. В 2011 году объем взаимного товарооборота составил 768,2 млн. долл. США, который по сравнению с 2009 годом увеличился почти вдвое. Скачок в объеме внешнеторгового оборота не мог не сказаться на динамике ВВП. В 2011 году ВВП Республики Беларусь составил 59324 млн. долл. США, что на 7,4% больше, чем в 2010 году и на 20,5% больше, чем в 2009 году. [1]

Согласно оперативным данным Евразийской экономической комиссии в 2012 году объемы взаимной торговли государств-членов Таможенного союза выросли по сравнению с 2011 годом на 8,7%. до 68.6 млрд. долларов. За 2012 год между Россией и Беларусью взаимная торговля выросла на 9,6% и составила 43,9 млрд. долл., между Россией и Казахстаном - на 6,8%, до 23,8 млрд. долл., между Беларусью и Казахстаном - на 15,1% до 0,9 млрд. долл. соответственно. Удельный вес товаропотоков между Россией и Беларусью при этом сложился на уровне 64%, между Россией и Казахстаном - 34,7%, Беларусью и Казахстаном - 1,3%.

Перспективное сотрудничество России и Беларуси несомненно подтверждается созданием и реализацией совместных проектов. Например, на сегодняшний день белорусское предприятие «Белоруснефть» и российское предприятие «Зарубежнефть» выразили инициативу создания на территории Евразийского союза консорциума «Союзнефтеотдача», также между двумя странами-партнерами ведутся переговоры о возможности создания совместного холдинга «Росбелавто», объединив активы российского КАМАЗа и белорусского МАЗа. Крупнейшим из перспективных и взаимовыгодных совместных проектов, безусловно, станет строительство белорусской атомной электростанции, на сооружение которой Россия выделит Беларуси кредит в размере до 10 млрд. долл. США. Подтверждение белорусско-казахстанского интереса во взаимном сотрудничестве находит свое отражение в реализации совместных программ и создании совместных предприятий. Например, в Семипалатинске налажено сборочное производство белорусских тракторов, в городе Костанай идут на сборку комбайно-комплекты ПО «Гомсельмаш», в Карагандинской области собираются белорусские БелАЗы. На сегодняшний день между белорусской и казахстанской стороной ведутся переговоры о возможности создания совместного производства комплексных удобрений с использованием белорусского калия. В Казахстане существует развитая сеть фирменных магазинов таких известных белорусских производителей, как «Милавица», «Серж», «Ареола», «Оранжевый верблюд», «Пинскдрев» и т.д.

Вместе с тем, при вступлении в Таможенный союз Беларусь столкнулась с проблемами и противоречиями - трудностью согласования широкого круга направлений внутренней экономической политики государств-членов по причине многочисленных политических разногласий, непрозрачности технологии согласования таможенных пошлин, невозможности сделать рынок товаров полностью свободным и единым из-за несогласованности национальных уровней налогов, технических, санитарных и других стандартов между тремя странами. С лета 2012 года Россия является полноправным членом Всемирной торговой организации (ВТО), а Беларусь и Казахстан, как остальные участники тройственного Таможенного союза, испытывают на себе все последствия вступления своего партнера по интеграционному объединению в ВТО. В соответствии с Договором о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы ставки единого таможенного тарифа с момента присоединения любой из сторон к Всемирной торговой организации не должны превышать ставки импортного тарифа, предусмотренные перечнем уступок и обязательств по доступу на рынок товаров, страны, присоединившейся к данной организации. Так, существенной проблемой не только для экономики Беларуси, но в первую очередь для белорусских потребителей стало повышение белорусских таможенных пошлин в рамках Таможенного союза до уровня российских на белорусском автомобильном рынке. В перспективе Беларусь также планирует стать членом Всемирной торговой организации. Ожидается, что переговоры о вступлении будут в ближайшее время активизированы,

а в качестве базы, вероятно, будет принят тот уровень тарифов, который уже согласовала Россия, вступая в данную организацию

Резюмируя все выше сказанное, можно сделать следующие выводы и предложения.

1. Взаимоотношения внутри Таможенного союза между Беларусью, Казахстаном и Россией создают огромные возможности не только для развития бизнеса, но и для кооперации производства и обеспечения трансграничного свободного передвижения трудовых ресурсов, капитала, товаров и услуг. В перспективе между тремя взаимодействующими государствами сложатся единые транспортные, миграционные, пограничные, энергетические и информационные системы.

2. Для Беларуси приоритетом экономического сотрудничества остался российский вектор, в частности, Беларусь и Россия получили больше возможностей для объединения своего научно-технического и промышленного потенциала. Определенные риски несет открытие белорусского рынка для поступающих через Россию и Казахстан товаров из третьих стран, например из Юго-Восточной Азии, но преимуществ от вступления страны в ЕЭП гораздо больше. Сотрудничество Республики Беларусь с Республикой Казахстан находится в стадии своего развития, поэтому необходимо создавать все условия для обеспечения свободной взаимовыгодной торговли между двумя странами, чтобы в будущем экономически-торговые показатели имели положительные тенденции к росту.

3. По мнению многих российских экспертов, за счет развития торговли, кооперации производств и обмена технологиями Беларусь в период с 2011 по 2030 год получит 15% дополнительного прироста ВВП. Белорусский экспорт в страны ЭЭП достигнет 35 % ВВП. По оценкам экспертов Евразийского банка развития интеграция в рамках ЕЭП к 2030 году может дать ежегодный прирост ВВП России на 75 млрд. долларов, Беларуси - на 14 млрд. долларов и Казахстана - на 13 млрд. долларов в ценах 2010 г.

4. Для достижения долговременного эффекта нужно немало поработать. Интеграционный процесс постоянно развивается. Так, к 2015 году Беларусь, Россия и Казахстан имеют намерения создать Евразийский экономический союз. Это потребует проведения в сфере экономики еще более скоординированной политики для того, что гарантировать равные конкурентные условия для субъектов хозяйствования, согласования курсов валют, ограничения дефицита государственного бюджета и уменьшения внешней задолженности, а также других целесообразных мер.

Литература

1. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>, свободный. Загл. с экрана- Яз. Рус.

Загорец В.С.

к.э.н., доцент, Академия управления при Президенте Республики Беларусь
(г. Минск, Беларусь)

МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЕЭП

Процессы миграции человеческих ресурсов обусловлены большим количеством различных факторов. Однако для трудовой или экономической миграции определяющими, наиболее значимыми из них, являются три:

- уровень экономического развития;
- тип воспроизводства человеческих ресурсов;
- наличие или отсутствие политических, законодательных, административных и других преград перемещению населения.

Уровень экономического развития, а точнее, неравномерность экономического развития отдельных стран и регионов, конечно же, является одной из основных причин миграции населения. Более развитые в экономическом плане регионы обеспечивают возможность людям,

проживающим в них, иметь более высокий уровень жизни. Соответственно, они притягивают мигрантов из менее развитых регионов своей страны, других стран и даже континентов.

Второй фактор также связан с уровнем экономического развития, но не напрямую, а опосредованно, через его влияние на процессы воспроизводства населения. Для компенсации сокращения собственных трудовых ресурсов большинство развитых стран применяло и применяет в настоящее время их активное привлечение из менее развитых стран, в том числе из тех, где воспроизводство человеческих ресурсов по-прежнему осуществляется по расширенному типу.

Крупнейшими нетто-импортерами человеческих ресурсов за 1990-2010 г.г. были: США, Испания, ОАЭ, Германия и Россия. Из них только Россия не относится к странам с высоким уровнем экономического развития и соответствующими доходами населения, но эта страна активно привлекала мигрантов с постсоветского пространства, где доходы существенно уступали российским. Максимальный миграционный приток за рассматриваемый период имели США, принявшие почти 16 млн. выходцев из других стран или более миллиона ежегодно [1, с.360-362; 2, с. 382-384].

Таким образом, несовпадение типов воспроизводства человеческих ресурсов в различных странах и группах стран мира, наряду с влиянием на естественно-демографические процессы, привело и к резкому усилению процессов механического перемещения населения или миграции.

Наиболее значимым примером существенного влияния интеграционных процессов, как третьего фактора интенсификации международной миграции человеческих ресурсов, является опыт Евросоюза. В Евросоюзе поэтапно была проведена ликвидация внутренних барьеров во взаимной миграции населения стран-членов, осуществлен переход к передаче регулирования вопросов внутренней и внешней миграции от национальных органов в компетенцию Европейского сообщества.

Миграционные потоки в Евросоюзе включают три основных направления. Первое формируется из взаимных движений человеческих ресурсов между «старыми» странами членами Сообщества, имеющими одинаковый или близкий уровень экономического развития. Второе направление движения мигрантов представлено перемещением населения из менее экономически развитых «молодых» членов Евросоюза в более развитые страны. Третье направление миграции человеческих ресурсов в страны Сообщества формируется извне, из государств, не входящих в Евросоюз и Шенгенскую зону. Для нашей страны, вошедшей в аналогичное Евросоюзу, но еще находящееся в стадии формирования интеграционное образование – ЕЭП, наибольший интерес представляет анализ миграционных процессов второго потока между «новыми» и «старыми» странами членами Евросоюза.

Республика Беларусь так же, как и новые члены Евросоюза существенно уступает по уровню экономического развития и, как следствие, уровню жизни населения двум другим участникам ЕЭП: России и Казахстану. Согласно данным Мирового банка ВВП на душу населения в 2008-2012 годах в Беларуси (5820 дол.) более чем в два раза уступал аналогичному показателю по России (13089 дол.) и почти в два раза Казахстану (11357 дол.) [3]. Соответственно, можно обоснованно предполагать, что Беларусь в рамках ЕЭП будет выполнять ту же роль, которую в Евросоюзе играют его «новые» менее экономически развитые участники.

Проанализируем процессы миграции населения из «новых» членов Евросоюза в «старые» на примере ближайших соседей Беларуси: Польши и Литвы. В этих странах уровень экономического развития существенно уступает более развитым государствам Евросоюза. В 2008-2012 годах размер ВВП на душу населения составлял: в Польше - 13463 дол., в Литве – 13339 дол., в то время как в Великобритании достигал 39038 дол., а Германии - 44060 дол. [3]. Соответственно, при отсутствии административных и законодательных ограничений на эмиграцию в более развитые члены Евросоюза значительная часть экономически активного населения Польши и Литвы воспользовалась такой возможностью.

Согласно данным, полученным в ходе переписи населения, проведенной в 2011 году в Великобритании, мигранты из Польши и Литвы составили более 60% общего притока мигрантов из стран Центральной и Восточной Европы членов Евросоюза. Общее число проживающих в Англии и Уэльсе поляков, у которых родным языком является польский, по данным переписи составило

572 тыс. человек, или примерно 1% к англоговорящим жителям Англии и Уэльса (в день проведения переписи 27 марта 2011 года население Англии и Уэльса составило 56.075.912 человек). Польский стал вторым после английского языком в Англии. В период после переписи 2001 года численность поляков выросла почти в 10 раз (с 58 тысяч человек) [4].

Вообще, за пределами Польши по данным Государственного управления статистики Польши, в конце 2011 года находилось 2,6 млн. граждан страны, что на 60 тысяч больше, чем в 2010 году. Из них в Европе пребывало свыше 1 млн. 750 тысяч эмигрантов из Польши (в 2010 г - примерно 1 млн. 685 тысяч). Из этого числа подавляющее большинство – примерно 1 млн. 670 тыс. – в странах Евросоюза. Это число выросло на 63 тысячи по сравнению с 2010 годом. Больше всего поляков находилось в Великобритании (625 тыс.), затем идёт Германия (470 тыс.), Ирландия (120 тыс.), а также Нидерланды (95 тыс.) [5].

Еще более быстрыми темпами увеличивалось количество проживающих в Англии и Уэльсе литовцев. Если по переписи 2001 года их число составляло 4 тыс., то в 2011 году уже в 25 раз больше - 97 083 человек. При этом количество проживающих литовцев официально только в Великобритании составило 3% от населения Литвы, которое составляет 3,3 млн. человек [6].

Таким образом, опыт ближайших западных соседей Беларуси: Польши и Литвы показывает, что их вступление в Евросоюз и ликвидация барьеров на пути миграции человеческих ресурсов вызвали резкий ее рост. Соответственно дальнейшее углубление интеграции в рамках ЕЭП по пути аналогичному европейскому может вызвать такой же всплеск эмиграции из Беларуси.

В этой ситуации возможно два основных варианта воздействия на процессы миграции населения Беларуси. Первый из них может основываться на сохранении национального контроля за миграцией и отказ от передачи его наднациональным органам, который существует в Евросоюзе. В этом случае возможно частичное ограничение выезда из Беларуси различными законодательными и административными методами. Но данный вариант плохо согласуется с провозглашенным курсом на всемерное углубление интеграции и постепенную ликвидацию всех барьеров на пути перемещения товаров и услуг, капитала и человеческих ресурсов между странами в рамках ЕЭП. Кроме того полностью устранить миграцию экономически активного населения чисто административными методами невозможно. Это подтверждается и опытом последних десятилетий, когда наша страна еще не входила в такие интеграционные образования, как ЕЭП.

Второй вариант основан на сценарии развития интеграции в ЕЭП по «образцу и подобию» Евросоюза. Выбор данного пути будет сопровождаться усилением интеграционных процессов и созданием надгосударственных структур по управлению миграционными процессами на всем пространстве ЕЭП.

В таком варианте административные и законодательные ограничения эмиграции из Беларуси в государства ЕЭП невозможны. Для экономических мер противодействия оттоку населения необходимо существенное ускорение экономического развития и ликвидация того отставания в его уровне, которое мы имеем сегодня. Но, очевидно, что обеспечить такие высокие темпы роста, которые позволят сократить существующее более чем двукратное отставание в размерах ВВП на душу населения от России в кратчайшие сроки нереально. Соответственно в данном варианте следует ожидать значительного роста эмиграции из страны.

С учетом интеграционных процессов в ЕЭП и, в первую очередь, свободы перемещения человеческих ресурсов на этом пространстве должна формироваться как собственная миграционная политика Беларуси, так и предложения нашей страны по формированию единой миграционной политики стран членов ЕЭП.

К сожалению, несмотря на насущную потребность влияния на миграционные процессы, в которые вовлечена наша страна, миграционная политика Республики Беларусь в настоящее время находится еще на стадии разработки.

Для решения поставленных задач, совершенствования миграционной политики в национальных интересах нами вносятся следующие предложения.

1. Вернуться к планам 1997 года и реализовать Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14 апреля 1997 г. №337 "Об утверждении Положения о Комитете по миграции при Министерстве труда Республики Беларусь" [7]. Создаваемый Комитет необходимо

укомплектовать специалистами различного профиля (демографами, экономистами, юристами, психологами и др.).

2. Осуществлять мониторинг потребности Республики Беларусь в трудовых ресурсах в разрезе отдельных профессий и территорий для обоснования привлечения трудовых мигрантов извне на постоянной и временной основе.

3. Наладить контакты и заключить межправительственные соглашения со странами – потенциальными донорами трудовых мигрантов.

4. Разработать и внедрить Программу социально-психологической адаптации трудовых мигрантов. В рамках этой программы создать сеть адаптационных центров, курирующих и помогающих вновь прибывшим мигрантам в изучении языка, культуры, традиций страны пребывания, получении работы, жилья, оказания им материальной помощи на начальных этапах адаптации. Подобный опыт в нашей стране уже существует, но не для трудовых мигрантов, а для беженцев.

5. Разработать мероприятия по повышению территориальной и отраслевой мобильности трудовых ресурсов.

6. Осознать угрозу сокращения численности трудовых ресурсов Беларуси из-за трудовой эмиграции. Для ее минимизации осуществлять модернизацию производства и создавать преференции предприятиям, сокращающим численность занятых при росте объемов производства за счет производительности труда, т.е. внедряющих трудосберегающие технологии.

7. Заключить межправительственные соглашения со странами - реципиентами, в первую очередь с Российской Федерацией, для защиты прав наших граждан, проживающих и работающих в них.

8. Решение данных проблем также можно и нужно инициировать и на наднациональном уровне органов и институтов ЕЭП.

Литература

1. World Development Indicators 2007. - Washington: The World Bank, 2007.-402p.

2. World Development Indicators 2012. - Washington: The World Bank, 2012.-458p.

3. GDP per capita (current US\$) [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>. –Дата доступа: 04.02.2013.

4. Миграция в Великобританию [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.regnum.ru/news/polit/1620447.html>. –Дата доступа: 04.02.2013.

5. В ЕС выросло число трудовых мигрантов из Польши [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.news Balt.ru/detail/?ID=6070>. –Дата доступа: 04.02.2013.

6. Итоги переписи марта 2011 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ons.gov.uk/ons/guide-method/census/2011/index.html>. –Дата доступа: 04.02.2013.

7. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14 апреля 1997 г. №337 "Об утверждении Положения о Комитете по миграции при Министерстве труда Республики Беларусь"// Право. Законодательство Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.levonevski.net/pravo/temy/tema08/sled/docm2237.html>. – Дата доступа 07.02.2013.

Кляуззе В.П.

кандидат искусствоведения, НИИ труда Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

ВЫРАБОТКА ОБЩИХ ПРИНЦИПОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМ СТРАХОВАНИЯ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

В настоящее время тарификация в системе обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в Беларуси, Казахстане и России строится на обобщении статистических данных, учитывающих проявления производственного травматизма и профессиональной заболеваемости, а также финансовых показателей, связанных с затратами на страховое обеспечение в связи с произошедшими страховыми случаями.

На современном этапе развития нашего общества безопасность условий труда формируется под воздействием множества факторов, важнейшие из которых находятся вне сферы воздействия органов госуправления [1]. Это вызывается многогранностью самих процессов управления охраной труда. Кроме того, децентрализация управления вытекает из обстоятельств, вызываемых переходом к либерализации экономики. И этот процесс будет расширяться и далее. Поэтому совершенствование правоотношений и управления в сфере охраны труда должно основываться на экономических механизмах.

Система обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний обладает инструментарием по осуществлению такого управления. Это производится путем дифференциации страховых тарифов в зависимости от состояния производственного травматизма и профессиональной заболеваемости. Например, в Российской Федерации тарифы дифференцированы по классам профессионального риска в соответствии с видами экономической деятельности, к которым относятся страхователи. Кроме того, если предприятие в течение трех лет хорошо работает с минимумом несчастных случаев и профессиональных заболеваний, вкладывает значительные суммы в мероприятия по охране труда, медицинские осмотры, аттестацию рабочих мест (один раз в пять лет проводится аттестация на не менее чем 30 % рабочих мест), то оно может рассчитывать на скидки до 40 % от величины тарифа. Причем тарифы на порядок выше, чем у нас, соответственно больше их дифференциация. Поэтому такое снижение можно считать довольно значимым для стимулирования работодателей в целях повышения эффективности деятельности в сфере охраны труда.

Аналогичные принципы дифференциации тарифов собираются ввести и в Республике Казахстан. Об этом сообщил глава Министерства труда и социальной защиты Казахстана Серик Абденов [2]. При отсутствии несчастных случаев на производстве предлагается предоставление скидки к страховому тарифу или возмещение страховыми компаниями работодателям до 20 % страховых взносов поступивших от них, на проведение аттестации производственных объектов, мероприятий по улучшению безопасности и охраны труда.

В нашей стране методика установления надбавок и скидок (далее – надбавки или скидки) страхователям по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (далее – страхователи) к страховым тарифам по сравнению с Российской Федерацией является более адресной, поскольку установление страхового тарифа производится по каждому субъекту (страхователю) в зависимости от отношения суммы выплаченного за год страхового обеспечения в связи с произошедшими страховыми случаями к общей сумме всех выплат у одного страхователя. В данный момент базовые тарифы по данному виду страхования составляют для:

страхователей – бюджетных организаций в части выплат в пользу застрахованных, осуществляемых за счет средств республиканского и местных бюджетов, – 0,1 процента;
иных страхователей – 0,6 процента [3].

Однако до настоящего времени нами не используются применяемые у наших соседей механизмы по дифференциации тарифов в зависимости от уровня обеспечения охраны и условий труда в организации. В то же время введение такого механизма является настоятельно необходимым для использования системы обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в качестве инструмента государственного управления в сфере охраны труда.

Надбавки и скидки устанавливаются Белорусским республиканским унитарным страховым предприятием «Белгосстрах» (далее – страховщик). Для этого страхователи группируются по классам профессионального риска в зависимости от соотношения их индивидуальных интегральных показателей профессионального риска и общереспубликанского интегрального показателя профессионального риска, которые определяются по следующей формуле [3]:

$$I_{\Pi} = \frac{C_{BB}}{C_{CB}}, \quad (1)$$

где C_{BB} – сумма выплаченного страхового обеспечения, в связи с произошедшими страховыми случаями по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, бел. руб.; C_{CB} – общая сумма всех выплат (доходов, вознаграждений) в денежном и (или) натуральном выражении в пользу застрахованных лиц, на которые начислялись страховые взносы по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в календарном году, бел. руб.; I_{II} – интегральный показатель профессионального риска, в десятичных дробях. Оба показателя рассчитываются идентично: только в первом случае – это по одному страхователю, а во втором – суммарные данные по всем страхователям страны. Расчет I_{II} идентичен во всех странах Единого экономического пространства.

В рамках данной процедуры, на основании *интегрального показателя профессионального риска в страховании I_{II}* , учитывается состояние производственного травматизма и профессиональной заболеваемости в организации по отношению к сложившемуся в целом по стране. В то же время для стимулирования работодателей в целях повышения эффективности деятельности в сфере охраны труда целесообразно учитывать не только эти констатирующие критерии (*post factum*), но и другие, характеризующие состояние обеспечения охраны и условий труда в организации, то есть и возможные риски. Для этого нами предлагается использовать *Индекс профессиональных рисков I* , который нами разработан для целей государственного управления в сфере охраны труда при переходе государственной СУОТ на принципы управления профессиональными рисками. Он может быть использован в качестве *интегрального показателя профессионального риска в страховании I_{II}* . Это позволит сделать систему обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний более адресной. Появляется возможность для индивидуального установления тарифов по данному виду страхования путем их корректировки при помощи надбавок и (или) скидок не только в зависимости от факта свершившихся страховых случаев, но и с учетом имеющихся рисков по субъекту страхования – организации, а также на конкретном рабочем месте.

Индекс профессиональных рисков I определяется как функция интегральных показателей, характеризующих различные аспекты профессиональных рисков:

$$I = f(I_{PT}, I_{II}, R_{PM}) \quad (2)$$

Выберем мультипликативную форму представления индекса и тогда, по аналогии с индексом развития человеческого потенциала (ИРЧП), он будет иметь следующий вид:

$$I = \sqrt{I_{PT}} \times \sqrt{I_{II}} \times \sqrt{R_{PM}}, \quad (3)$$

где I – *Индекс профессиональных рисков*, I_{PT} – *интегральный показатель рисков травмоопасности*, I_{II} – *интегральный показатель профессионального риска в страховании*, R_{PM} – *показатель профессионального риска на рабочем месте*, все в десятичных дробях.

Методики определения всех данных показателей нами разработаны.

Регулирование размеров надбавок и (или) скидок производится в зависимости от соотношения индивидуального *Индекса профессиональных рисков*, рассчитанного для данной системы (страхователя), и общереспубликанского *Индекса профессиональных рисков*.

Надбавка устанавливается, если индивидуальный *Индекс профессиональных рисков* больше общереспубликанского, или скидка, если индивидуальный *Индекс профессиональных рисков* меньше общереспубликанского *Индекса профессиональных рисков*. Если индивидуальный *Индекс профессиональных рисков* равен общереспубликанскому, надбавка и (или) скидка не устанавливаются.

Наши государства с социально ориентированной экономикой практикуют преимущественно страховые формы социальной защиты работающих. Общими принципами функционирования систем страхования от несчастных случаев и профессиональных заболеваний в рамках единого экономического пространств должны стать:

дифференциация страховых тарифов в зависимости от состояния производственного травматизма и профессиональной заболеваемости (в зависимости от уровня травматизма и профессиональной заболеваемости);

введение механизмов адресного изменения тарифов в зависимости от профессиональных рисков;

единообразное объединение всех механизмов, связанных с возмещением возможного и реального вреда в рамках систем обязательного страхования, что позволит отказаться от компенсаций за работу во вредных и (или) опасных условиях труда.

Литература

1 Кульбовская, Н. К. Экономика охраны труда (разработка концепции государственного управления охраной труда) / Н. К. Кульбовская. – М. : Экономика, 2011. – 247 с.

2 Дифференцированные тарифы для страхования от несчастных случаев планируют ввести в РК // АСТАНА, 7 фев - ИА Новости-Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newskaz.ru/society/20130207/4736504.html>. – Дата доступа: 27.02.2013.

3 Об установлении размеров страховых тарифов, страховых взносов, лимитов ответственности по отдельным видам обязательного страхования: Указ Президента Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 531 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 143. – 1/7867.

Курадовец А.И.

к.э.н., доцент, БГЭУ (г. Минск, Беларусь)

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Образование ЕЭП оказывает существенное влияние на протекание социально-экономических и политических процессов в странах-участницах, в том числе и в Республике Беларусь. В отличие от Российской Федерации и даже от Казахстана, наша страна имеет некоторые особенности своего развития, связанные со сложившимися историческими условиями, а также под воздействием объективных и субъективных факторов.

Во-первых, если Россия и Казахстан наделены определенными природными ресурсами и прежде всего энергетическими (нефть, газ) Республика Беларусь ими не обладает, а является одним из основным их потребителем. Доступ белорусских производителей к данным ресурсам по ценам внутреннего рынка России и Казахстана позволяет белорусским предприятиям получать конкурентные преимущества на внутреннем и внешнем рынках, снизить социальную нагрузку бюджета. Поскольку продукты нефтепереработки являются второй значимой товарной позицией в экспорте Республики Беларусь, то в данном случае это еще и возможность уменьшить отрицательное сальдо платежного баланса страны.

Во-вторых, Республика Беларусь обладает определенным производственным потенциалом, созданным в былые времена как «сборочный цех», т.е. последним производственным звеном в технологическом процессе. Это особенно проявляется в машиностроении, производстве бытовой техники, химической промышленности и др. К тому же она не растеряла свою инженерную школу, кадры, научно-технический задел в данных отраслях. В случае создания определенных интеграционных производственных объединений (ТНК, ФПП), холдингов на кооперационной основе можно будет обеспечить внутреннее потребление данной продукции, а также позволит успешно конкурировать с зарубежными аналогами на мировых рынках.

В-третьих, национальная экономика Республики Беларусь является открытой, сильно зависимой от внешнеэкономических факторов. Так, внешнеторговая квота, как показатель открытости национальной экономики, составляет более 120%, а доля экспорта в ВВП составляет более 70%. Создание ЕЭП существенно увеличивает емкость рынка сбыта белорусских товаров, предоставляет возможность отечественным субъектам хозяйствования участвовать в тендерных государственных закупках в странах- участницах, устраняет определенные административных барьеры в торговле. Следует учитывать, что основным рынком сбыта продукции большинства предприятий Республики Беларусь является российский рынок, на котором реализуется до 70% тракторов, 50% грузовых автомобилей, до 90% продукции сельскохозяйственной продукции и т.д. Наличие единых технических регламентов и стандартов в ЕЭП, при отсутствии необходимости уплаты таможенных пошлин

позволяет белорусским производителям получать определенные конкурентные преимущества по ценовым параметрам по отношению к иностранным производителям аналогичной продукции.

В – четвертых, низкая степень готовности национальных экономик к развитию глубоких форм интеграционного взаимодействия, вследствие ускоренного перехода и отсутствия опыта в данном вопросе. Так, в ЕС между началом формирования таможенного союза и переходом к этапу общего рынка прошло около 10 лет, а сам общий рынок официально формировался как минимум 8 лет. Однако, на самом деле, процесс устранения барьеров и различий в законодательстве продолжается в ЕС и в настоящее время, а в ЕЭП формирование общего рынка планируется закончить к 01.01.2016 г., т.е. за 5 лет.

Поэтому в процессах интеграции часто возникают проблемы, связанные с неразвитостью частных и смешанных форм собственности, неблагоприятным инвестиционным и деловым климатом, недостаточным развитием фондового рынка, банковской системы, инфраструктуры.

Вместе с тем следует учитывать, что положительные аспекты образования ЕЭП для Республики Беларусь имеют и некоторые негативные социально-экономические последствия для определенных отраслей национальной экономики и сфер жизни. Среди негативных последствий как нам представляются, являются следующие:

- увеличение количества мигрантов в Россию, как высококвалифицированных рабочих, так и некоторых специалистов здравоохранения, образования, финансов и науки. Отсутствие ограничений по миграции и языкового барьера, более высокий уровень заработной платы (среднемесячная заработная в Республике Беларусь составляет 48,8% от заработной платы в РФ и 84,2% от зарплаты в Казахстане [1]), предоставление определенных социальных гарантий уже сейчас привели к дефициту отдельных рабочих специальностей (прежде всего в строительной отрасли), а также в отдельных сферах – здравоохранение, образование. Только на 1.01.2011г. количество официальных мигрантов в Республике Беларусь составило около 100 тыс. человек, т.е. почти 6% трудоспособного населения страны, а по некоторым данным, с учетом неофициальной миграции, более 10% [2,с.80]. Такие темпы миграции, а главное, утечка мозгов», могут в перспективе создать определенную угрозу экономической безопасности страны.

- выравнивание цен со странами–участницами ЕЭП, особенно на сельскохозяйственную продукцию, имело также негативные последствия для Республики Беларусь. Данный процесс существенно снизил покупательную способность белорусского рубля, привел к росту цен на продукты питания, на жилье, коммунальные услуги, энергоносители и их транспортировку и др., что в конечном итоге сказалось на уровне жизни населения. С другой стороны, ажиотажный спрос со стороны российских потребителей на продукты питания отечественных производителей привело к увеличению закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию и уменьшению количества убыточных и нерентабельных предприятий АПК;

- присоединение РФ к ВТО, существенно изменили внешнеэкономические условия для субъектов хозяйствования Республики Беларусь. Как нам представляется, отсутствие таможенной границы, при установленных более низких ставок таможенных пошлин на отдельные товарные позиции, увеличат объемы импортных товаров на внутреннем рынке, что в свою очередь может сказаться на показателях реализации продукции отдельных отечественных предприятий. Это касается прежде всего предприятий легкой промышленности, деревообработки, производства строительных материалов, бытовой техники, машиностроения и переработки сельхозпродукции. В силу этого у них могут возникнуть проблемы с оборотным капиталом, уровнем рентабельности и даже отдельные из них могут оказаться на грани банкротства. Поэтому основную угрозу для экономических интересов Республики Беларусь представляет возможность потери традиционных рынков сбыта в России, вследствие проникновения на них импортных товаров, а также создания совместных предприятий с иностранным капиталом по производству продукции, аналогичной белорусской. Усиление конкуренции также может быть связано с увеличением притока иностранного капитала из третьих стран. Предприятия с иностранным капиталом могут наладить производство (или сборку) более конкурентоспособных товаров или услуг на рынке стран ЕЭП, которые будут составлять прямую конкуренцию товарам и услугам, происходящим с территории стран ЕЭП;

- определенные экономические потери для некоторых отечественных производителей. Поскольку, следуя требованиям ВТО, в рамках таможенного союза РФ навязала увеличение ставок таможенных пошлин на отдельные комплектующие и товары из зарубежных стран, что в свою очередь сказалось на цене производимой продукции отечественными предприятиями.

- утрата части суверенитета Республики Беларусь. В настоящее время этот эффект проявляется лишь частично, поскольку вся макроэкономическая политика, включая денежно-кредитную и валютную, и исключая только конкурентную, остается в ведении национальных государств. Вместе с тем, страны ЕЭП уже потеряли национальный суверенитет в вопросах тарифной и нетарифной политики, несколько позже они перейдут и к согласованной внешней политике в отношении третьих стран в сфере торговли услугами, инвестициями и трудовой миграции, передав их в ведение Евразийской экономической комиссии. Кроме того, бесспорным остается и тот факт, что в вопросах проведения общей или согласованной политики стран ЕЭП определяющей является воля России, как лидера интеграционного процесса. Это, в первую очередь, касается торговой политики, поскольку Россия раньше других членов ЕЭП стала страной-участницей ВТО, торговли энергоносителями и их транспортировки, поскольку Россия является их основным производителем в ЕЭП, инвестиций, поскольку Россия является основным инвестором не только в странах ЕЭП, но и в СНГ в целом;

- негативная взаимозависимость, в результате углубления интеграционных процессов в рамках ЕЭП. Данный эффект гипотетически может возникнуть для Республики Беларусь в случае, если в России произойдет какая-нибудь кризисная ситуация в экономике, как это было, например, во время дефолта 1998 г. или во время кризиса 2008г. Разница лишь в том, что во время формирования ЕЭП степень взаимозависимости экономик трех стран возрастает многократно, поэтому и негативные последствия для национальной экономики Республики Беларусь будут более значительными;

- рост административных расходов на содержание аппарата ЕЭП. Процесс формирования ЕЭП означает расширение полномочий и сфер интересов ЕЭП далеко за пределы сферы внешней торговли товарами, что повлечет за собой увеличение отчислений в консолидированный бюджет трех стран из бюджета Республики Беларусь. Возрастут и судебные расходы, поскольку все спорные моменты по базовым соглашениям в ЕЭП могут решаться на уровне Суда ЕврАзЭС, а также возникнут штрафные, ответные и компенсационные меры в связи с невыполнением странами взятых на себя обязательств, а также различного рода возможных «торговых войн» между странами – участницами.

Литература

1. Заработная плата белорусов в 2 раза ниже чем жителей России // <http://neus.mail.ru/belorussia/economis> - дата доступа 17.02.2013

2. Загорец, В.С. Международная миграция как фактор формирования трудовых ресурсов Республики Беларусь // Проблемы управления -2011.-№3.-С.78-83.

Маркусенко М.В.

к.э.н., доцент, БГЭУ, (г.Минск, Беларусь)

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ КУРСООБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЕЭП

Отправной точкой для анализа региональных валютно-финансовых интеграционных процессов выступает теория «оптимальных валютных зон». В экономической литературе под «оптимальной валютной зоной» принято понимать территорию, где средством платежа является либо единая валюта, либо группа валют, двухсторонние обменные курсы которых жестко фиксированы. По отношению к остальным мировым валютам в этом случае используется режим плавающего обменного курса[1]. Данная теория может использоваться в условиях ЕЭП для решения проблем курсообразования.

Решение проблем курсообразования связывается в первую очередь с выбором режима обменного курса. В странах ЕЭП в современных условиях реализуется режим управляемого плавания. В настоящее время эти страны определяют обменные курсы своих валют на основании торгов, проводимых на национальных валютных биржах. В России курсовая политика с 1999г. осуществляется в рамках режима управляемого плавающего валютного курса с учетом цели по обеспечению устойчивости национальной валюты. Банк России сглаживает резкие колебания

валютного курса, но в настоящее время ограничения на уровень курса национальной валюты или целевые значения его изменения не устанавливаются.

В рамках реализации курсовой политики Банк России использует в качестве операционного ориентира рублевую стоимость бивалютной корзины, состоящей из 45 евроцентов и 55 центов США. Диапазон допустимых значений рублевой стоимости бивалютной корзины задан плавающим операционным интервалом, границы которого корректируются в зависимости от объема совершенных валютных интервенций. С 24 июля 2012 года ширина указанного интервала составляет 7 рублей, а параметры сдвига границ операционного интервала установлены так, что при достижении накопленным объемом покупки (продажи) Банком России иностранной валюты 450 млн. долларов США происходит автоматический сдвиг границ на 5 копеек вниз (вверх).

В Казахстане Национальный банк в 2011 году принял решение об отмене коридора колебаний обменного курса тенге (150 тенге за 1 доллар США плюс 15 тенге (или 10%) и минус 22,5 тенге (или 15%)) и переходе к режиму управляемого плавающего обменного курса, то есть ранее использовался режим горизонтального коридора.

В Республике Беларусь в 2009-2011 гг. использовался режим привязки к корзине валют. В условиях валютного кризиса государство было вынуждено провести две девальвации обменного курса. В результате вышеназванных мер средний официальный валютный курс белорусского рубля к доллару США обесценился практически в 3 раза. С 2012 года в Беларуси осуществлен переход к режиму управляемого плавления. В течение 2012 и в 2013 гг. стабильность на валютном рынке страны сохраняется.

По нашему мнению, наиболее эффективным инструментом регулирования кредитно-денежной сферы стран ЕЭП должна стать именно политика курсообразования. Для выравнивания условий конкуренции нужна координация механизмов, формирование единых подходов к курсообразованию[2].

В соответствии с Соглашением о Согласованных принципах валютной политики стран Единого экономического пространства Россия, Беларусь и Казахстан на первом этапе интеграции должны будут согласовывать на трехлетний период интервальные количественные значения курса национальной валюты к доллару США (или к евро). Если отклонение обменного курса одной из стран ЕЭП будет приближаться к критической отметке, центральные банки трех стран должны будут проводить совместные интервенции. В новых условиях страны ЕЭП не смогут самостоятельно, без согласования друг с другом, принимать решение о проведении девальвации

Для мониторинга с целью определения степени интеграции будет использоваться показатель индекса реального эффективного обменного курса национальной валюты каждой из трех стран[3].

Динамика индекса номинального и реального валютного курса в Республике Беларусь в 2008-2012 гг. показана в таблице 1. Очевидно, что индекс номинального обменного курса белорусского рубля к доллару США, евро, и российскому рублю в указанном периоде повышался. Одновременно индекс номинального эффективного курса белорусского рубля также имел повышательную тенденцию, то есть номинальный эффективный курс обесценивался (девальвировал).

Таблица 1 – Динамика индексов номинального и реального валютных курсов белорусского рубля к базовому периоду (2005 г. = 1)

		2008	2009	2010	2011	2012
Динамика индексов номинального курса белорусского рубля к валютам стран - основных торговых партнеров (2005 г. = 1).	USD	0,992	1,297	1,383	2,147	3,870
	RUR	1,132	1,157	1,289	2,068	3,524
	EUR	1,169	1,449	1,473	2,399	3,995
	эффективный номинальный	1,130	1,193	1,292	2,072	3,521
Динамика индексов реального курса белорусского рубля к валютам стран - основных торговых партнеров, рассчитанных по индексу потребительских цен (2005 г. = 1).	USD	1,216	1,054	1,046	0,969	0,865
	RUR	0,859	0,849	0,768	0,654	0,600
	EUR	1,054	0,957	0,999	0,886	0,852
	эффективный реальный	0,903	0,887	0,837	0,725	0,673

Источник - [nbrb.by].

На основе номинального курса определяется реальный валютный курс – номинальный обменный курс, скорректированный на показатель инфляции в Республике Беларусь и стране-торговом партнере.

Индексы реального обменного курса белорусского рубля (включая индекс реального эффективного курса, рассчитанный по индексу потребительских цен) в 2008-2012 гг. снижались. Данная положительная тенденция должна была способствовать повышению конкурентоспособности белорусских товаров на внешних рынках.

В перспективе реальный эффективный обменный курс должен именно обесцениваться, чтобы не снижалась конкурентоспособность белорусских товаропроизводителей и повышалась эффективность экспорта.

Управление обменным курсом является одним из самых эффективных инструментов воздействия на реальный сектор экономики, особенно для тех секторов, которые прямо или косвенно вовлечены во внешнеэкономическую деятельность.

В условиях сохраняющейся в 2012 году стабильности валютного курса необходимо снятие ограничений по операциям субъектов хозяйствования в рамках межбанковского валютного рынка (сделки по купле-продаже валюты свыше одного биржевого лота проводятся только на бирже), что расширит возможности субъектов экономики по проведению сделок купли-продажи валюты, сократит сроки их проведения.

Кроме того, улучшению условий деятельности для экспортеров в условиях ЕЭП будет способствовать упрощение порядка обязательной продажи валютной выручки для субъектов хозяйствования. Целесообразно осуществлять обязательную продажу непосредственно банку (с поступлением эквивалента в белорусских рублях субъекту хозяйствования в течение рабочего дня), который затем будет продавать ее на бирже.

Пока Республика Беларусь не может отказаться от института обязательной продажи. Валютный кризис 2011 года показал, что отмена обязательной продажи обернется резким снижением предложения валюты на бирже. В этом случае потеря ликвидности в условиях формирования обменного курса на основе спроса и предложения приведет к повышению его волатильности. Это, в свою очередь, может негативно отразиться на стабильности валютного рынка и усложнить деятельность импортеров и экспортеров.

Огромное значение для развития валютно-финансовой интеграции кроме выработки единых подходов к курсообразованию имеет создание интегрированного валютного рынка. В феврале 2013 г. ОАО «БПС-Сбербанк» был допущен к проведению межбанковских конверсионных операций на Московской валютной бирже на тех же условиях, что и российские банки-резиденты. То есть появилась возможность использования прямых котировок при проведении конверсионных операций, без промежуточного их пересчета в доллары или евро. Это дает возможность проводить расчеты в национальных валютах стран-участниц Единого экономического пространства, снизить транзакционные издержки, нейтрализовать высокую волатильность курсов ведущих мировых валют.

Таким образом, первым этапом интеграции должно стать согласование показателей экономического развития и, в частности, денежно-кредитных; при этом вырабатываются и согласовываются общие направления регулирования валютных курсов и денежно-кредитной политики. Пока речь не идет о создании единой валюты ЕЭП. В рамках развития процессов курсообразования возможно использование механизма коллективного плавания, но для этого необходимо внесение ряда изменений в порядок формирования обменных курсов в странах-партнерах. В частности, следует унифицировать валютную корзину, к которой будет осуществляться привязка валютных курсов, а также ограничить диапазон возможных колебаний обменных курсов. Такие меры значительно сузят возможности изменения валютных курсов для регулирования внутренних проблем странами ЕЭП.

Построение единого валютного пространства возможно только в долгосрочной перспективе. Предполагается, что построение единого валютного пространства является наиболее перспективным в случае создания новой общей наднациональной валюты, центрального финансово-кредитного института ЕЭП и, соответственно, платежной системы, которые в первую

очередь обеспечивали бы процессы взаиморасчетов по внешнеэкономическим операциям и способствовали развитию национальных экономик государств ЕЭП.

Литература

1. Friedman, M. The case for flexible exchange rates /M. Friedman //Essays in Positive Economics. Chicago: University of Chicago Pres.-1953.

2. Маркусенко, М.В. Проблемы валютной интеграции в условиях ЕЭП /М.В.Маркусенко// Финансовый директор.- №3.- 2012, с.58-64.

3.Соглашение о Согласованных принципах валютной политики стран Единого экономического пространства: Закон Республики Беларусь от 28 декабря 2010г. № 212-3.

Миронова Т.Н.

к.э.н., зав. отделом Института экономики НАН Беларуси
(г.Минск, Беларусь)

О ПРОБЛЕМАХ И НАПРАВЛЕНИЯХ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЫ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ

Проведение согласованной социальной политики в рамках интеграционных объединений обусловлено необходимостью более эффективного использования возможностей интеграции для решения актуальных проблем в социально-трудовой и демографической сфере. К числу таких проблем относятся: невысокий уровень благосостояния; несовершенство системы социальной защиты; неравномерность распределения доходов; ослабление стимулов к труду и безработица; ухудшение демографической ситуации; рост нерегулируемой трудовой миграции.

В этой связи процесс социальной интеграции направлен на решение следующих основных задач:

- обеспечение достойного уровня и качества жизни населения;
- преодоление бедности;
- содействие продуктивной занятости;
- усиление социальной защиты и поддержки наиболее уязвимых слоев населения;
- использование возможностей институтов гражданского общества и повышение социальной ответственности бизнеса;
- борьба с нелегальной миграцией.

Реализация социальных задач интеграции уже оказывает или в перспективе окажет существенное влияние на социальную сферу и социальную политику государств-участников. Прежде всего, речь идет об уровне социальных гарантий, а также о мобильности и свободе передвижения рабочей силы.

Сотрудничество в рамках Содружества Независимых Государств в социально-трудовой сфере основывается на действующих в рамках СНГ многосторонних договорах и соглашениях. В частности, в Концепции согласованной социальной и демографической политики государств-участников СНГ (2011 г.), определены преимущества согласованной социальной и демографической политики, ее основные направления в социально-трудовой сфере, в области социальной защиты, здравоохранения, демографии, экологии, миграции, создания благоприятной социокультурной среды.

Сотрудничество в социальной сфере в рамках Единого экономического пространства Беларуси, России и Казахстана будет основываться на договоренностях, достигнутых в предыдущие годы в рамках Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС). В 2007 году Решением Межгосударственного Совета (на уровне глав правительств) была принята Концепция согласованной социальной политики государств-членов ЕврАзЭС. Согласно данной Концепции социальная интеграция в рамках ЕврАзЭС направлена на решение следующих задач: обеспечение достойного уровня и качества жизни населения; преодоление бедности; содействие продуктивной занятости; усиление социальной защиты и поддержки наиболее уязвимых слоев населения; использование возможностей институтов гражданского общества и повышение социальной ответственности бизнеса.

Согласно Концепции, сформированное в результате интеграционных процессов единое социальное пространство будет включать: свободное перемещение граждан и функционирование общего рынка труда; использование системы согласованных социальных стандартов и индикаторов;

развитие и гармонизацию системы социального страхования; пенсионное обеспечение граждан, основанное на согласованных принципах и подходах; использование общего образовательного пространства; доступность полного комплекса качественных медицинских услуг и лекарственной помощи; формирование благоприятной для жизнедеятельности окружающей среды; единое пространство для межгосударственных и межнациональных культурных контактов; функционирование общего правового пространства.

Сотрудничество в социальной сфере в рамках Союзного государства Беларуси и России основывается на Концепции социального развития Союзного государства на 2011-2015 годы (утв. постановлением Высшего Государственного Совета Союзного государства № 7 от 25 ноября 2011 г.), которая является ориентиром в проведении взаимно согласованной социальной политики в Республике Беларусь и Российской Федерации

В настоящее время имеет место единство подходов Беларуси и России по основным подходам к проведению политики в области оплаты труда и уровня жизни населения; по установлению минимальных размеров оплаты труда; в вопросах прав субъектов хозяйствования в части выбора механизмов и систем оплаты труда; в области нормирования труда. В Республике Беларусь и в России действуют унифицированные законы о прожиточном минимуме, на основе которых разработаны аналогичные для обоих государств методики расчета и пересмотра величины прожиточного минимума. Это дает возможность использовать общие методологические подходы к анализу и прогнозированию уровня жизни населения.

Вместе с тем размеры минимальных социальных гарантий в странах-членах интеграционных объединений в настоящее время значительно различаются. Так, в начале 2013 года в Республике Беларусь минимальная заработная плата составляла 160,9 долл. США, в России минимальный размер оплаты труда – 197,7 долл. США; в Казахстане минимальный размер заработной платы – 123,4 долл. США.

Углубление социальной интеграции и социальное сближение стран в рамках Союзного государства предполагается осуществлять путем перехода к более высоким социальным стандартам, сопоставимым со стандартами наиболее развитых стран, использования социальных институтов, функционирующих в мировом сообществе, а также с учетом опыта государственной политики социальных государств.

В настоящее время в рамках СГН ведется разработка разработке нормативов «качества жизни» с учетом международной практики и в соответствии с проектом Перечня статистических показателей общего благосостояния людей и условий их жизни и стратегиями экономического развития государств-участников СНГ на период до 2020 года. Использование таких нормативов в практике регулирования социально-трудовой сферы способствовало бы формированию единого социального пространства и повышению уровня социальных гарантий в странах членах других интеграционных объединений на постсоветском пространстве.

Для достижения более значимых результатов в формировании общего социального пространства Союзного государства и исходя из положений Концепции социального развития Союзного государства на 2011-2015 годы в социально-трудовой сфере экспертами предлагается осуществлять дальнейшее сближение трудового законодательства Беларуси и России; проводить постоянный мониторинг на рынках труда и обмен соответствующей информацией; обеспечить организацию профессионального обучения граждан в соответствии с потребностью рынков труда Российской Федерации и Республики Беларусь совершенствование государственных гарантий в целях защиты наиболее уязвимых контингентов, работающих во вредных и (или) опасных условиях труда и др.

Важной проблемой во взаимоотношениях государств-членов интеграционных объединений является регулирование трудовой миграции.

Соглашением о сотрудничестве по противодействию нелегальной трудовой миграции из третьих государств от 19 ноября 2010 г. и Соглашением о правовом статусе трудящихся-мигрантов и членов их семей от 19 ноября 2010 г. предусматривается свободное передвижение граждан государств-участников внутри ЕЭП и отмена любой дискриминации в отношении граждан государств-участников

и создание унифицированного правового режима в части трудоустройства, вознаграждения, других условий труда и занятости.

Следует отметить, что унифицированный правовой режим в части трудоустройства действует между Беларусью и Россией в рамках Союзного государства на основании «Договора между Республикой Беларусь и Российской Федерацией о равных правах граждан» (1998 г.). Это дает право трудовым мигрантам из Беларуси и России права на трудоустройство, оплату труда и иные социально-правовые гарантии на территориях обоих государств. С января 2012 года к такому регулированию временного трудоустройства присоединился Казахстан.

Следует отметить, что наибольший объем социальных и иных прав для иностранных трудящихся-мигрантов и членов их семей в целом предоставляет законодательство Республики Беларусь, а для отдельных категорий трудящихся-мигрантов (например, высококвалифицированных специалистов) – законодательство Российской Федерации.

Российская Федерация является основной страной-реципиентом трудящихся-мигрантов в формате «тройки» Беларуси, России, Казахстана.

По экспертным оценкам за пределами Республики Беларусь, главным образом в России, работает от 100 до 180 тыс. человек.

Уровень оплаты труда является одним из основополагающих факторов трудовой миграции. В настоящее время в России и Казахстане уровень среднемесячной заработной платы выше в 1,6 и 1,3 раза, чем в Республике Беларусь. Так, среднемесячная номинальная заработная плата на апрель 2013 года в эквиваленте составила: в Беларуси – 564 долл. США, в России – 929 долл. США; в Казахстане – 698 долл. США. Это во многом предопределяет миграционные установки граждан трех стран.

В связи с наблюдаемым оттоком квалифицированной рабочей силы из Республики Беларусь приоритетной задачей экономической политики в социально-трудовой сфере является повышение заработной платы на основе роста производительности труда.

В комплексе с мерами, способствующими закреплению в организациях руководителей, высококвалифицированных кадров, молодых специалистов действенным регулятором может быть предоставление дополнительных социальных и трудовых гарантий.

С этой целью в Республике Беларусь в 2008 году был разработан Примерный перечень трудовых и социальных гарантий («социальный пакет»), рекомендуемых для включения в коллективные договоры, иные локальные нормативные правовые акты организаций, контракты в целях закрепления в организациях республики высококвалифицированных работников. В примерный перечень включены положения, предусматривающие выплаты стимулирующего характера, дополнительные социальные выплаты и компенсации, гарантии при найме и увольнении работников, предоставление дополнительных отпусков, обучение работников за счет средств нанимателей (в том числе и за границей), гарантии в сфере медицинского обслуживания и оздоровления, развитие культурно-спортивной работы, поддержку семей, имеющих детей, предоставление займов и ссуд на строительство и приобретение жилья и т.д.

При формировании единого рынка труда миграционная политика государств-членов интеграционных объединений не должна создавать внутреннюю конкуренцию между странами на едином рынке труда.

В целях совершенствования регулирования трудовой миграции в рамках государств-участников интеграционных объединений целесообразно разработать среднесрочную стратегию взаимодействия стран в миграционной сфере, а также реализовать ряд мер, включая: создание системы планирования и контроля в области трудовой миграции; конкретизация в национальных законодательствах правового статуса трудящихся-мигрантов, касающиеся возможностей получения медицинской помощи трудящимися-мигрантами и членами их семей и др.

В целом необходимо обеспечить более действенные механизмы контроля практического достижения задач в проведении согласованной социальной политики.

Литература:

1. Решение о Концепции согласованной социальной и демографической политики государств-участников СНГ. [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://cis.minsk.by/reestr/ru/index.html#reestr/view/text?doc=3191/> Дата доступа : 15.03.2013.

2. Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества. [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.tsouz.ru/Docs/IntAgrmnts/Pages/Dogovor_EvrAzES.aspx/ Дата доступа: 15.03.2013.
3. Концепция согласованной социальной политики государств-членов Евразийского экономического сообщества. [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://www.evrazes.com/docs/view/67/> Дата доступа : 10.03.2013.
4. Концепции социального развития Союзного государства на 2011-2015 годы [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://www.soyuz.by/ru/?guid=37652/> Дата доступа : 20.03.2013.
5. Официальный сайт Национального статистического комитета . [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by/>.

Кондратьева Т.Н.

к.э.н., доцент, БНТУ (г. Минск, Беларусь)

Напольская Н.А.

к.э.н., БГЭУ (г. Минск, Беларусь)

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Создание Единого экономического пространства (ЕЭП) как формы экономической, политической интеграции России, Казахстана и Белоруссии, призвано обеспечить эффективное функционирование общего рынка товаров, услуг, капитала на основе развития соответствующих рынков государств-участников в условиях роста конкурентной борьбы на мировых финансовых рынках, рынках товаров и услуг. При этом, на первый план выходит проблема усиления конкурентоспособности каждого государства - члена Единого экономического пространства. Конкурентоспособность является интегральным показателем, отражающим состояние экономики страны и перспективы ее развития. Конкурентоспособность государств на уровне мировой экономики необходимо обеспечивать на основе имеющихся достижений экономического развития стран-участниц ЕЭП, изучая при этом зарубежный опыт разработки программ конкурентного развития государств и внедряя его достижения в практику с учетом национальных особенностей России, Казахстана и Белоруссии.

Международным Институтом Менеджмента, разработаны так называемые «золотые правила» конкурентоспособности [1]. Из десяти предложенных правил два посвящены инвестициям, что отражает значимую роль этого фактора в обеспечении конкурентного развития государства и поэтому выбраны нами в качестве предмета исследования.

Для изучения зарубежной практики решения проблем конкурентного развития экономики с использованием инвестиций как важнейшего фактора обеспечения такого развития, обратимся к опыту работы так называемой «Группы двадцати» (далее – G 20), представленной 19 крупнейшими национальными экономиками и Европейским союзом. Итоговые документы международных совещаний министров финансов и глав центральных банков стран-участниц могут быть ориентиром для других стран и сообществ государств, в том числе стран-участниц ЕЭП при разработке ими программ конкурентного развития экономики.

По результатам встречи в феврале 2013 года министров финансов и управляющих центральными банками стран G 20 разработано коммюнике [2], которое среди прочих содержит раздел Финансирование инвестиций. Изучение содержания этого раздела позволило выявить вопросы, представляющие интерес для Республики Беларусь и других стран-участниц, в частности следующие: постановка цели и оценка роли долгосрочного финансирования инвестиций и источников инвестирования; фактически проведенная международными организациями работа; направления деятельности на будущее.

Рассмотрим эти вопросы с оценкой возможности применения опыта G 20 в Республике Беларусь и странах ЕЭП. При этом в связи с глобальностью проблемы анализ будем проводить на примере страхового рынка Республики Беларусь - как источника долгосрочных инвестиций, и страховых организаций - как субъекта страхового рынка и как субъекта, способного реализовать политику долгосрочного финансирования инвестиций.

В коммюнике встречи министров финансов и управляющих центральными банками стран G 20 [2] ставится цель использовать долгосрочное финансирование инвестиций в качестве инструмента обеспечения устойчивого, сбалансированного роста экономики государства, что определяется ролью долгосрочных инвестиций как ключевого фактора экономического роста. Постановка такой цели и ее реализация, с нашей точки зрения, актуальна для Республики Беларусь и других стран ЕЭП, поскольку это позволит каждой стране ЕЭП обеспечить высокий уровень международной конкурентоспособности и как следствие повысить конкурентоспособность сообщества в целом.

В рассматриваемом документе отражены источники долгосрочного финансирования инвестиций, которые в должной мере не используются странами G 20 в деле расширения инвестиций, хотя играют важную роль как надежные источники долгосрочного финансирования. К таким источникам отнесены «локальные рынки облигаций, институциональные инвесторы» [2].

В странах ЕЭП по мере развития рыночных отношений снижается роль государства в инвестиционной сфере и значение государственного бюджета как механизма перераспределения финансовых ресурсов на макроуровне и, соответственно, возрастает роль институциональных инвесторов и финансовых рынков, в том числе локальных, в деле перераспределения финансовых ресурсов и долгосрочного финансирования инвестиций.

В Республике Беларусь фондовый рынок как часть финансового рынка находится на стадии формирования, не получил должного развития и такой его сегмент как рынок облигаций. Вместе с тем, местные органы власти имеют право выпускать облигации местного займа и пользуются этим правом, а страховые организации согласно действующему законодательству могут инвестировать средства своих страховых резервов в эти ценные бумаги [3]. Таким образом, страховой рынок выступает в качестве механизма аккумуляции, перераспределения и инвестирования финансовых ресурсов: страховщики выходят на финансовый рынок и инвестируют собственный и привлеченный капитал в различные финансовые активы, в том числе в облигации местных займов. Привлеченные таким образом денежные средства могут быть направлены на решение важнейших социально-экономических задач региона, что позволит сэкономить бюджетные ресурсы.

Значительную работу по развитию долгосрочного финансирования инвестиций проводят международные организации. В частности, в коммюнике стран G20 отмечено:

- международными организациями проведен анализ фактического состояния дел и составлен диагностический доклад, целью которого была оценка факторов, влияющих на долгосрочное финансирование, в том числе его доступность. При этом сделан вывод, что «на доступность и структуру долгосрочного финансирования инвестиций повлиял целый ряд факторов с различными последствиями для заемщиков и секторов экономики» [2];

- Всемирным банком и другими международными организациями проведена работа по выполнению Плана действий G 20 по поддержке развития рынков облигаций в местной валюте.

В рассматриваемом разделе коммюнике (Финансирование инвестиций) как такового нет перечня задач на будущее. Вместе с тем, исходя из контекста, можно выделить ряд рекомендуемых в коммюнике направлений деятельности стран, осуществление которых будет способствовать, на наш взгляд, решению проблем долгосрочного финансирования инвестиций и конкурентного развития государств. К таким направлениям деятельности можно отнести следующие:

- 1) изучение роли частного сектора и официальных источников долгосрочного финансирования и, соответственно, структуры такого финансирования. При этом акцент делается на активизации частного сектора в долгосрочном финансировании инвестиций.

В Республике Беларусь роль частного сектора, в том числе роль негосударственных страховых компаний, как источника долгосрочного финансирования, недооценена. Более того, частные страховые организации поставлены в неравные условия по сравнению с государственными страховщиками, например, они не имеют права оказывать страховые услуги по видам обязательного страхования; клиенты частных страховых компаний не могут относить страховые взносы на себестоимость продукции. Это значительно снижает потенциал частных страховых организаций как источника долгосрочных инвестиций;

2) проведение анализа эффективности применения традиционных государственных и рыночных инструментов стимулирования финансирования долгосрочных инвестиций;

3) анализ деятельности пенсионных фондов как источника долгосрочного финансирования инвестиций. При этом поставлена задача по результатам исследования подготовить доклад «Принципы высокого уровня финансирования долгосрочных инвестиций институциональными инвесторами»;

4) осуществление мониторинга возможных побочных последствий предоставления долгосрочного финансирования;

5) анализ условий предоставления Международным банком развития кредитов и услуг;

6) усиление роли Международного банка развития в стимулировании долгосрочного финансирования с помощью частно-государственного партнерства;

7) проведение работы по выявлению недостатков в процессе подготовки инфраструктурных проектов и представление рекомендаций по их устранению;

8) создание Исследовательской группы по финансированию инвестиций, которая продолжит работу по рассмотрению возникающих проблем и наметит план действий для G 20.

Эти направления деятельности представляют интерес и для стран ЕЭП в их деятельности по разработке собственных программ увеличения конкурентоспособности экономик государств-членов ЕЭП.

Следует обратить внимание на то, что при формулировании направлений развития долгосрочного финансирования инвестиций в коммюнике акцент делается на:

- конкретные условия, национальные особенности каждой страны, которые влияют на доступ к долгосрочному финансированию. Исходя из этого делался вывод, что страны могут добиться значительно больших успехов по созданию благоприятных условий для привлечения долгосрочного финансирования;

- анализ действующих условий взаимодействия Международного банка развития с национальными банками развития;

- разработку мер по повышению роли локальных рынков капитала в долгосрочном финансировании с учетом странового опыта и региональных инициатив.

Из этого следует, что рекомендации коммюнике основаны еще на одном «золотом правиле» конкурентоспособности, из десяти предложенных Международным Институтом Менеджмента, а именно правиле баланса преимуществ глобализации экономики и национальных особенностей и предпочтений [1].

Таким образом, успешное функционирование Единого экономического пространства необходимо строить на основе изучения зарубежной теории и практического опыта других стран с учетом национальных особенностей экономического развития России, Казахстана и Белоруссии. Это позволит укрепить конкурентоспособность каждого из государств-участниц ЕЭП и даст возможность странам ЕЭП в условиях глобализации мирохозяйственных связей стать равноправными субъектами мировой экономики.

Литература

1. Фокин С. - Конкурентоспособность стран мира. [Электронный ресурс] - Режим доступа: / <http://geopub.narod.ru/student/fokin/2/7.htm> - Дата доступа 29.03.2013.

2. Коммюнике Встреча министров финансов и управляющих центральными банками стран «Группы 20» Москва, 15-16 февраля 2013 года. [Электронный ресурс] - Режим доступа: / <http://ru.g20russia.ru/load/781209825> - Дата доступа 29.03.2013.

3 Положение о страховой деятельности в Республике Беларусь. Утв. Указом Президента Республики Беларусь 25.08.2006 г. № 530 О страховой деятельности. - Зарегистрировано в Нац. реестре правовых актов Республики Беларусь 30 августа 2006 г. № 1/7866.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИРЖЕВОГО РЫНКА АКЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

В настоящее время биржевая деятельность претерпевает значительные изменения. Во-первых, наблюдается тенденция универсализации бирж, т.е. биржа организует торговлю на нескольких финансовых рынках: срочном, фондовом, валютном. Эта тенденция обусловлена необходимостью поддержания конкурентоспособности в условиях стремительной интеграции национальных рынков в мировые благодаря современным технологиям биржевой торговли. Во-вторых, национальные биржи также в силу возрастающей конкуренции стремятся к объединению. В мире наблюдается сокращение количества национальных и развитие региональных, международных и межконтинентальных бирж. Например, в 2007 г. NYSE объединилась с группой европейских бирж Euronext. Российские биржи ММВБ и РТС объединились в Московскую Биржу в 2011 г. [1].

Объединение и универсализация бирж представляет собой не только техническое объединение активов, но и создание единого расчетно-клирингового пространства, развитие и интеграцию депозитарных систем. В Республике Беларусь функционирует универсальная биржа ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа». Депозитарная система в Беларуси двухуровневая, РУП «Республиканский центральный депозитарий ценных бумаг» установил корреспондентские отношения с отдельными депозитариями стран – участниц ЕЭП и Украины (4 депозитария Российской Федерации и 1 депозитарий Украины). Благодаря международным связям иностранные инвесторы могут через участников торгов приобретать акции на биржевом рынке Республики Беларусь. Однако в настоящее время остается ряд нерешенных проблем, препятствующий развитию биржевой торговли акциями в Республике Беларусь и ее интеграции в биржевое пространство стран ЕЭП.

1. Основу функционирования рынка ценных бумаг Беларуси составляет законодательная база. Однако законодательством Республики Беларусь не охвачены многие институты рынка ценных бумаг. В частности, законом «О ценных бумагах и фондовых биржах» предусмотрено только два вида ценных бумаг: акции и облигации. Таким образом, ограничено количество инструментов фондового рынка, доступных субъектам хозяйствования. Отсутствует понятие депозитарной расписки. Присутствует в нормативных документах понятие инвестиционного фонда, но не развиты правовые основы его функционирования.

2. Развитие рынка ценных бумаг в Республике Беларусь под влиянием происходящих изменений законодательства происходит противоречиво: с одной стороны увеличивается емкость рынка, с другой стороны не происходит соответствующих качественных сдвигов, выраженных в формировании механизмов, способствующих эффективному перераспределению финансовых ресурсов с использованием ценных бумаг: не повышается значение биржевого рынка как механизма формирования ликвидного рынка акций, не сформированы механизмы инвестирования посредством финансовых институтов.

В частности, изменения, внесенные в законодательную базу о рынке ценных бумаг в 2008 г., касались снятия административных ограничений, накладываемых на обращение акций. Например, с 01.01.2011 г. были сняты ограничения на отчуждение акций, приобретенных гражданами Республики Беларусь у государства за денежные средства на льготных условиях и в обмен на именные приватизационные чеки "Имущество", а также полученных взамен их долей в имуществе арендных и коллективных (народных) предприятий при преобразовании их в акционерные общества; отменено преимущественное право государства на приобретение акций предприятий, созданных в процессе разгосударствления и приватизации объектов государственной собственности, пользующихся различными формами государственной поддержки; отменено особое право ("золотой акции") государства на участие в управлении хозяйственными обществами.

Изменения законодательства, регулирующего рынок ценных бумаг в Республике Беларусь, произошедшие в 2008 г., привели к определенному увеличению объема эмиссии акций за период с 01.01.2008 г. по 01.01.2011 г. (рис. 1).

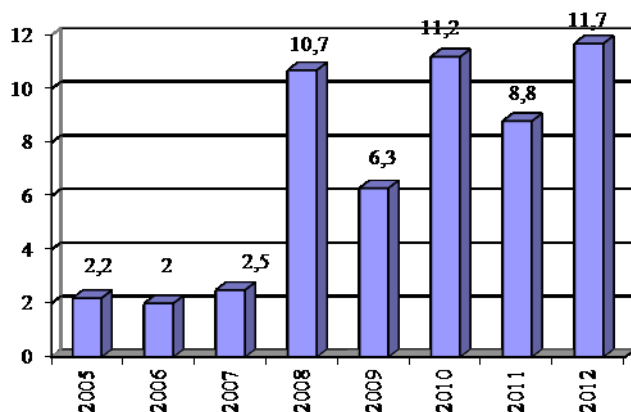


Рисунок 1 – Динамика объема эмиссии акций за период с 2005 по 2012 гг., в ценах 2005 г., трлн. руб. [на основе: 1]

Анализ рис. 1 свидетельствует об увеличении объема эмиссии акций (в ценах 2005 г.) за период с 2005 по 2012 гг. на 432% (с 2,2 трлн руб. по 11,7 трлн руб.). А за период с 2008 по 2012 гг. объем эмиссии акций (в ценах 2005 г.), изменился всего на 9,3% с 10,7 до 11,7 трлн руб. Однако увеличение объема эмиссии акций не сопровождалось ростом доли биржевого рынка акций, повышением его ликвидности (рис. 2, рис. 3).

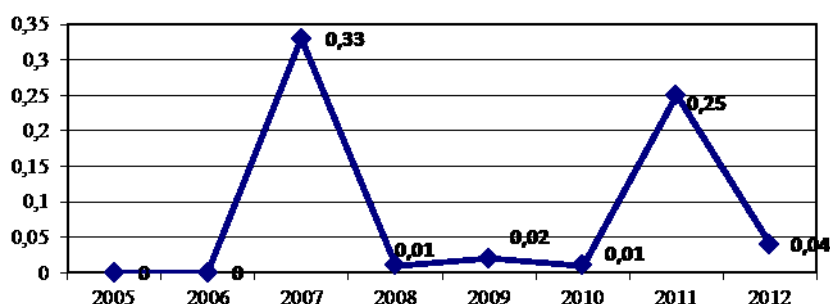


Рисунок 2 – Коэффициент ликвидности рынка акций [12]

Данные рис. 2 свидетельствуют о низком уровне показателя ликвидности рынка акций: его значения составляют в среднем не более 0,1 за рассматриваемый период. Отдельные значения показателя ликвидности рынка акций, составившие в 2007 и в 2011 гг. 0,33 и 0,25 соответственно, были достигнуты за счет крупных сделок купли-продажи акций стратегическим инвесторам на внебиржевом рынке [2]. Следует отметить и явное преобладание в Беларуси доли внебиржевого рынка акций над долей биржевого (рис.3).

¹² Рассчитано на основе отчетов Минфина Республики Беларусь за 2006–2011 гг., данных Национального Банка Республики Беларусь за 2012 г. В качестве критерия выбрано отношение объема оборота к объему выпущенной ценной бумаги. Поскольку основной объем сделок купли-продажи ценных бумаг в Беларуси приходится на внебиржевой рынок, при оценке ликвидности рынка ценных бумаг учитывались и биржевые и внебиржевые обороты.

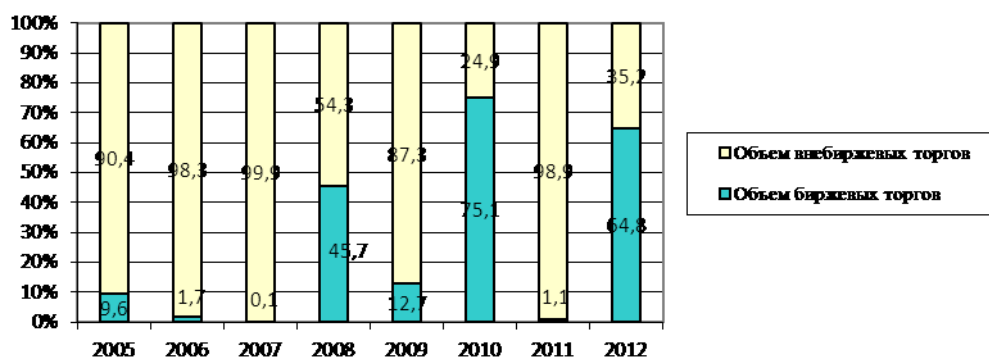


Рисунок 3 – Соотношение объемов биржевого и внебиржевого рынка акций

Доля биржевого рынка акций составила в 2012 г. 64,8%. Высокие значения доли объемов биржевого рынка акций наблюдались в 2008, 2010, 2012 гг. (45,7%, 75,1% и 64,8% соответственно), в остальные периоды с 2005 по 2012 гг. удельный вес объема биржевых сделок в общем объеме сделок с акциями не превышал 10%.

3. Практика первичных размещений акций в Республике Беларусь свидетельствует о том, что они проводятся путем проведения открытой подписки. К открытой продаже акций на бирже акционерные общества не прибегают в силу причин: (а) нет налаженного механизма привлечения инвестиций от физических лиц; (б) акционерные общества не раскрывают в должной мере результаты финансово-хозяйственной деятельности, не разрабатывают дивидендную политику, что не обеспечивает прозрачности инвестиций и не гарантирует инвесторам стабильный регулярный доход.

Предприятия Беларуси не раскрывают широкому кругу инвесторов дивидендную политику и не предоставляют гарантий регулярной выплаты доходов по акциям. Если, согласно Закону РБ «О хозяйственных обществах», порядок объявления и выплаты дивидендов определяется уставом акционерного общества, то размер дивидендов и сроки их выплаты определяется общим собранием акционеров. Таким образом, акционеры не могут знать заранее размер дивидендов. А фиксированные дивиденды выплачиваются только по привилегированным акциям, доля которых в общем объеме уставного фонда акционерного общества не должна превышать 25%. Законодательными актами Беларуси не указана необходимость разработки отдельного положения о выплате дивидендов. Как правило, за рубежом, в том числе в Российской Федерации, эмитенты разрабатывают дивидендную политику, представляющую собой обязательства компании при прочих равных условиях направлять в пользу акционеров определенную часть чистой прибыли. Дивидендные политики российских акционерных обществ можно подразделить на две основные категории. Это принятие на себя обязательств по выплате: (1) фиксированного процента от прибыли (для привилегированных акций (например, ОАО «Уралсвязьинформ», ОАО «Волгателеком», ОАО «Ростелеком», ОАО «Пивоваренная компания «Балтика»); (2) гарантированного минимума (для обыкновенных акций) с возможностью получения экстрадивиденда при наличии нераспределенной чистой прибыли в текущем отчетном периоде (например, ОАО «Лукойл», ОАО «Банк ВТБ», ОАО «Уралсвязьинформ», ОАО «НЛМК») [3].

4. До сих пор остается нерешенной проблема определения рыночной биржевой цены на акции. В частности, только с апреля 2010 г. начала применяться методика расчета рыночной цены эмиссионных ценных бумаг с использованием взвешивания цен последних 10 сделок, совершенным в течение торгового дня или в течение последних 90 торговых дней (если в течение торгового дня было совершено менее десяти сделок). Такой способ позволяет рассчитать рыночную цену акций, явившихся предметом сделок за определенный период. На сегодняшний день расчет рыночной цены акций осуществлялся всего по акциям 2% акционерных обществ [5]. Поскольку рынок акций неликвиден и многие акционерные общества не продавали на биржевых торгах свои акции, то необходим подход к определению рыночной цены акций, который учитывал бы как стоимость самого предприятия, так и потенциальную их доходность.

5. На сегодняшний день в Республике Беларусь мало эмитентов, соответствующих международным стандартам допуска к биржевым рынкам. В частности, акции только 4% эмитентов прошли листинг и включены в котировальные листы «А» и «Б» на ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» [6].

6. Также для открытой биржевой торговли важен международный кредитный рейтинг эмитента. Его наличие позволяет потенциальному инвестору адекватно оценивать свой риск при выборе объектов инвестирования. Лишь ограниченное количество эмитентов в Республике Беларусь получили международный кредитный рейтинг. Как правило, к ним относятся крупнейшие эмитенты на рынке ценных бумаг Республики Беларусь, в частности банки, некоторые страховые компании. Существует правило, согласно которому белорусские субъекты хозяйствования могут получить рейтинг не выше странового. Рейтинговое агентство Standard&Poog's с апреля 2013 г. по долгосрочным суверенным кредитным рейтингам Республики Беларусь пересмотрело прогноз со «Стабильного» на «Позитивный» и установило долгосрочные и краткосрочные суверенные кредитные рейтинги по обязательствам в иностранной и национальной валюте на уровне «В-/В» [7].

Развитие новых технологий, совершенствование качества продукции, повышение результатов финансово-хозяйственной деятельности – факторы, способствующие созданию положительного имиджа белорусских предприятий на международных рынках. Укрепление финансово-хозяйственного положения акционерных обществ Республики Беларусь, активное их присутствие на национальном фондовом рынке (дополнительная эмиссия акций, обращение акций, поддержание акций в котировальных листах высшего уровня, раскрытие информации и поддержание статуса публичной компании), долгосрочное планирование деятельности – названные меры будут способствовать повышению интереса инвесторов России и Казахстана к национальным ценным бумагам.

Литература

1. Показатели рынка корпоративных ценных бумаг [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/SecurMarket/>– Дата доступа: 17.03.2013.
2. Перспективы развития биржевой торговли на территории ЕЭП. – Алматы, 2013. – с. 76 С. 30-31.
3. Продажа в 2007 г. 50% акций ОАО «Белтрансгаз» российскому инвестору ОАО «Газпром» на сумму 2.5 млрд долл. США. Продажа 50% акций ОАО «Белтрансгаз» российскому инвестору ОАО «Газпром» на сумму 2.5 млрд долл. США в 2011 г.
4. Индикаторы биржевого рынка акций за 23.04.2013 // ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа». Электронный ресурс. Режим доступа [<http://www.bcse.by/results/#>]
5. Жукова Т.В. Дивидендная политика в современном акционерном обществе // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. – 2009. - № 7(62). – С. 30-38
6. Отчет о работе Департамента по ценным бумагам Министерства финансов Республики Беларусь за 2010 год [Электронный ресурс] / Департамент по ценным бумагам Министерства финансов Республики Беларусь. – Минск, 2010. Режим доступа: <http://minfin.gov.by/data/depceen/dcb2010.zip>. Дата доступа: 15.11.2011.
7. Прогноз по рейтингам Республики Беларусь пересмотрен на «Позитивный» в связи с продолжающейся стабилизацией экономики; рейтинги подтверждены на уровне «В-/В» // Электронный ресурс: Standard & Poor's Financial Services LLC, 17.04.2013 г. Режим доступа: [<http://www.standardandpoors.com/prot/ratings/articles/ru/ru/?articleType=HTML&assetID=1245350345598>]

Петрушкевич Е.Н.

к.э.н., доцент, БГЭУ (г. Минск, Беларусь)

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРАНЫ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Углубление интеграции Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан в рамках Единого экономического пространства (ЕЭП) предоставляет новые возможности для активизации притока иностранных инвестиций в эти страны как из-за пределов интеграционного объединения, так и из стран-партнеров. Особое значение при этом имеет стимулирование взаимных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в ЕЭП.

В странах ЕЭП к началу 2012 г. накопленные привлеченные ПИИ распределились неравномерно. В России величина накопленных ПИИ составила 457,5 млрд. долл. США, в Казахстане – 93,6, в Беларуси – 12,9 млрд. долл. США [1]. При пересчете данного показателя на душу населения лидером оказался Казахстан, в котором накоплено 6 070 долл. США ПИИ на душу населения, а в России и Беларуси 3210 и 1340, соответственно.

К моменту образования ЕЭП Россия являлась наиболее привлекательной страной в регионе СНГ для внешних прямых инвестиций и привлекла 68% общего объема накопленных ПИИ в СНГ. В то же время Россия среди стран СНГ лидирует и в качестве глобального инвестора. К началу 2012 г. ее доля в общем объеме вывезенных из стран СНГ прямых инвестиций за рубеж составила 91%, или 362 млрд. долл. США. За Россией по данному показателю следуют Казахстан (19,9 млрд. долл. США), Украина, Азербайджан, Грузия и Беларусь (284 млн. долл. США) [2].

Таким образом, Республика Беларусь значительно отстает от партнеров по ЕЭП по показателям привлеченных и вывезенных ПИИ, что свидетельствует о необходимости поиска новых форм взаимодействия в рамках ЕЭП для активизации взаимных инвестиций.

При анализе взаимных прямых инвестиций между странами ЕЭП обнаруживаются следующие особенности. Во-первых, только Республика Беларусь демонстрирует сложившуюся значительную зависимость в притоках и оттоках ПИИ от одного из партнеров, а именно - Российской Федерации, чья доля в них 64% и 81% соответственно. Доля Казахстана при этом не существенна и составляет менее 1 процента в общих объемах накопленных ПИИ в Республике Беларусь. Для Казахстана роль России в качестве инвестора и реципиента ПИИ ограничивается 1,8% и 3%, соответственно, а Республики Беларусь – менее 1% по обоим направлениям накопленных ПИИ.

Во-вторых, Россия за последние десять лет приобрела статус глобального инвестора и входит в десятку крупнейших стран-доноров ПИИ в мировой экономике. При этом доля стран СНГ в качестве локализации прямых инвестиций из России незначительна. Так, в 2011 г. эта доля составила только около 7%. В географической структуре вывезенных российских прямых инвестиций (накопленных) в страны СНГ на конец 2011 г. существенная доля приходилась на Украину (38%), а затем на страны ЕЭП: Казахстан (25,3%) и Беларусь (15,6%) [2]. В то же время за 3 квартала 2012 г. Украина утратила первенство, так как большая доля российских прямых инвестиций поступила в Казахстан (36%). Далее следуют Украина (29%) и Беларусь (23%) [3].

Таким образом, объективно сложившийся потенциал роста взаимных прямых инвестиций достаточно высокий, прежде всего, между Россией и Казахстаном, а также Казахстаном и Республикой Беларусь. Следует принять во внимание и то, что из поступивших в Беларусь из России ПИИ на начало 2012 г. в объеме 8,372 млрд. долл. США большую часть составляет крупнейшая в СНГ сделка по покупке «Белтрансгаза» стоимостью 5 млрд. долл. США. То есть, потенциал роста взаимных инвестиций между Республикой Беларусь и Российской Федерацией связан в значительной степени с образованием новых предприятий, в том числе совместных.

Реализации данного потенциала способствуют заключенные в рамках ЕЭП соглашения, направленные на гармонизацию законодательства стран-участниц и выравнивания основных условий для привлечения и деятельности инвесторов во всех трех государствах. Среди 17 базовых соглашений ЕЭП [4] шесть нижеследующих в значительной степени будут способствовать инвестиционной либерализации в трех странах-членах.

1. «Соглашение о единых принципах и правилах конкуренции» нацелено на установление единых принципов и правил конкуренции для обеспечения прозрачности конкурентной среды и пресечения антиконкурентных действий экономических субъектов на территории стран-участниц ЕЭП. Реализация данного соглашения позволит снизить уровень коррупции, случаи злоупотребления доминирующим положением и недобросовестной конкуренции, что непосредственным образом окажет влияние на активизацию новых инвестиционных проектов и оптимальную локализацию интегрированных производственных сетей на территории стран-участниц.

2. «Соглашение о торговле услугами и инвестициях» упрощает взаимный доступ субъектов хозяйствования стран-участниц на рынки услуг, а также запрещает использование условий (количественные ограничения в торговле) и требований (увязка с экспортом, импортом, закупкой отечественных товаров), ограничивающих деятельность юридических (физических) лиц на территории

стран-участниц ЕЭП. Данное соглашение будет способствовать росту как взаимных инвестиций стран ЕЭП, особенно в сфере услуг, так и привлечению внешних ПИИ при расширении международных цепочек создания стоимости глобальными ТНК.

3. «Соглашение о единых правилах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности» предусматривает установление равного уровня охраны интеллектуальной собственности в странах-участницах, в том числе оговаривает обязательное участие в определённых специальным перечнем международных соглашениях. В соответствии с данным соглашением повышается возможность трансфера более высокого уровня технологий вместе с притоком внешних ПИИ в страны ЕЭП. В то же время согласно оговорке соглашения страны могут применять в национальном законодательстве более высокий уровень защиты прав интеллектуальной собственности, что будет способствовать концентрации высокотехнологичных ПИИ в тех странах-участницах ЕЭП, которые воспользуются этим правом.

4. «Соглашение о создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала» предусматривает унификацию национальных законодательств стран-участниц ЕЭП в банковском и страховом секторах, на валютном рынке и рынке ценных бумаг, а также в отношении транспарентности деятельности участников финансового рынка. Соглашение позволит гармонизировать подходы к управлению рисками, повысить стандарты защиты прав потребителей в финансовой и банковской сферах, что в значительной мере будет способствовать укреплению институциональных основ развития финансового и фондового рынков стран-участниц ЕЭП и вместе с этим - активизации взаимных инвестиций между тремя странами.

5. «Соглашение о согласованных принципах валютной политики» позволяет создать и укрепить институциональные условия обеспечения стабильности в валютной сфере в странах-участницах ЕЭП, что будет способствовать снижению валютных рисков для инвесторов на территории трех стран. В дополнение к этому соглашение предусматривает унификацию норм и правил валютного регулирования, скоординированную деятельность по валютному контролю и гармонизацию требований по репатриации валютной выручки. Данные мероприятия в совокупности влияют на повышение прозрачности регулирования валютного рынка и трансграничного движения капитала и способствуют снижению валютного риска и риска перевода прибыли за рубеж как для взаимных иностранных инвестиций стран-участниц ЕЭП, так и для внешних инвестиций.

6. «Соглашение о согласованной макроэкономической политике» устанавливает основные принципы формирования согласованной макроэкономической политики стран-участниц ЕЭП для обеспечения устойчивого экономического роста на основе соблюдения базовых количественных параметров, пересматриваемых ежегодно. Соглашение формирует условия для обеспечения макроэкономической стабильности и снижения амплитуды цикличности экономического роста равномерно во всех странах ЕЭП, что является важнейшим условием для привлечения внешних иностранных инвестиций и их равномерной географической локализации в странах-участницах, а также активизации взаимных ПИИ.

Таким образом, нормативно-правовая база ЕЭП в значительной мере гармонизирует институциональную среду для равномерного привлечения внешних иностранных инвестиций, в особенности, прямых, в страны-участницы ЕЭП, а также будет способствовать снижению инвестиционных рисков и активизации взаимных потоков ПИИ между тремя странами.

В то же время, пока не реализованы новые соглашения ЕЭП, в трех странах наблюдаются существенные различия в условиях привлечения ПИИ, что, с одной стороны, осложняет создание и реализацию совместных инвестиционных проектов, а с другой стороны, способствует неравномерному привлечению внешних инвестиций в страны ЕЭП.

При оценке условия бизнес-среды и инвестиционного климата по различным рейтингам («Ведения бизнеса», «Экономической свободы») за 2013 г. [5, 6] обнаруживаются следующие различия по странам ЕЭП.

Республика Казахстан по данным рейтингам по сравнению с Республикой Беларусь и Россией обладает более привлекательными условиями: в области регистрации собственности, защиты инвесторов, системы уплаты налогов, организации трансграничной торговли (по рейтингу «Ведение

бизнеса»); в области организации государственных расходов, монетарной политики, защиты прав собственности, финансовой и инвестиционной политики (по рейтингу «Экономической свободы»).

Республика Беларусь обладает относительными преимуществами по сравнению со странами-партнерами по легкости открытия нового бизнеса, получения разрешений на строительство, получения кредита, закрытия бизнеса (по рейтингу «Ведение бизнеса»); в области свободы бизнеса, торговли и налоговой свободы (по рейтингу «Экономической свободы»).

Российская Федерация опережает другие страны-участницы ЕЭП по следующим условиям: налогообложению, обеспечению исполнения контрактов и решению проблемы неплатежеспособности (по рейтингу «Ведение бизнеса»). По рейтингу «Экономической свободы» Российская Федерация имеет преимущества только по сравнению с Республикой Беларусь по следующим параметрам: в области организации государственных расходов, монетарной политики, защиты прав собственности, финансовой и инвестиционной политики.

Самым главным преимуществом России для локализации внешних по отношению к ЕЭП инвестиций стало вступление в ВТО. Оно предполагает не только либерализацию условий торговли, что способствует привлечению экспортоориентированных ПИИ, но и углубление инвестиционной либерализации в связи с подписанием соглашения ТРИМС (соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей), которое оговаривает запрещенные к использованию меры следующего характера:

- требование, чтобы предприятие использовало (в порядке, предписанном законом) в производстве товара определенную долю продуктов национального производства (внутренние количественные ограничения);

- требование, чтобы использование импортируемых товаров было по количеству или стоимости увязано с закупками местных товаров (требование, связанное с регулированием платежного баланса);

- ограничение импорта товаров, используемых предприятием в местном производстве, количеством экспортируемых местных товаров (требование равновесия валютных расходов);

- ограничение импорта путем ограничения доступа предприятия к иностранной валюте (валютные ограничения);

- требование продажи предприятием товаров на экспорт в виде доли от объема местного производства (экспортный потенциал).

То есть, соглашение ТРИМС ВТО запрещает к использованию те меры, которые продолжают использоваться в Республике Беларусь, Казахстане, что делает их менее привлекательными для внешних ПИИ и взаимных экспортоориентированных инвестиций ЕЭП.

Таким образом, можно констатировать, что статическим эффектом углубления интеграции трех стран ЕЭП в отношении притока внешних и взаимных инвестиций является наибольшая привлекательность Республики Казахстан по параметрам экономической свободы (68 место) и ведения бизнеса (49 место). Республика Беларусь по рейтингу ведения бизнеса (58 место) уступает лишь Казахстану и опережает Россию (112 место). Однако по рейтингу свободы ведения бизнеса Беларусь отстает от других стран-участниц, поскольку занимает 154 место. Кроме того, наличие природных ресурсов и растущая емкость рынка стран-партнеров по ЕЭП также снижает сравнительную привлекательность Беларуси для локализации внешних и взаимных ПИИ.

Реализация базовых соглашений ЕЭП будет способствовать выравниванию условий инвестирования в странах ЕЭП, что является основным динамическим эффектом углубления интеграции трех стран. Однако Российская Федерация будет опережать другие страны по параметрам торговой и инвестиционной либерализации в связи с вступлением в ВТО, что в долгосрочном периоде усилит привлекательность России для внешних и взаимных прямых иностранных инвестиций.

Литература

1. World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies. - New York, Geneva: United Nations, UNCTAD, 2012. – P. 176.

2. Coordinated Direct Investment Survey [Электронный ресурс] / IMF. – Режим доступа: <http://cdis.imf.org/> – Дата доступа: 4.04.2013.

3. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> – Дата доступа: 4.04.2013.

4. Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/eeek/RSEEEK/Pages/main.aspx> – Дата доступа: 9.04.2013.
5. Doing Business 2013. [Electronic resource] Washington: The International Bank for Reconstruction and Development, the World Bank, 2013. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/economyrankings/>. – Date of access: 23.01.2013.
6. Index of Economic Freedom [Electronic resource] Washington: The Heritage Foundation, 2013. – Mode of access: <http://www.heritage.org/index/ranking> – Date of access: 8.04.2013.

А.С. Попкова
канд. экон. наук,
ИЭ НАН Беларуси (г. Минск)

ЭФФЕКТИВНОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИИ, БЕЛАРУСИ И КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Современный этап развития мировой экономики характеризуется усилением интеграционных процессов, эффективным сотрудничеством государств в денежно-кредитной, бюджетно-налоговой, инвестиционной сферах, реализацией совместных проектов в различных секторах экономики, активным трансграничным перемещением капитала, товаров и услуг, рабочей силы. С целью повышения конкурентоспособности стран на мировом рынке и обеспечения сбалансированного экономического развития создаются региональные объединения государств, позволяющие достичь эффекта синергии и получить выгоды от активизации товарных и денежных потоков, совместного взаимодействия по интеграции национальных рынков в глобальные. Одним из таких объединений стало Единое экономическое пространство Беларуси, Казахстана и России, которое начало функционировать с 1 января 2012 г.

Функционирование Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России открывают перед инвесторами в Беларуси новые перспективы. Одним из основных принципов функционирования Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России выступает обеспечение свободы перемещения товаров, услуг, рабочей силы и инвестиций через границы государств-участников. Иностранные инвесторы получают возможность работать не только на ограниченном рынке Беларуси, но и на 170-миллионном пространстве трех государств. Принятие единых правил технического регулирования и применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер, отсутствие таможенных пошлин, мер нетарифного регулирования и упразднение всех видов государственного контроля на внутренних границах ЕЭП позволит иностранным инвесторам расширить рынки сбыта для производимой продукции и оказываемых услуг. Технологическое оборудование, сырье и материалы, ввозимые для реализации инвестиционных проектов, освобождаются от ввозной таможенной пошлины. Договорно-правовая база ЕЭП сформирована в соответствии с нормами ВТО. В условиях ЕЭП Беларусь сохранила привлекательный для инвесторов механизм свободных экономических зон. В рейтинге Всемирного банка Doing Business 2013 Беларусь имеет более благоприятную позицию (58 позиция), чем Россия (112 позиция), однако уступает Казахстану (49 позиция).

На пространстве ЕЭП источником инвестиций выступает Россия, а странами-реципиентами – Казахстан и Беларусь. При этом для экономики Беларуси российские инвестиции имеют большое значение, в частности их доля в общем объеме инвестиций в 2011 году составила 70,4% (см. рис.1). Такой объем инвестиций был обеспечен, в том числе, за счет поступления российских средств (ОАО «Газпром»), связанных с продажей акций ОАО «Белтрансгаз». Объем инвестиций из Казахстана в Беларусь незначителен и не превышает 1% в общем объеме инвестиций. В качестве примеров производственно-технологической кооперации можно привести совместный проект Российской железной дороги и Гомельского вагоностроительного завода по производству вагонов-дефектоскопов, которые реализуются в трех странах ЕЭП. В сфере радиоэлектроники минское научно-производственное объединение «Интеграл» и КБ «Дисплей» совместно с российской

компанией «Ангстрем» производят радиолокационные станции для стран ЕЭП, Италии и государств Мексиканского залива [1].

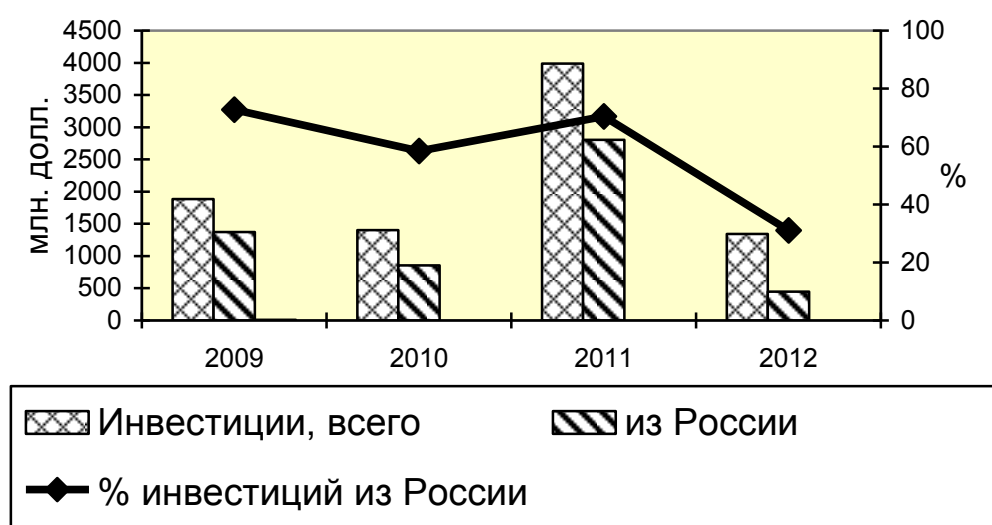


Рис.1. Объем прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь.

Источник: составлено автором по данным Национального банка Республики Беларусь.

При реализации инвестиционных проектов важно учитывать не только национальные приоритеты стран-участниц ЕЭП, но и стратегию развития интеграционного объединения как единого субъекта мировой экономики. Целесообразно максимально использовать конкурентные преимущества каждой страны и согласовывать промышленную и инвестиционную политику трех стран. Единое экономическое пространство предоставляет России и Беларуси новые возможности для международной кооперации, развития своего экономического потенциала и осуществления сотрудничества в следующих направлениях:

1. формирование совместных кластеров на пространстве ЕЭП. Кластер предполагает формирование системы субподрядных и субконтрактных связей между крупными, средними и малыми предприятиями и организациями стран-партнеров по ЕЭП. Возможно вхождение в кластер и специализированных инновационных фирм. Перспективно создание кластеров машиностроения, фармацевтики, биотехнологий и др.

2. образование совместных корпораций России, Беларуси и Казахстана с применением новых сетевых технологий, активного использования аутсорсинга, электронной торговли, электронного маркетинга, электронных стандартов обмена данных, электронных платежей, современных систем менеджмента. Имеют значительный потенциал следующие схемы сотрудничества: производство под заказ товаров, аутсорсинг услуг, франшиза, лизинговые формы кооперации, договор на управление активами и др. Новые системы управления производственными и торговыми процессами позволяют использовать в совместных инвестиционных проектах виртуальные торговые площадки, аукционы, виртуальные сетевые биржи. Данные тенденции будут способствовать усилению интеграционных процессов на пространстве ЕЭП и получению конкурентных преимуществ стран-участниц ЕЭП.

3. создание банков, страховых компаний и других финансовых организаций с привлечением капитала стран-партнеров ЕЭП, осуществляющих свою деятельность на территории Единого экономического пространства. Возможно создание совместной биржи, обслуживающей финансовые потоки России, Беларуси и Казахстана, а также создание совместного финансового центра с перспективой его вхождения в рейтинг мировых финансовых центров.

4. организация совместных транспортно-логистических центров. 31 мая 2012 г. ОАО "Российские железные дороги", АО "Казахстан темир жолы" и "Белорусская железная дорога" в

ходе VII международного железнодорожного форума "Стратегическое партнерство 1520" подписали соглашение о развитии транспортно-логистической системы Единого экономического пространства [2]. Для использования транспортно-логистических возможностей ЕЭП целесообразно по примеру ЕС таможенные пошлины, собираемые на его внешних границах, направлять в фонд развития и строительства транспортных коридоров.

5. формирование эффективной системы поддержки инноваций на пространстве ЕЭП. Такая система предполагает создание сети бизнес-ангелов, технологических парков и технополисов, инновационных центров, проведение совместных инновационных и инвестиционных форумов, организацию совместных венчурных компаний, в том числе и на основе государственно-частного партнерства. Одним из перспективных направлений такого сотрудничества является создание фонда «Инновационный центр «Беларусь-Сколково»».

6. организация совместных высокотехнологичных медицинских центров, научных лабораторий с привлечением инвестиций стран-партнеров ЕЭП, проведение совместных медицинских консилиумов. Эффективной базой для такого рода сотрудничества является наличие высококвалифицированного медицинского персонала в Беларуси, России и Казахстане.

7. создание системы совместных индустриальных парков с привлечением инвестиций стран-партнеров по ЕЭП и зарубежного финансирования позволит создать производства нового технологического уклада. Для этой цели перспективно задействовать неиспользуемое имущество. Каждый индустриальный парк должен получать паспорта проектов, которые будут содержать в себе набор критериев-классификаторов, в числе которых размер участка, форма собственности, величину амортизации, отраслевая специализация, элементы инфраструктуры, информация о регионе и его администрации.

8. Совместное взаимодействие в области финансирования предпринимательских структур. Одним из приоритетных направлений экономического развития трех стран является развитие предпринимательства и стимулирование деловой инициативы. Анализ макроэкономических индикаторов показывает, что фактический вклад сектора малого и среднего предпринимательства в ВВП трех стран не соответствует его потенциалу. В Беларуси данный показатель составляет 22,9%, в России – 20%, в Казахстане – 17,5%. В большинстве развитых стран малые и средние предприятия являются доминирующим сегментом экономики: их вклад в ВВП достигает 70%, они производят почти половину выпускаемой продукции. Для стимулирования малого и среднего бизнеса предлагается создание совместного инвестиционного фонда государств ЕЭП с привлечением государственного и частного капиталов (см. рис. 2).

На первом этапе происходит открытый конкурс по отбору управляющей компании, которой будут переданы в доверительное управление бюджетные средства трех государств с целью включения их в состав образуемого инвестиционного фонда. Управляющая компания берет на себя обязательства по формированию инвестиционного фонда, привлечению внебюджетных инвестиций и осуществлению функции доверительного управления фондом. Фонд финансирует компании малого бизнеса на ранних стадиях роста, а также устойчиво функционирующие и активно растущие компании, имеющие потребность в инвестициях для экспансии на новые рынки сбыта и расширение бизнеса. Представители управляющей компании фонда входят в Советы директоров компаний, финансируемых за счет средств фонда, участвуют в выработке стратегии развития компании и принятии решений по основным аспектам ее функционирования. Через определенный период после запуска проекта фонд может продать свою долю соучредителю (посредством обратного выкупа, финансируемого за счет собственных средств компании, банковского кредитования, выпуска долговых инструментов), крупному стратегическому инвестору, другим инвесторам посредством выхода на IPO. Для стимулирования менеджеров на эффективную реализацию проектов и защиты их прав на получение в собственность компаний, в которые будут инвестированы средства фонда, между участниками проекта может быть предусмотрен опцион на выкуп доли инвестиционного фонда в компании. Такая схема позволит запустить конвейер по формированию стартапов малого бизнеса и расширению деятельности существующих компаний. Участие в структуре фонда капитала трех государств расширит возможности для инвестиционного взаимодействия предпринимательских и финансовых структур

Беларуси, России и Казахстана и позволит увеличить долю предпринимательства в ВВП стран-участниц ЕЭП.

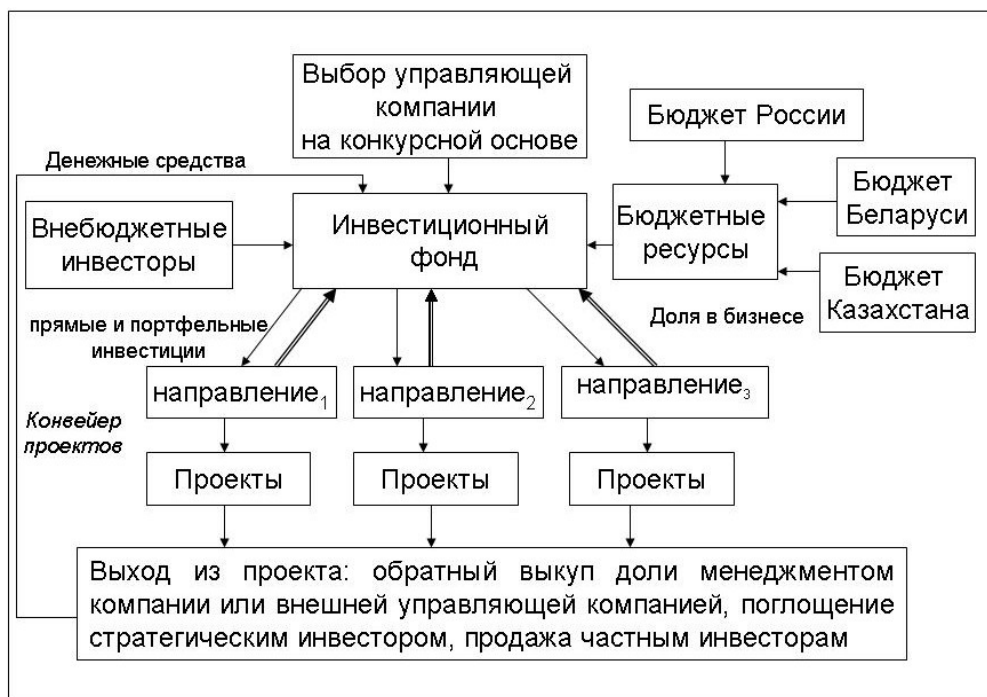


Рис. 2. Структура инвестиционного фонда для финансирования проектов малого и среднего бизнеса стран – участниц Единого экономического пространства.

Таким образом, существуют большие перспективы для сотрудничества Беларуси, России и Казахстана в условиях Единого экономического пространства в различных сферах экономики. Региональная интеграция позволит государствам приобрести преференциальные преимущества в глобальной конкурентной среде на мировых рынках товаров, услуг, капиталов, технологий и рабочей силы, снизить издержки производства и обращения, сформировать эффективную транспортно-логистическую инфраструктуру, развивать научное сотрудничество, повысить качество выпускаемой продукции, расширить рынки сбыта, привлечь значимые ресурсы для реализации высокоэффективных инвестиционных проектов.

Литература:

1. Ивантер А. Сюрпризы евразийского венчура // Эксперт. - № 44 (777). – 2011. – С.64-68.
2. Железнодорожные перевозчики Таможенного союза подписали соглашение о развитии транспортно-логистической системы ЕЭП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakon.kz>. - Дата доступа - 1.03.2013.

Преснякова Е.В.

к. э. н., Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С УЧЕТОМ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Привлечение и эффективное использование инвестиций является одним из основных приоритетов государственной инвестиционной политики Республики Беларусь. Значимым фактором, повышающим инвестиционную привлекательность Беларуси наряду с Россией и Казахстаном, является заключение соглашений, формирующих правовую базу Единого экономического пространства. При условии создания более привлекательного инвестиционного и делового климата в Беларуси по сравнению с другими государствами-участниками возможен приток крупного капитала транснациональных корпораций третьих стран, направленный в сферу производства конкурентоспособной на внешних рынках продукции. В качестве возможных отрицательных последствий необходимо отметить усиление конкуренции между белорусскими

предприятиями и предприятиями с иностранным капиталом. Снижение барьеров для притока иностранного капитала из третьих стран приведет к открытию производств более конкурентоспособных товаров и услуг на рынке стран ЕЭП. С вступлением России в ВТО значительно возрастет приток в Россию иностранных инвестиций, что обеспечит развитие и дальнейшую модернизацию российских предприятий и, как следствие, вытеснение белорусской продукции с российского рынка.

Важнейшим направлением совершенствования экономического механизма инвестирования в основной капитал должна стать разработка мер стимулирования направления инвестиционных ресурсов в приоритетные для экономики Беларуси сферы деятельности, обеспечивающие качественный экономический рост и конкурентоспособность белорусской продукции (работ, услуг) на внешних рынках. Сравнительный анализ направлений инвестирования в Беларуси, России и Казахстане позволяет сделать вывод о различных приоритетах экономик государств-участников ЕЭП.

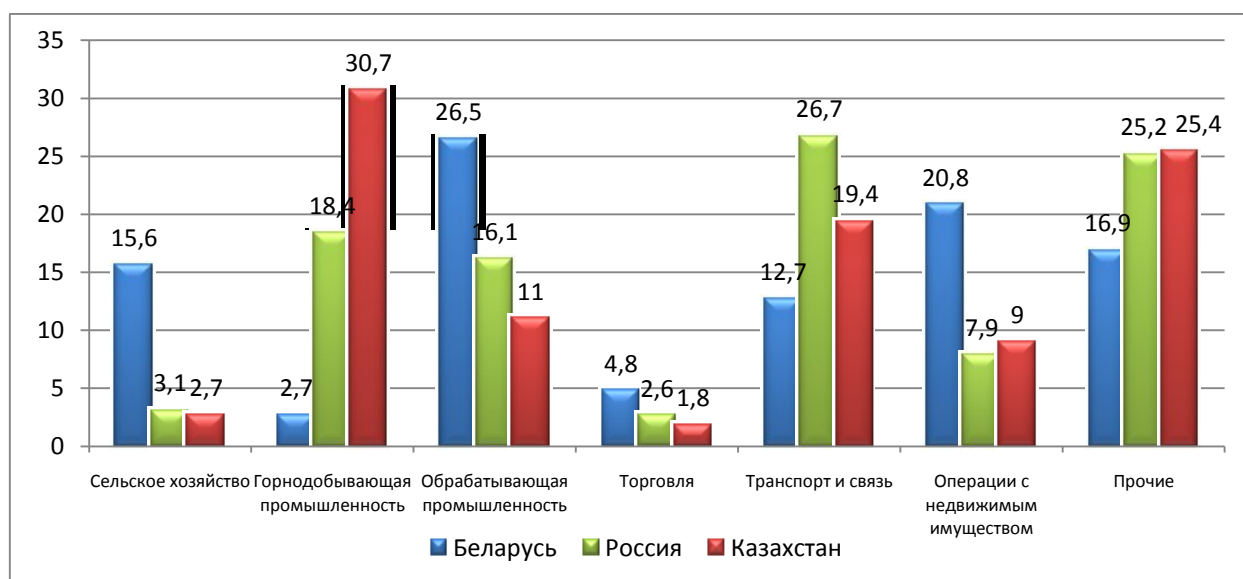


Рисунок 1 – Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в 2012 г. в Беларуси, России, Казахстане, в % к общему объему

По сравнению с иными государствами-участниками ЕЭП в Беларуси наибольший объем инвестиций направляется в развитие обрабатывающей промышленности (26,5%). Для сравнения, в России и Казахстане инвестиционные ресурсы в первую очередь направляются на развитие горнодобывающей промышленности (18,4% и 30,7%). При этом в обрабатывающую промышленность направляется меньший объем инвестиций (16,1% и 11%).

Для оценки целесообразности инвестирования в те или иные виды экономической деятельности с целью обеспечения качественного роста экономики произведем следующие расчеты (табл. 1).

Таблица 1– Использование инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в 2012 г. и их влияние на формирование ВВП, в %

	Удельный вес инвестиций в их общем объеме, %	Удельный вес ДС в ВВП, %	Удельный вес ДС в валовом выпуске, %*
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	15,6	8,4	28,9
Горнодобывающая промышленность	2,7	1,1	64,3
Обрабатывающая промышленность	26,5	27,9	26,3
Торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	4,8	14,3	64,4
Транспорт и связь	12,7	7,1	58,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	20,8	-	76,6
Прочие	16,9	41,2	-
Всего по видам экономической деятельности	100	100	39,4

* Данные за январь-сентябрь 2012 г.

Наибольший вклад в формирование ВВП в 2012 г. обеспечен организациями обрабатывающей промышленности (27,9%). Вместе с тем для обрабатывающей промышленности характерен наиболее низкий уровень добавленной стоимости в валовом выпуске по сравнению с иными видами экономической деятельности (26,3%), что обуславливает необходимость ее модернизации.

Для повышения эффективности инвестиционной деятельности необходимо обеспечить переориентацию инвестиционных потоков на реализацию инвестиционных проектов в приоритетных видах экономической деятельности, предусматривающих производство продукции с высокой долей добавленной стоимости и обеспечивающих наибольшую экономическую отдачу. В Стратегии технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года определены приоритеты направления развития реального сектора экономики:

традиционные виды экономической деятельности (производство машин и оборудования, металлургическое производство, химическое производство, производство нефтепродуктов, сельское и лесное хозяйство, строительство и др.);

высокотехнологичные секторы экономики (информационно-коммуникационные технологии, биотехнологии, микроэлектроника; приборостроение, производство фармацевтической продукции; атомная энергетика, нанотехнологии и др.).

Объемы инвестирования в приоритетные виды экономической деятельности, относящиеся к традиционному сектору экономики, уточним в табл. 2.

Таблица 2 – Инвестиции в основной капитал в приоритетные виды экономической деятельности, относящиеся к традиционному сектору экономики (IV технологический уклад), в 2012 г.

	2012 г.		Удельный вес ДС в ВВ*, %
	млрд. руб.	%	
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	23 669,7	15,6	39,3
Горнодобывающая промышленность	4 116,0	2,7	65,8
Производство пищевых продуктов, включая напитки	6 971,2	4,6	20,4
Текстильное и швейное производство	1 091,6	0,7	43,2
Производство изделий из кожи и производство обуви	79,0	0,1	38,6
Обработка древесины и производство изделий из дерева	4 254,9	2,8	37,7
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	1 307,7	0,9	31,7
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	2 963,3	2,0	12,5
Химическое производство, за исключением производства фармацевтической продукции	7207,0	4,7	39,4
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	1 932,5	1,3	27,1
Производство машин и оборудования	2 112,3	1,4	35,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	925,0	0,6	34,0
Строительство	3 043,2	2,0	39,8
Итого по производствам IV технологического уклада	59 673,4	39,3	30,3
Всего РБ	151 949,8	100,0	42,7

Примечание: * - данные за январь-сентябрь 2012 г.

ВВ – валовый выпуск продукции, работ, услуг

Источник - [1,2].

В 2012 г. объем инвестиций в основной капитал в приоритетные виды экономической деятельности, относящиеся к традиционному сектору экономики, составил 59 673,4 млрд руб. или 39,3% от всего объема инвестирования, что является достаточно удовлетворительным показателем. Вместе с тем необходимо отметить низкий уровень их экономической отдачи и высокую долю промежуточного потребления, в том числе материальных затрат, в объеме выпускаемой продукции. Удельный вес добавленной стоимости в валовом выпуске по рассмотренным видам экономической деятельности составил 30,3%, что является достаточно низким показателем по сравнению с общереспубликанским уровнем (42,7%).

Таблица 3 – Инвестиции в основной капитал в приоритетные виды экономической деятельности, относящиеся к высокотехнологичному сектору экономики (V технологический уклад), в 2012 г.

	2012 г.	
	млрд. руб.	%
Производство фармацевтической продукции	378	0,25
Производство офисного оборудования и вычислительной техники	26,2	0,02
Производство электрических машин и электрооборудования	596,4	0,39
Производство аппаратуры для радио, телевидения и связи	101,7	0,07
Производство изделий медицинской техники, средств измерений, оптических приборов и аппаратуры, часов	200,7	0,13
Деятельность, связанная с вычислительной техникой	144	0,09
Итого по производствам V технологического уклада	1447	0,95
Всего РБ	151949,8	100,00

Источник - [3].

В высокотехнологичный сектор экономики в 2012 г. направлено всего 0,95% от всего объема инвестирования, что явно недостаточно для обеспечения его развития. В связи с опубликованием укрупненной классификации рассчитать удельный вес валовой добавленной стоимости в валовом выпуске по многим видам экономической деятельности высокотехнологичного сектора экономики не представляется возможным. Вместе с тем необходимо отметить высокое значение данного показателя для деятельности, связанной с вычислительной техникой, – 87%, что обуславливает приоритетность развития высокотехнологичного сектора в Республике Беларусь.

Поставленная задача обуславливает необходимость поиска новых источников и механизмов финансирования инвестиционных проектов. В качестве такого механизма следует рассматривать государственно-частное партнерство, получающее широкое распространение в Российской Федерации. Одной из форм государственно-частного партнерства в Российской Федерации является финансирование за счет бюджетных субсидий Инвестиционным фондом Российской Федерации транспортной, инженерной или энергетической инфраструктуры при реализации приоритетных для государства инвестиционных проектов частными инвесторами. Отбор инвестиционных проектов осуществляется исходя из показателей финансовой, бюджетной, экономической и социальной эффективности проектов, что позволяет оценить вклад проектов в улучшение важнейших показателей социально-экономического развития Российской Федерации.

С момента создания Фонда государственную поддержку получили 16 проектов, имеющих общегосударственное значение, и 34 региональных инвестиционных проекта. Их общая стоимость составляет более 1 трлн. 244 млрд. рублей. Общий объем государственной поддержки проектов составляет 336,6 млрд. рублей (из них средства Фонда - 305 млрд. рублей), а объем частных инвестиций - 908 млрд. рублей. Следует отметить, что Фонд стал катализатором инвестиционной активности частных инвесторов. Согласно статистике отобранных проектов, в среднем на 1 рубль средств федерального бюджета привлекается от 3 до 6 рублей частных инвестиций, а по некоторым региональным проектам - до 10 рублей. Таким образом, государственная поддержка инвестиционных проектов за счет средств Фонда является эффективным механизмом привлечения частных инвестиций.

Опыт Российской Федерации в сфере государственно-частного партнерства целесообразно использовать в Республике Беларусь при реализации крупных высокотехнологичных проектов с высоким уровнем добавленной стоимости, обеспечивающих конкурентоспособность выпускаемой продукции на внешних рынках. Для практической реализации данной модели взаимодействия государства и частного сектора в инвестиционной деятельности необходима разработка и принятие соответствующей нормативной базы, в первую очередь, Закона «О государственно-частном партнерстве».

Литература

1. Основные показатели инвестиционной деятельности за январь – декабрь 2012 года / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, – Мн., 2013. – 95 с.

2. Квартальные расчеты валового внутреннего продукта и валового регионального продукта за III квартал 2012 г. // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, – Мн., 2012. – 244 с.

3. Основные показатели инвестиционной деятельности за январь – декабрь 2012 года / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, – Мн., 2013. – 95 с.

Рабыко И.Н.

к.э.н., БГЭУ, (г. Минск, Беларусь)

МИНИМИЗАЦИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА.

В Республике Беларусь планомерно и целенаправленно осуществляется совершенствование действующего законодательства, направленного на минимизацию рисков, сопутствующих деятельности банков при проведении ими операций как внутри страны, так и в рамках Единого экономического пространства. Корпоративная система управления банком - это соблюдение стандарта качества по управлению банковскими рисками.

В законодательстве Республики Беларусь, регулирующей банковскую деятельность, произошли серьезные изменения в связи с принятием изменений и дополнений в Банковский кодекс Республики Беларусь вступивших в силу с 22.01.2013.

Введено понятие "корпоративное управление банком", под которым понимается система взаимодействия акционеров, органов управления, контрольных органов, должностных лиц банка и иных заинтересованных лиц, направленная на общее руководство деятельностью банка. Органы управления банка обязаны организовать эффективное корпоративное управление банком, соответствующее характеру и объемам осуществляемых банковских операций и иной деятельности и обеспечивающее его финансовую надежность. Банк обязан принимать необходимые меры по исключению конфликта интересов и условий его возникновения, возможности совершения преступлений и иных противоправных действий при осуществлении своей деятельности. Сферы и условия возникновения конфликта интересов в деятельности банка определяются Национальным банком и закреплены императивными нормами, в соответствии с которыми советом директоров (наблюдательным советом) банка создается аудиторский комитет, в функции которого входят общее руководство и обеспечение деятельности системы внутреннего контроля, службы внутреннего аудита банка, а также выбор и организация взаимодействия с аудиторскими организациями, аудиторами - индивидуальными предпринимателями. Аудиторский комитет возглавляет независимый директор.

На основании внесенных изменений Национальным банком разработано Постановление Правления НБ РБ от 30.10.2012г. №557 «Об организации корпоративного управления банком, небанковской кредитно-финансовой организацией», предлагающее банкам пересмотреть существующую систему управления. Основная цель изменений предъявляемых требований к корпоративной системе управления банка - это максимальное приближение к международным стандартам и наилучшей международной практике, обобщенных в документах Базельского комитета по банковскому надзору, Европейской банковской организации ЕВА, а также стандартам качества по управлению рисками ISO 31000, GARP, COSO.

Обязательным требованием по БК является введение в состав совета директоров банка независимого директора по аудиту. Положение же НБ РБ предусматривает введение двух независимых директоров: по аудиту и рискам.

По нашему мнению, следует в обязательном порядке ввести в состав совета директоров независимого директора по рискам, так как организация системы управления рисками в банке является важным элементом корпоративного управления. Он возглавит комитет по рискам, в функции которого входят общее руководство и обеспечение деятельности системы управления рисками. В соответствии с лучшей международной практикой такой комитет, как правило, возглавляет лицо, обладающее достаточной компетенцией в области управления рисками. Создание такого комитета позволит обобщить проделанную работу банков в части стратегии и политики по управлению банковскими рисками. Целью создания и деятельности комитета является

эффективное управление рисками и капиталом банка, соответствующее риск-профилю банка, характеру и объемам осуществляемых банковских операций и иной деятельности, обеспечивающее финансовую надежность банка. Задачами комитета являются мониторинг выполнения стратегии и решений наблюдательного совета банка, принятых в отношении риск-профиля и толерантности к риску, а также представление рекомендаций наблюдательному совету банка по вопросам управления рисками.

Комитет в соответствии с возложенными на него задачами по нашему мнению должен осуществлять следующие основные функции:

- выработка пределов допустимых рисков (кредитного, процентного, валютного, операционного, при необходимости - других) и внесение в установленном порядке предложений наблюдательному совету банка о размерах безопасного уровня указанных рисков (толерантность к риску) для утверждения;

- контроль соблюдения банком максимально допустимых лимитов по риску (толерантность к риску);

- предварительное рассмотрение отчетов по управлению рисками, утверждаемых наблюдательным советом банка;

- рассмотрение результатов комплексного стресс-тестирования влияния основных банковских рисков на достаточность капитала;

- подготовка рекомендаций наблюдательному совету банка по вопросам совершенствования системы управления рисками и минимизации данных рисков.

В банковской системе России отсутствуют единое мнение по составу и квалификации членов совета директоров (наблюдательного совета). Например, наблюдательный совет ОАО «Сбербанк России» в своем составе не имеет независимых директоров, зато входит председатель правления банка, что в Беларуси не допустимо. ОАО «Московский кредитный банк» имеет наблюдательный совет, состоящий из 12 человек, 7 из которых являются независимыми директорами, в том числе и его председатель.

Таким образом, анализ действующей системы управления банками республики свидетельствует о быстром внедрения международных стандартов в части минимизации рисков в банках опережая развитие соседних государств.

Ридевский Г.В.

к.г.н., доцент, НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь
(г. Могилёв, Беларусь)

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ И БЕЛАРУСИ: ПРОБЛЕМА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ СОПОСТАВЛЕНИЙ

Более 20-ти лет Российская Федерация и Республика Беларусь развиваются как суверенные государства, возникшие на обломках СССР вместе с другими 13 бывшими советскими республиками. Основной целью настоящего исследования был сравнительный анализ социально-экономического развития России и Беларуси за весь постсоветский период с 1991 г. по 2012 г. В качестве основного источника информации об экономическом развитии двух стран использовались данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (Росстата) и Национального статистического комитета Республики Беларусь, опубликованные на сайтах этих организаций [1, 2].

Данные официальной статистики свидетельствуют, что главной чертой постсоветского социально-экономического развития России и Беларуси был длительный экономический кризис, связанный с крушением СССР в 1991 г. (рис. 1). Уровень докризисного 1990 г. по производству ВВП Республика Беларусь смогла превзойти только в 2003 г., а Российская Федерация – в 2007 г. Весь период с 1996 г. по 2012 г. был для белорусской экономики временем перманентного экономического роста, а динамика ВВП России носила более сложную траекторию, поскольку рост экономики в ней, начавшись в 1997 г., перемежался экономическими кризисами 1998 и 2009 гг.

Если для белорусской экономики годом самого низкого уровня ВВП в сравнении с 1990 г. стал 1995 г., то для российской экономики таким годом стал 1998 г. Для преодоления кризиса Правительство и Центральный банк России были вынуждены пойти на экстраординарные меры и 17 августа 1998 г. объявили технический дефолт по основным видам государственных долговых обязательств.

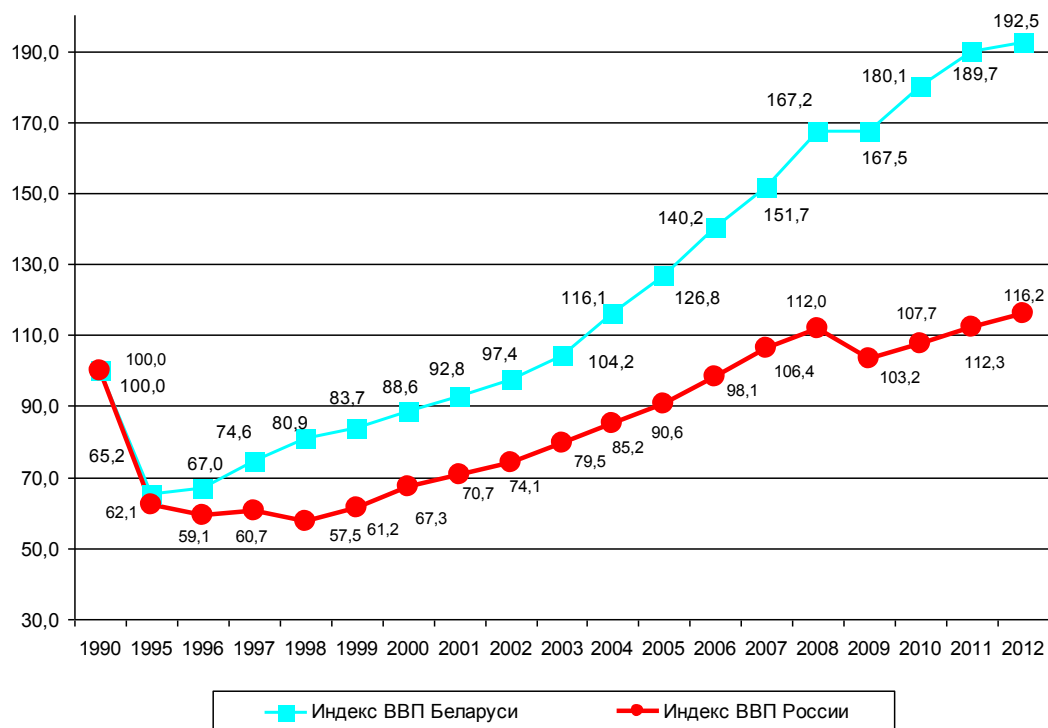


Рисунок 1 – Индексы динамики ВВП Беларуси и России в сопоставимых ценах относительно уровня 1990 г., % [1, 2]

Учитывая динамику численности населения, сократившегося в Беларуси к концу 2012г. в сравнении с концом 1990 г. на 7,1 %, индекс ВВП на душу населения в 2012 г. составил 207,2 % по отношению к 1990 г. В России, с учётом снижения численности населения, за этот же период на 3,3 %, среднедушевой ВВП в 2012 г. составил только 120,1 % относительно уровня 1990 г. [1, 2].

Однако, несмотря на радужную картину экономического развития Беларуси, которую создаёт рисунок 1 и выше приведенные расчеты, в 2012 г. ВВП на душу населения в Беларуси составил всего 6685 долларов США в пересчёте по официальному среднегодовому курсу доллара, а в Российской Федерации – 14 017 долларов, т.е. оказался в 2,1 раза больше [1, 2].

В ценах 2012 г. ВВП на душу населения в Беларуси, исходя из данных о динамике численности населения и темпах роста ВВП составил в 1990 г. 3 326 долларов США, а в Российской Федерации, с учётом данных Росстата, – 11 671 доллар. Другими словами, ВВП на душу населения в 1990 г. различался у двух республик СССР в 3,5 раза. Это более чем сомнительно, поскольку известно, что ВВП Беларуси в 1990 г. составил 4200 советских рублей на душу населения, а ВВП России – около 4 850 руб., т.е. среднедушевой ВВП в Беларуси был меньше российского не в разы, а примерно на 15 %.

С учётом того, что ВВП на душу населения в России в ценах 2012 г. в 1990 г. составлял 11 671 доллар США, а ВВП на душу населения в Беларуси был на 15% ниже российского уровня, среднедушевой ВВП в Беларуси в 1990 г. в сопоставимых ценах 2012 г. составлял порядка 10 142 долларов США, а учитывая официальные темпы роста ВВП и динамику численности населения, среднедушевой ВВП Беларуси должен был составлять в 2012 г. не 6685 долларов, т.е. столько, сколько он составил в действительности, а более 21 тыс. долларов.

Учитывая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что в Республике Беларусь для расчёта индекса роста ВВП в сравнении с 1990 г. используется искусственно созданная «низкая

база», в 3 раза уступающая реальным показателям среднедушевого ВВП Беларуси 1990 г. Низкая база 1990 г. для оценки ВВП страны, используемая белорусской статистикой, позволяет хорошо выглядеть на фоне статистики Росстата и других республик бывшего СССР при динамических сопоставлениях роста ВВП и индекса роста ВВП в расчёте на душу населения, т.е. получить красивую картинку соответствующую рис.1.

Используя ценовой дефлятор пересчёта текущего ВВП на душу населения в России в американских долларах к сопоставимым ценам по курсу доллара 2012 г., можно получить цифры, отражающие динамику ВВП на душу населения в Беларуси в долларах США в ценах 2012 г. за период с 1990 по 2012 гг. Результаты расчётов отражает рис. 2.

Данные о среднедушевом ВВП в Беларуси за период с 1990 по 2012 гг., скорректированные с учётом соответствующих российских показателей, а также данные о численности населения Беларуси, позволяют получить сравнительную картину динамики ВВП России и Беларуси за период с 1990 по 2012 г., показанную на рис. 3.

Рис. 3 позволяет взглянуть на социально-экономическое развитие Беларуси с новых, т.е. официально непризнанных, а поэтому гипотетических позиций. Новый взгляд на социально-экономическое развитие Беларуси позволяет сформулировать несколько основных отличий от официальной версии социально-экономического развития страны в постсоветский период. Важнейшие среди них следующие:

падение ВВП Беларуси в 1995 г. очевидно было более глубоким, чем официально признано, т.е. не 34,8 % в сравнении с 1990 г, а 65,2 %;

экономический рост в Беларуси, начавшийся в 1995 г. не стал эпохой перманентного роста до настоящего времени. Экономика Беларуси, существенно «провисала», т.е. отклонялась от траектории непрерывного роста в 1999-2003 и 2010-2012 гг.;

самый успешный год в социально-экономическом развитии Республики Беларусь не 2012 г., как это следует по официальной версии, а 2009 г.

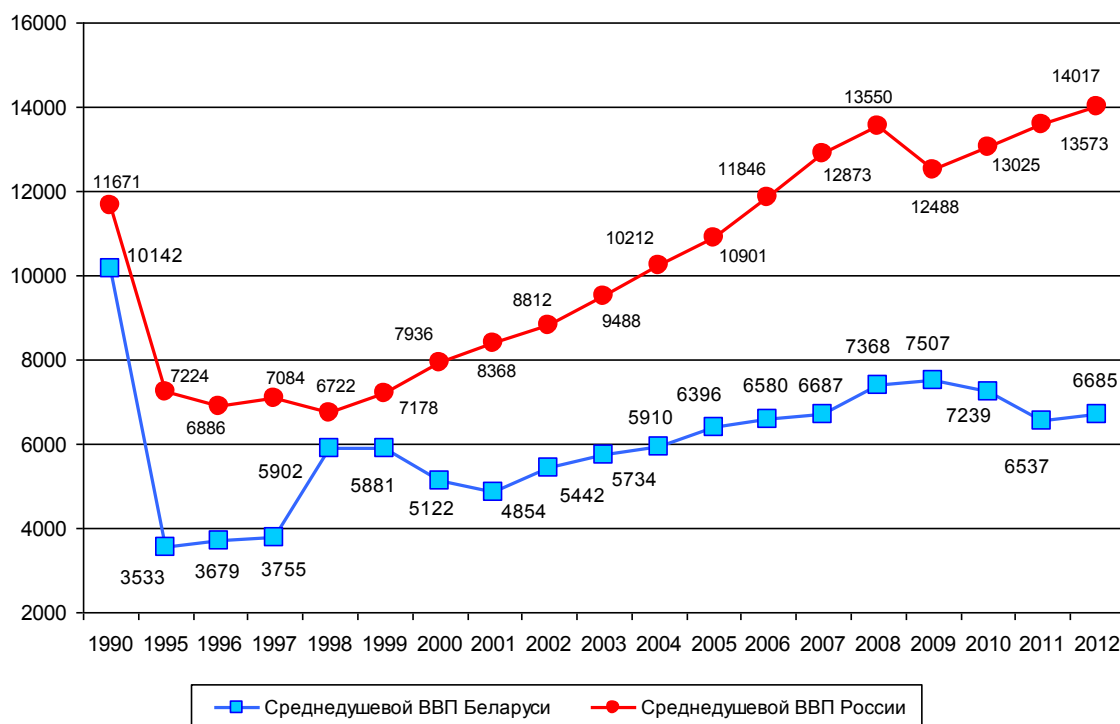


Рисунок 2 – Среднедушевой ВВП Беларуси и России за период с 1990 по 2012 гг., в долларах США с учётом официальных курсов национальных валют в соответствующие годы в сопоставимых ценах 2012 г., рассчитанных на основе данных Росстата [1, 2].

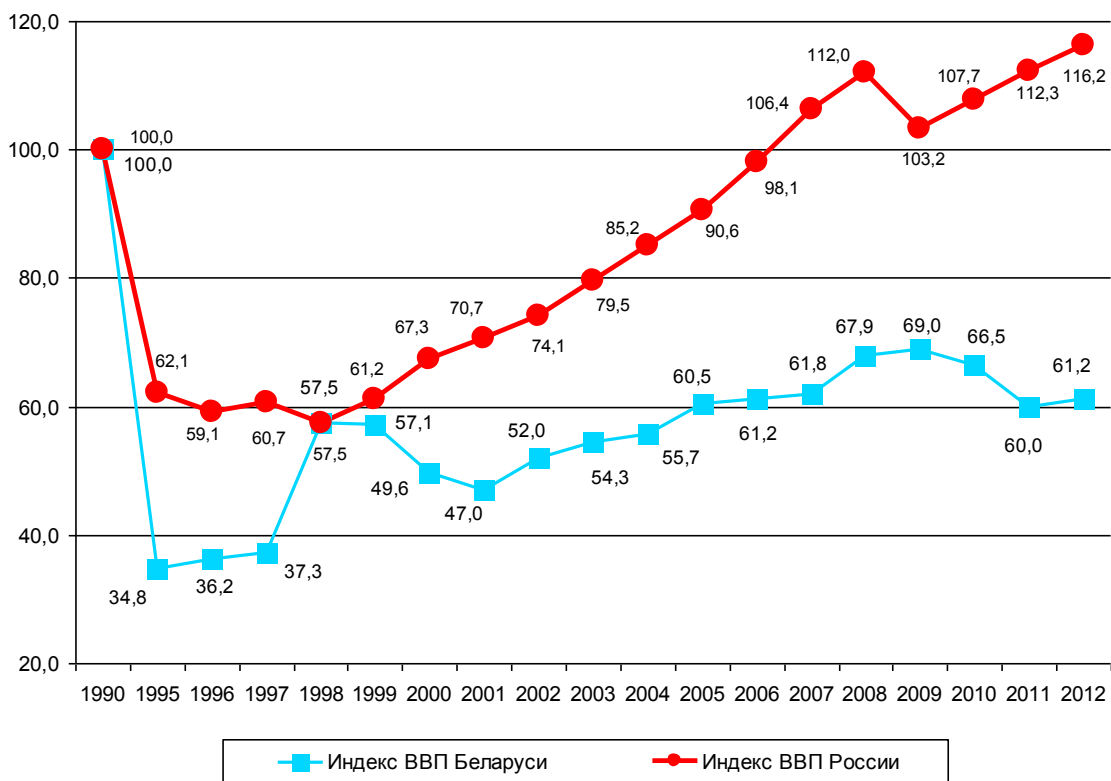


Рисунок 3 – Индексы динамики ВВП Беларуси и России в сопоставимых ценах относительно уровня 1990 г., % [1, 2]

Примечание - индексы динамики ВВП Беларуси скорректированы с учётом перехода от официальной «низкой базы» 1990 г. к реалистичной базе 1990 г. с учётом российско-белорусских сопоставлений)

ВВП Беларуси до сих пор не достиг уровня докризисного 1990 г., т.е. весь период постсоветского развития – время перманентного социально-экономического кризиса, а не устойчивого экономического роста;

социально-экономическое развитие Беларуси за всё время постсоветского развития (1991-2012 гг.) можно разделить на три основных периода: 1991-1995 гг. – активная фаза социально-экономического кризиса, выражающаяся в высоких темпах падения ВВП в сравнении с 1990 г.; 1996-1998 гг. – фаза экономической реновации, т.е. частичного восстановления ранее созданного экономического потенциала; 1999-2012 гг. – фаза волновой экономической стагнации с тенденцией экономического роста.

Косвенными индикаторами стагнации белорусской экономики можно считать такие физические индикаторы, как потребление электроэнергии и грузооборот транспорта, а также демографическое развитие Беларуси, характеризующееся отрицательным естественным приростом населения с 1993 г. и относительно молодым населением страны в сравнении с большинством государств Западной Европы (табл. 1). Совершенно очевидно, что если бы темпы роста среднедушевого ВВП в 2012 г. действительно в 2 и более раза превысили уровень 1990 г., это бы положительно сказалось на демографическом развитии страны, учитывая благоприятную для роста численности населения возрастную структуру населения, сложившуюся в последние годы.

Таблица 1 – Косвенные индикаторы экономического развития Беларуси в 1991-2012 гг. [1]

	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Индекс ВВП (официальная версия), %	100,0	65,8	88,6	126,8	180,1	189,7	192,5
Индекс ВВП (независимая оценка), %	100,0	34,8	49,6	60,5	66,5	60,0	61,2
Потребление электроэнергии без потерь в электросетях, %	100,0	63,8	66,7	70,2	75,6	77,0	н.д.
Грузооборот транспорта без трубопроводного, %	100,0	35,4	36,6	53,3	62,6	68,0	68,1
Численность населения, %	100,0	100,0	98,2	95,9	93,1	93,0	92,9

Стагнация экономики в Беларуси сочетается с инфляцией. Среднегодовые темпы прироста индекса потребительских цен (ИПЦ) в Беларуси за 1991-2012 гг. составили 120,6%, в Российской Федерации – 65,6 % (табл. 2). Учитывая вышесказанное, можно говорить о сочетании в экономике страны двух основных процессов – стагнации и инфляции, симбиозом которых является стагфляция национальной экономики, наблюдаемая с 1999 г.

Таблица 2 – Коэффициенты роста и среднегодовые темпы прироста ИПЦ в России и Беларуси по периодам на протяжении 1991-2012 гг. [1, 2]

период	Коэффициенты роста ИПЦ, раз		Среднегодовой темп прироста ИПЦ, %	
	Беларусь	Россия	Беларусь	Россия
1991-1995	61002,4	4653,6	805,9	441,4
1996-2000	46,6	4,1	115,7	32,5
2001-2005	3,1	1,9	25,0	13,6
2006-2010	1,6	1,6	10,4	10,3
2011-2012	2,5	1,1	59,4	5,6
1991-2012	36 153 191,9	65 762,9	120,6	65,6

Литература

1. Сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь: <http://belstat.gov.by/>
2. Сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстата): <http://www.gks.ru/>

Румянцева О.И.

к.э.н., доцент, БГЭУ, (г. Минск, Беларусь)

**МОНЕТАРНАЯ ПРОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Согласование основных принципов монетарной политики является важнейшей составной частью интеграционных процессов в рамках Единого экономического пространства (ЕЭП), базовым условием для полномасштабной интеграции в контексте обеспечения «четырёх свобод» - свободного передвижения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Помимо этого, необходимо учитывать и такой аспект, что взаимодействие монетарной политики и экономической системы является двусторонним процессом: хозяйственная модель влияет на характер денежно-кредитной политики, а изменение монетарных принципов может подтолкнуть к изменению правил поведения субъектов экономики. Поэтому вышесказанное согласование важно еще и с позиций содействия сближению экономических моделей, решению имеющихся общих проблем в денежно-кредитной и валютной сферах. Отметим, что страны ЕЭП зачастую сталкиваются со схожими монетарными проблемами, среди которых можно выделить:

1) **Долларизацию экономики.** Так, доля депозитов в иностранной валюте в денежной массе варьируется по странам ЕЭП от 17% в России до 33% в Казахстане и 55% в Беларуси [1]. Бесспорно, поддержание стабильных курсов национальных валют ведет к постепенному снижению уровня долларизации стран ЕЭП, но практика использования иностранной валюты в ряде сделок или как альтернативного средства сбережения продолжает существовать.

2) **Недостаточную «мощность» национальных банковских систем,** препятствующую эффективной передаче сигналов органов монетарного регулирования реальному сектору экономики. Так, активы банковской системы стран ЕЭП к ВВП (в 2012 г.: в России – 75%, Беларуси – 63%, Казахстане – 48%) [2]) существенно ниже, чем показатели развитых стран и многих стран с «формирующимися рынками» (в частности, стран Центральной и Восточной Европы). Поэтому меры денежно-кредитного регулирования зачастую оказываются недостаточно эффективными с точки зрения воздействия на экономическую динамику.

3) **Существенную роль в генерировании инфляционного процесса немонетарных факторов.** Сегодня эта проблема наиболее важна для Беларуси, где повышение темпов инфляции в 2011-2012 гг. во многом связано с ростом цен на регулируемые государством товары и услуги (ЖКХ, транспортные и др.).

Наличие этих и других общих проблем требует поиска оптимальных способов их решения. В этой связи и обмен опытом между центральными банками стран ЕЭП, и согласование основных принципов монетарной политики могли бы оказаться достаточно полезными.

Выделим основные направления согласования денежно-кредитной политики, которые представляются нам наиболее актуальными для стран ЕЭП:

1) **Согласование целей денежно-кредитной политики.** Сегодня страны ЕЭП при проведении монетарной политики фактически стремятся одновременно достичь нескольких целей (в частности, по инфляции и обменному курсу). Однако в дальнейшем этой практике будет препятствовать постепенное снятие ограничений для трансграничного движения капитала (согласно модели Манделла-Флеминга).

2) **Дальнейшее развитие системы инструментов денежно-кредитной политики.** Здесь необходим обмен опытом между странами ЕЭП в направлении повышения роли рыночных инструментов денежно-кредитной политики и, прежде всего, операций на открытом рынке. Крайне важно и усиление значимости процентной политики, позволяющее более эффективно воздействовать как на развитие межбанковского рынка, так и экономики в целом. Кроме того, в целях расширения монетарной интеграции целесообразно делать более интенсивные шаги в сторону согласования инструментов денежно-кредитной политики (в частности, это касается нормативов обязательного резервирования, различная величина которых в странах ЕЭП будет препятствовать созданию равных конкурентных условий деятельности банков). Согласование может касаться и валютных интервенций, но лишь в тех ситуациях, когда возникает угроза стабильности валютного курса одной из стран ЕЭП. Соблюдение этих условий особенно важно для России, валютные резервы которой существенно превышают резервы остальных стран ЕЭП и которая, очевидно, будет выступать «донором» при поддержке национальных валют.

3) **Соблюдение принципа независимости центрального банка.** Здесь важно разделять целевую и операционную независимость. Центральные банки должны обладать операционной независимостью – то есть независимостью в выборе методов и инструментов достижения поставленных целей. Но при этом сами цели определяются, как правило, в рамках единой макроэкономической политики государства. Это означает необходимость взаимодействия центральных банков и правительств в формулировании целей денежно-кредитной политики.

Говоря о согласовании целей денежно-кредитной политики, хочется отметить, что сегодня в качестве наиболее перспективного варианта целеполагания страны ЕЭП видят постепенный переход к инфляционному таргетированию. Однако реализации данной стратегии может в будущем столкнуться с серьезной проблемой «асимметричного шока», возникающей при формировании или расширении региональных союзов. В наиболее общем виде под этим подразумевают различную реакцию национальных экономик, входящих в интеграционный союз, на внешнее или внутреннее воздействие.

При возникновении данного явления, как у органов монетарного управления интеграционного союза, так и у его отдельных членов возникают серьезные дилеммы. Они связаны с противоречивостью задачи проведения единой стратегии денежно-кредитной политики (что необходимо с позиции сохранения целостности такого союза) при одновременном учете национальных особенностей развития отдельных стран интеграционного объединения. Эта противоречивость генерируется следующими факторами.

1) Возникновение «ассиметричного шока» может быть обусловлено наличием *значимых различий в структуре экономики и регулятивных механизмах стран интеграционной зоны*. Так, страны - участницы интеграционного процесса объективно различаются по уровню экономического развития, поэтому национальные центральные банки отстающих стран обязаны будут уделять больше внимания внутренним проблемам, чем союзным. Это необходимо и с позиции постепенного выравнивания уровней жизни в рамках единого экономического пространства как обязательного условия устойчивого развития интеграционного союза.

2) В свою очередь, *внутренние проблемы могут быть достаточно значимы*. Так, глобальный финансовый кризис выявил высокую зависимость малых открытых переходных экономик от состояния мировой экономической конъюнктуры, так как с неконкурентным уровнем энергоемкости экспорта (и ВВП в целом), с высокой долей импорта (и, прежде всего, энергоносителей) гораздо сложнее противостоять внешним шокам. Поэтому, в отличие, например, от России, первые признаки внешнего шока проявились в Республике Беларусь уже летом 2008 года: увеличение мировых цен на энергоносители, падение внешнего спроса на экспортные товары в условиях таргетирования обменного курса белорусского рубля вели к нарастанию отрицательного сальдо платежного баланса страны. Другой яркий пример в отношении Беларуси связан с образованием в 2011 г. Таможенного союза. Тогда рост цен на сельскохозяйственную продукцию как результат их выравнивания в рамках нового интеграционного объединения, негативно отразился на уровне жизни белорусского населения (так как доля продуктов питания в расходах домашних хозяйств в нашей стране несколько выше, чем в России и Казахстане). Столь оперативные реакции экономики и денежной сферы связаны с тем, что в отсутствие относительно гибкого режима обменного курса внешние шоки не позволяют государству смягчить негативные последствия за счет ограниченной девальвации. Если страна «связана» в своих действиях режимом таргетирования обменного курса, то в кризисных условиях она вынуждена направить антикризисные мероприятия на поддержание не реального сектора экономики, а обменного курса.

3) В странах, объединяющихся в интеграционные союзы, в силу объективных причин, могут различаться не только темпы, но и *механизмы генерирования инфляции*, ведущие ее факторы. Как известно, это требует различных методологических подходов к антиинфляционному регулированию, что в рамках единого экономического пространства реализовать достаточно проблематично.

Вообще, исходя из опыта стран ЕЭС, самым сложным показателем интеграции является именно показатель инфляции. И если в одной стране (например, России) режимом монетарного управления станет таргетирование инфляции, а в остальных странах интеграционного объединения в силу объективных национальных особенностей и проблем будет реализовываться смешанный режим (динамика курса плюс ориентир роста цен), это наложит на национальные власти таких стран более жесткие обязательства, чем для России. Такая ситуация снизит принцип равного доступа к возможностям, предоставляемым интеграционным союзом.

Так, в настоящее время центральные банки транзитивных стран в силу специфики переходного периода ориентируются на достижение сразу нескольких целей: сохранение ценовой стабильности, поддержание курса национальной валюты и стимулирование экономического роста. Однако любой режим контроля за валютным курсом (валютного комитета, валютного коридора и пр.) практически несовместим с таргетированием инфляции. Так, повышение ставки рефинансирования (например, для снижения инфляции) ведет к росту курса национальной валюты и, напротив, снижение ставки (например, для содействия экономическому росту) создает угрозу обесценения валюты. Поэтому в условиях монетарной интеграции с момента введения инфляционного таргетирования режим обменного курса должен расцениваться не иначе, как

«свободное плавание», то есть центральный банк не может ставить задачу регулировать обменный курс национальной валюты по отношению к доллару США или другим иностранным валютам (прим. автора).

Таким образом, среди наиболее значимых издержек монетарной интеграции можно назвать потерю независимости в проведении денежно-кредитной политики. Причем надо особенно подчеркнуть, что это не просто потеря монетарной независимости странами-участницами (хотя понятно, что при наличии страны-лидера, как обязательного условия для эффективного функционирования валютного союза, эта потеря, как правило, будет преимущественно для периферийных стран зоны). Независимость в данном случае означает, что власти проводят политику в интересах только данной страны. Поэтому последствия потери независимости денежно-кредитной политики удобно рассматривать в контексте так называемого «несовместимого треугольника», или «невозможной троицы»: целей, которые не могут быть достигнуты одновременно. К ним, как известно, относятся стабильность обменного курса, мобильность капитала и независимость денежно-кредитной политики.

Денежные власти той или иной страны (в рамках интеграционного союза) могут выбрать только определенное сочетание этих целей. Так как в условиях интеграции и создания единого экономического пространства ограничения на движение капитала невозможны, а потеря контроля над национальной валютой представляет собой угрозу для государственности стран периферийной зоны регионального союза, то в «жертву» может быть принесена только независимость денежно-кредитной политики. Кроме того, понятно, что в условиях высокой степени мобильности капитала процентная ставка внутри страны должна сравняться с региональной (мировой), чтобы исключить приток спекулятивных капиталов и гарантировать, тем самым, стабильность обменного курса. Однако в этом случае *процентная политика уже не сможет быть использована для целей экономической стабилизации и развития.*

В свою очередь, в условиях таргетирования обменных курсов, существующие в рамках союза различия в уровнях цен, производительности, заработных платах будут угрожать странам с профицитом платежного баланса в направлении усиления инфляции, а странам, имеющим дефицит, – в направлении «консервации» депрессии и безработицы.

- Подчеркнем, что экономики транзитивных стран реагирует на внешние шоки и на классические методы монетарного регулирования иначе, чем развитые экономики. Более того, каждая из стран интеграционного объединения показывает свой подход, свою реакцию и на внешнее возмущение. Поэтому в случае сохранения таргетирования инфляции в качестве перспективной стратегии целеполагания центральных банков стран ЕЭП, в качестве операционного целевого показателя (способа демонстрации своих намерений) целесообразно использовать не только среднее значение процентной ставки, но и валютного курса (так называемый индекс денежно-кредитных условий). *Индекс денежно-кредитных условий* представляет собой взвешенную комбинацию валютного курса и краткосрочной процентной ставки за вычетом их значений в базисный период, и может рассчитываться как в номинальном, так и в реальном выражении. Статистические веса определяются на основании сравнительного воздействия валютного курса и целевого показателя процентной ставки на реальный совокупный спрос.

Использование индекса денежно-кредитных условий (ИДКУ) в странах ЕЭП целесообразно по той причине, что в переходной экономике трудно предсказать, каким образом корректировка политики повлияет на совокупный спрос и инфляцию: или через валютный курс, или через процентные ставки.

- В целом же опыт ЕС показал определенные ограничения для интеграционных процессов, в частности, в сфере финансово-кредитной политики (бюджетно-налоговой, денежно-кредитной и валютной). В частности, унификация налогово-бюджетных регуляторов, объединение денежных систем могут генерировать негативные синергетические эффекты для национальных механизмов поддержания экономического роста стран интеграционного союза. За достаточно длительный период самостоятельности (более 20 лет) постсоветские государства уже сформировали национальные налогово-бюджетные и денежно-кредитные системы, унификация которых может оказаться весьма болезненной. С этой точки зрения адаптация интегрирующихся

стран к правилам и механизмам формирования единого экономического пространства, а, тем более, в перспективе - единого механизма денежно-кредитного регулирования, представляет значительную как теоретико-методологическую, так и практическую проблемы.

Литература

1. Экономическое обозрение. Беларусь. Казахстан. Россия. Украина. «Наследие Евразии», «Центр развития», 2010, №1 (17).
2. www.nbrb.by; www.nationalbank.kz; www.cbr.ru.
3. Кондратов, Д.И. Таргетирование в денежно-кредитной политике Евросоюза: эволюция и результативность : дис... к. э. н. – М., 2010. – 203 с.
4. Головнин, М.Ю. Обеспечение согласованных подходов к проведению денежно-кредитной политики центральных банков стран ЕврАзЭС // М.Ю. Головнин. Вопросы экономики. – 2009. – № 10. – С. 38–50.
5. Болвачев, А., Кондратов Д., Мещерский Д. Денежно-кредитная политика ЕврОзоны в период мирового финансового кризиса. // А.Болвачев, Д.Кондратов, Д.Мещерский. Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2010. – № 2. – С. 217–221.
6. Зубченко, Л. А. Денежно-кредитная политика ЕЦБ (сводный реферат) // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 2: Экономика. Реферативный журнал. – 2009. – № 4. – С. 71-74.

Свиридович В. А.

к. э. н., Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ БЕЛАРУСИ, РОССИИ И КАЗАХСТАНА

Современные экономические взаимоотношения между Беларусью, Россией и Казахстаном складывались под воздействием различных факторов и обстоятельств. Но их юридическое оформление и закрепление предопределили следующие соглашения: Соглашение о Таможенном союзе от 20 января 1995 года, Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве от 26 февраля 1999 года, Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества от 10 октября 2000 года, Договор о создании единой таможенной территории и формировании таможенного союза от 6 октября 2007 года, а также целый пакет документов (договоров, соглашений, протоколов и т. д.), целенаправленно формирующих правовую базу Единого экономического пространства (ЕЭП) трёх государств (Республики Беларусь, Российской Федерации и Республики Казахстан). И хотя первая часть этого пакета была подписана указанными выше странами ещё в декабре 2010 года, но окончательно завершить всю работу планируется к концу 2015 года. Подготовка, ратификация и выполнение тремя участниками всех соответствующих документов обеспечит с 1 января 2016 года полномасштабное функционирование ЕЭП. Но так как интеграционно-экономическое взаимодействие участников ЕЭП началось достаточно давно, то уже сегодня возможна предварительная оценка проделанного ими пути, достигнутых результатов и имеющихся проблем.

Общее представление о динамике экономического развития трёх стран с 2000-го по 2011-ый год дают данные табл. 1.

Таблица 1 – Валовой внутренний продукт Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации по среднегодовым курсам национальных валют (млрд. долларов США)*

	2000 г.	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Общее увеличение (раз)
Беларусь	11,4	30,2	60,4	49,0	54,9	48,9	4,3
Казахстан	18,3	57,1	133,4	115,3	148,0	186,3	10,2
Россия	259,7	764,1	1664	1225	1469	1852	7,1

*) Пересчёты из национальных валют в доллары США производились Статкомитетом СНГ на основе среднегодовых официальных курсов национальных валют с учетом паритетов покупательной способности валют.

Источник - [1, с. 35].

Представленные в табл. 1 данные свидетельствуют о разноскоростном экономическом развитии трёх стран. Причём за период с 2000-го по 2011-ый год общее увеличение валового внутреннего продукта Республики Беларусь оказалось существенно меньшим чем у двух её партнёров по ЕЭП.

Но, помимо значительных количественных расхождений, между экономическими системами трёх стран существуют также определённые качественные и функциональные отличия. Например, в настоящее время ключевое значение для экономики России и Казахстана имеет добывающая промышленность, в то время как в Беларуси первостепенная роль принадлежит обрабатывающей промышленности. Кроме того, у партнёров по ЕЭП существенно разнятся и приоритеты текущей государственно-экономической политики (попутно отметим, что значительные расхождения здесь сохраняются уже не первый год). Именно об этом объективно свидетельствует функциональная структура расходов их консолидированных бюджетов. Подтверждающие это статданные приведены в табл. 2.

Таблица 2 – Структура расходов Государственного (консолидированного) бюджета Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации по функциональному типу (в процентах)

	Год	Услуги органов государственного управления	Оборона, общественный порядок, безопасность	Экономические услуги	Здравоохранение	Жилищно-коммунальное хозяйство	Отдых, культура, религия	Образование	Социальная защита	Защита окружающей среды
Беларусь	2004	9,6	4,5	20,1	10,3	6,7	3,3	13,4	28,8	1,4
	2009	7,3	6,3	24,1	9,4	7,7	4,0	12,2	28,4	0,6
Казахстан	2004	15,5	13,7	15,2	10,2	5,4	3,4	14,8	21,1	0,6
	2009	7,9	13,6	15,6	12,2	8,1	4,7	17,9	20,5	0,5
Россия	2004	19,3	15,5	13,0	5,0	5,0	2,8	10,2	28,8	0,4
	2009	21,5	14,2	10,0	10,7	4,1	1,8	10,1	25,0	0,1

Источник - [2, с. 290-291; 3, с. 301-302].

Из данных табл. 2 видны значительные межстрановые расхождения, существующие в государственном финансировании основных статей бюджетных расходов. Так, например, если в 2004 году Республикой Беларусь на «Услуги органов государственного управления» было направлено 9,6 % консолидированного бюджета, то в Казахстане на эти же цели пошло уже 15,5 % соответствующих средств, т. е. доля расходов была на 50 % больше, а в России – 19,3 % или вдвое больше чем в Беларуси. В 2009 году соответствующий разрыв между Беларусью и Россией стал трехкратным (7,3 % и 21,5 %).

Также достаточно сильно различаются затраты этих государств на «Оборону, общественный порядок и безопасность». И если Беларусь в 2004 году направила на эти цели 4,5 % своих бюджетных расходов, то Казахстан выделил 13,7 %, а Россия 15,5 %. Эта ситуация мало изменилась и в последующем: в 2009 году соответствующие расходы Беларуси составили 6,3 %, Казахстана – 13,6 %, а России – 14,2 %.

Кроме того, значительно отличаются и бюджетные траты на различные нужды национального хозяйства, означенные в табл. 2 как «Экономические услуги» государства. В 2004 году соответствующие расходы Беларуси составляли 20,1 %, Казахстана – 15,2 %, а России – 13,0 %. Спустя пять лет, т. е. в 2009 году, различия здесь лишь увеличились: Беларусь – 24,1 %, Казахстан – 15,6 %, Россия – 10,0 %. Попутно отметим, что и по некоторым другим направлениям расходования государственных средств межстрановые отличия достаточно заметны.

Особенно велики они в финансовой сфере, где ряд показателей стран ЕЭП постоянно демонстрирует очень несхожую динамику. В качестве наглядного примера возьмём индекс потребительских цен, достаточно адекватно отражающий долговременные тенденции национальной кредитно-денежной политики. Соответствующие данные по трём странам представлены в табл. 3.

Таблица 3 – Индекс потребительских цен в Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации (2000 г. = 100)

	2001 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Беларусь	161	384	411	446	512	578	623	955
Казахстан	108	140	152	169	198	212	227	246
Россия	121	200	219	239	272	304	325	352

Источник - [3, с. 112-113; 4, с. 226].

Из приведенных в табл. 3 данных следует однозначный вывод о том, что проблема высокой инфляции весьма актуальна и значима для всех стран ЕЭП, но наиболее остро она стоит именно в Республике Беларусь. В данной связи отметим, что согласно уже подписанному в рамках ЕЭП «Соглашению о согласованной макроэкономической политике», с 1 января 2013 года действует конкретная регулятивная норма: «4. Стороны формируют экономическую политику в рамках следующих количественных параметров, определяющих устойчивость экономического развития:

уровень инфляции (индекс потребительских цен в среднегодовом выражении), не превышающий более чем на 5 процентных пунктов уровень инфляции государства - участника Единого экономического пространства, имеющего наименьший рост цен» [5].

Когда же утверждённые нормативы и параметры по каким-либо причинам не будут надлежащим образом исполняться, то тогда к нарушителю будут применены предусмотренные Соглашением меры. Они следующие: «В случае, если основные экономические показатели какой-либо Стороны не соответствуют основным ориентирам макроэкономической политики Сторон или у какой-либо Стороны возникают серьезные трудности экономического характера, соответствующие ведомства Сторон проводят консультации для выработки предложений, направленных на исправление допущенных отклонений.» [5]. Этой обтекаемо-расплывчатой формулировкой фактически и исчерпывается механизм практической реализации в ЕЭП «Соглашения о согласованной макроэкономической политике».

Схожие формулировки (многозначные, нечёткие и неконкретные) были использованы и в другом важном документе – «Соглашении о создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала». В нём предусматривался ряд мер, призванных обеспечить практическую реализацию данного Соглашения. Важным является как содержание, так и структурированность этих мер, изложенных в Соглашении (Статья 2) следующим образом:

«В целях реализации настоящего Соглашения Стороны осуществляют необходимые меры в банковской сфере, на валютном рынке, на рынке ценных бумаг и в сфере страхования.

В банковской сфере осуществляются следующие меры:

гармонизация законодательства Сторон по вопросу создания и приобретения долей (акций) в уставном капитале кредитных организаций инвесторами Сторон;

гармонизация подходов к регулированию рисков на финансовом рынке в соответствии с международными стандартами...;

На валютном рынке осуществляются следующие меры:

гармонизация принципов и правил установления обменных курсов национальных валют Сторон.

На рынке ценных бумаг осуществляются следующие меры:

гармонизация законодательства Сторон в области регулирования деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг;

гармонизация требований к процедуре эмиссии (порядку выпуска) ценных бумаг эмитентов Сторон;

гармонизация требований законодательства Сторон к размещению и обращению ценных бумаг иностранных эмитентов на национальных рынках.

В сфере страхования осуществляются следующие меры:

гармонизация страхового законодательства Сторон, а также требований и подходов к страховому надзору и регулированию страховой деятельности с учетом положений международных правил и стандартов...» [6].

Столь широкое использование «гармонизации» произвольно увеличило смысловую

нагрузку на это слово. В результате объективно возникла проблема наполнения предельно точным и конкретным содержанием самого этого термина. Поэтому в документах ЕЭП (относительно интеграционного сближения в финансовой сфере) были сделаны следующие уточнения и разъяснения:

«Статья 4. Гармонизация законодательств Сторон. Стороны осуществляют гармонизацию национальных законодательств на базе международных принципов и стандартов, либо наилучшей международной практики, и не ниже наилучших стандартов и практики, уже применяющихся в государствах...

Статья 5. Порядок осуществления гармонизации. 1. Гармонизация соответствующих правил осуществляется в соответствии со следующими этапами:

1.1. К 31 декабря 2013 года Стороны заключат Соглашение о требованиях к осуществлению деятельности на финансовых рынках государств - участников Единого экономического пространства. Данное Соглашение будет предусматривать направления и порядок гармонизации национальных законодательств Сторон ...

1.2. К 2015 году Стороны рассмотрят возможность создания и функционирования наднационального органа по регулированию финансового рынка государств Сторон.

1.3. К 1 января 2020 года Стороны завершат процесс гармонизации национальных законодательств...» [7].

Таким образом, мы видим, что в ЕЭП чётко очерчены временные рамки финансово-интеграционных процессов, но недостаточно конкретизировано их экономическое содержание. Это требует от Беларуси, России и Казахстана определённой корректировки прежних подходов, направленной на уточнение реальных деталей, правил и механизмов сближения. Кроме того, рассмотренные особенности экономик трёх стран, существующие уже достаточно давно, не могут быть ликвидированы одним волевым и решительным действием (здесь, очевидно, понадобятся переходные и компенсаторные меры). Лишь своевременный учёт указанных выше обстоятельств способен обеспечить участникам ЕЭП полномасштабную реализацию позитивного потенциала взаимного сотрудничества.

Литература

1. Содружество Независимых Государств в 2011 г. Краткий сборник предварительных статистических итогов / Статкомитет СНГ – М., 2012 – 370 с.
2. Россия и страны мира. 2006.: Стат. сб. / Росстат. – М., 2006. – 366 с.
3. Россия и страны мира. 2012.: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 380 с.
4. Содружество Независимых Государств в 2009 г. Краткий сборник / Статкомитет СНГ – М., 2010 – 460 с.
5. Соглашение о согласованной макроэкономической политике: Заключено в г. Москве 9 дек. 2010 г. // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
6. Соглашение о создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала: Заключено в г. Москве 9 дек. 2010 г. // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
7. Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах-участниках Единого экономического пространства: Приложение V. По финансовым услугам: Заключено в г. Москве 9 дек. 2010 г. // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

Шахотько Л.П.

д.с.н., профессор, Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА: СЛОЖИВШИЕСЯ ТЕНДЕНЦИИ И ПУТИ ИХ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Единое экономическое пространство ЕЭП — интеграционное объединение государств Таможенного союза — Белоруссии, Казахстана, России, которое вступило в действие с 1 января 2012 года. Однако в полной мере работа в рамках интеграционного соглашения ЕЭП началась с

июля 2012 года. Базовый принцип Единого экономического пространства включает четыре свободы, среди которых и «свобода передвижения человеческого капитала». В связи с этим в данном докладе рассматриваются сложившиеся тенденции миграционных процессов между странами ЕЭП и пути их регулирования.

На миграционные процессы Республики Беларусь, кроме общих, характерных для большинства стран, факторов оказывают влияние и особое географическое положение. Находясь в центре Европы, страна является транспортным путем как с Запада на Восток, так и с Севера на Юг, а также связывает государства СНГ с государствами ЕС. Миграционные потоки обусловлены и специфическими особенностями развития, связанными с произошедшими в последние десятилетия политическими и социально-экономическими изменениями, в первую очередь, с распадом СССР и получением статуса независимого государства. Кроме того, особенности развития миграционных процессов были вызваны исторически сложившимся размещением белорусского населения по территории бывшего СССР и рядом социально-экономических и экологических изменений в стране в перестроечные годы. Так, Беларусь - единственная из республик, где не было серьезных межнациональных конфликтов. Спад экономического развития в 90-е годы был менее резким, чем в других странах СНГ. Привлекательными для иммигрантов явились и ряд мер социальной защиты, принятые в стране в 90-е годы. Относительно стабильная политическая и экономическая ситуация в Республике Беларусь притягивала мигрантов, в особенности из стран Содружества Независимых Государств и государств Балтии. Важным явилось и то, что с 1995 года в Беларуси русскому языку был придан статус второго государственного, что способствовало повышению привлекательности республики для русскоязычного населения. Повлияла также открытость восточных границ, наличие свободных рабочих мест в ряде районов республики.

Миграционные процессы, происходящие в Республике Беларусь за последние годы, претерпели значительные изменения и продолжают изменяться под воздействием развития политических и социально-экономических преобразований. В свою очередь, миграционные процессы оказывают влияние на социальное и экономическое положение страны, на уровень жизни и благосостояние населения, на рынок труда, на уровень занятости и безработицы. Изменения также касаются и демографического развития страны – качественных и количественных характеристик, структуры населения и прочих аспектов. Вот уже около 20 лет Республика Беларусь развивается как самостоятельное государство. За эти годы произошли кардинальные изменения в объемах, интенсивности и направленности миграционных потоков. Решающее значение на изменения тенденций миграционных потоков населения в начале 90-х годов оказал распад СССР на независимые государства, а также начавшаяся перестройка экономической и политической жизни, сопровождающаяся глубоким кризисом в социально-экономическом развитии страны. С распадом бывшего СССР на независимые государства ранее межреспубликанская миграция населения автоматически превратилась в международную, со всеми вытекающими последствиями. Резко уменьшились, особенно в первые годы, объемы экономических, родственных и учебных миграций и возросли объемы потоков, вызванных стрессовыми ситуациями. Существенно уменьшились миграционные потоки внутри страны, в том числе резко замедлись темпы экологической миграции, вызванные последствиями катастрофы на Чернобыльской АЭС в апреле 1986 года. Распад СССР, экономический и политический кризис, возникновение военных конфликтов (“горячих точек”) на территории ряда бывших республик СССР и другие причины обусловили ряд новых тенденций. Широкое распространение в начале 90-х годов XX в. получили репатриационные миграционные потоки; появились потоки беженцев и переселенцев, потоки нелегальной иммиграции в республику, увеличился поток выезжающих из республики в дальнейшем зарубежье, как на постоянное место жительства, так и с целью временного трудоустройства. По мере стабилизации социально-экономической ситуации в стране меняются направления, объемы, структура и цели миграционных потоков.

В 80-е годы в Беларуси преобладали миграционные потоки внутри республики. Население активно переселялось из сельской местности в городскую, из более мелких городских поселений в более крупные. Чистый миграционный прирост внешней миграции был небольшим. С конца 80 годов в связи с принятием ряда более либеральных законов о выезде за границу увеличился отток

населения из республики за пределы бывшего СССР. В начале 90-х годов, в связи с распадом СССР на ряд независимых государств и нестабильностью политической и социально-экономической жизни, миграционные потоки в стране резко изменили свои объемы и направленность.

Рассмотрим подробнее тенденции основных миграционных потоков Республики Беларусь с Россией и Казахстаном, то есть с другими странами ЕЭП. На протяжении всех 90-х годов XX столетия и в начале XXI столетия в Беларусь из этих стран постоянно приезжало большее количество мигрантов, чем выезжало из нее в обратном направлении, хотя миграционный оборот у нее с этими странами практически постоянно снижается. В 90-е годы в Беларусь активно возвращались те, кто в предшествующие годы выехал на работу или учебу, и за эти годы не потерял связи с ней. В результате в иммиграционных потоках преобладали белорусы и представители других национальностей, проживающих ранее на территории страны. Реэмиграция белорусов началась еще в конце 80-х годов, но в 90-е годы она стала особенно интенсивной.

Наибольший миграционный обмен у Республики Беларусь с Российской Федерацией. За двадцать последних лет (1991-2010 гг.) по данным органов белорусской статистики из России в Беларусь прибыло около 700 тыс. человек, а обратно выбыло всего 462 тыс. чел. Соответственно сальдо миграции составило +238 тыс. чел. По данным Росстата за эти годы из России в Республику Беларусь выбыло 657,3 тыс. чел., т.е. почти на 42,4 тыс. человек меньше, чем прибыло в Беларусь. В обратном направлении, то есть прибыло в Россию из Беларуси 603,6 тыс. чел., т.е. на 141,4 тыс. человек больше, чем по данным Белстата выбыло туда. Сальдо миграции для Беларуси по данным Росстата составило всего 52,2 тыс. чел. Возникает естественное сомнение относительно точности данных. Однако нельзя априори считать, что это погрешности только белорусской статистики. Во-первых, числа выбывших из России в Республику Беларусь за тот или иной период – это не те же самые люди, которые прибыли в Беларусь из России за тот же самый период. Учет мигрантов и в России, и в Беларуси ведется по талонам прибытия и убытия при регистрации. И не все, кто снялся с учета и указал место назначения, регистрируется именно в этот же период и по тому месту, которое указал. Часть может временно отложить регистрацию или передумать и сменить место планируемого назначения. Может присутствовать и повторный учет, например, человек из Беларуси зарегистрировался в одном из населенных пунктов России, но там по каким либо причинам не прижился и меняет место жительства. В новом месте регистрации он может опять указать Беларусь, как страну происхождения, так как не считает важным учесть первое место регистрации.

Несмотря на наличие некоторых неточностей в учете миграции, основные тенденции динамики показателей прибывших и выбывших, полученные по данным Белстата и Росстата в целом совпадают (рис.1).

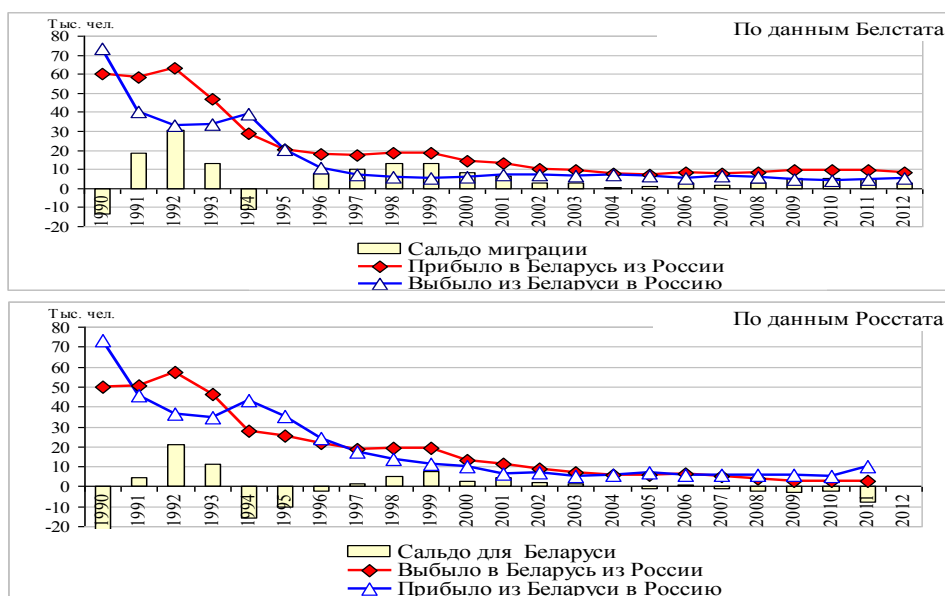


Рисунок 1– Сравнение динамика показателей миграционного движения между Республикой Беларусь и Российской Федерацией, полученных по данным Белстата и Росстата Источник - [1,2,3].

Как видим, для Беларуси в целом за 20 лет регистрируется положительное сальдо миграции как по данным Белстата, так и Росстата. Расхождения в данных в 90-е годы XX столетия и в начале первого десятилетия XXI столетия были незначительные. Несколько увеличились расхождения только во второй половине первого десятилетия. Данные Белстата показывали для республики небольшое положительное сальдо миграции, а данные Росстата - небольшое отрицательные. Особенно подскочило число прибывших из Беларуси в Россию в 2011 году по данным Росстата. Это, видимо, вызвано девальвацией белорусского рубля, который произошла в республике в начале 2011 года, в результате чего резко изменился уровень заработной платы по сравнению с соседними странами. Средняя номинальная заработная плата на одного работающего в декабре 2012 г, в пересчете на доллары США по курсам валют, установленным национальными банками стран в Беларуси составляла 552 доллара США, в то время как в Казахстане¹³ 670 долларов США и в России - 1134 доллара США[1].

Миграционный обмен населения республики Беларусь с Казахстаном значительно меньший, чем с Россией (рис. 2).

Это связано как с тем, что сама Россия значительно больше, чем Казахстан и по площади занимаемой территории и по численности населения, так и с достаточно большой территориальной удаленностью между Казахстаном и Беларусью. Динамику миграционного прироста населения Беларуси из Казахстана определяла в основном динамика прибывших мигрантов. Динамика выбывших мигрантов из Беларуси практически постоянно плавно снижалась.

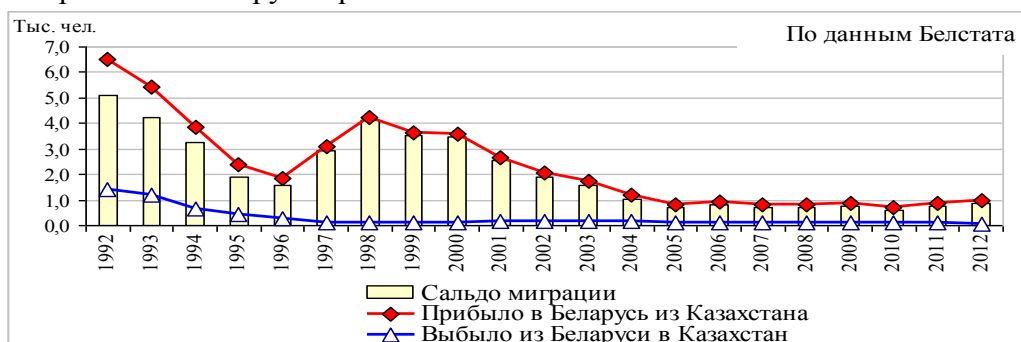


Рисунок 2 – Динамика показателей миграционного движения между Республикой Беларусь и Казахстаном, полученных по данным Белстата

Источник - [1].

Правительство Республике Беларусь уделяет большое внимание решению проблем миграции населения. В стране разработан и принят Закон по миграции. Разрабатываются и реализуются программы государственного регулирования миграционных процессов. В условиях депопуляции, когда население страны воспроизводится только на 70%, миграции предстоит компенсировать убыль населения. Поэтому государство заинтересовано в притоке населения в республику и стремится проводить в стране эффективную миграционную политику, направленную на активное привлечение иммигрантов, особенно из стран СНГ, их успешную интеграцию в белорусское общество и нейтрализацию возможных отрицательных последствий. В стране разрабатываются специальные программы по привлечению в Беларусь населения, однако, решению поставленных задач существенно помешали негативные явления, которые произошли в финансово–денежной системе в начале 2011 года.

Таким образом, результаты исследования выявили необходимость повышения достоверности информации по миграции. В условиях единого экономического пространства появляется реальная возможность согласования полученных данных между странами. При наличии современных технологий и доброй воли государств, появляется возможность организовать единый учет миграционных потоков по месту прибытия, который считается более точным. Появляется также возможность проведения более широких межстрановых исследований закономерностей развития миграционных процессов, что повысит их научную и практическую ценность и даст возможность более рационально регулировать эти процессы.

¹³ Данные за ноябрь 2012 г

Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Беларусь и страны СНГ. 2012 год. Минск. С.-66.
2. Беларусь и Россия, 2012 Статсборник Минск 2013
http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/Belarus_Russia/2012/about.php
3. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат.сб./Росстат. М., 2012. —113

Шулейко О.Л.

к.э.н., Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ПРОБЛЕМЫ СОГЛАСОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА БЕЛАРУСИ, РОССИИ И КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ЕЭП

Важнейшими характеристиками состояния экономики, определяющими устойчивость государственных финансов, являются сбалансированность бюджета и размер государственного долга, поэтому этим показателям традиционно уделяется большое внимание. Взгляды экономистов на ключевой вопрос бюджетной политики – должен ли быть бюджет сбалансирован, или сбалансированность бюджета должна быть подчинена целям стабилизации экономики, на различных этапах развития общества менялись. Также противоречивые мнения существуют по поводу возможных последствий бюджетного дефицита для развития экономики. Представители кейнсианской теории не считают бюджетный дефицит деструктивным фактором, аргументируя это тем, что для национальной экономики он не представляет опасности, т.к. все расходы, в том числе превышающие доходы, совершаются на территории данного государства и способствуют росту благосостояния страны. Исключение составляет только отрицательное сальдо внешнеторгового баланса, поскольку этот факт означает отток средств за границу. Кроме того, по их мнению, дефицит бюджета способствует росту совокупного спроса, так как увеличиваются доходы получателей бюджетных средств – хозяйствующих субъектов и населения, что способствует росту покупательной способности, производительности труда и расширению национального производства. Это, в свою очередь, приведет к росту налоговых поступлений в бюджет.

Противоположной точки зрения придерживаются экономисты неоклассического направления, отмечая, что финансирование дефицита неизбежно потребует более высоких налогов в будущем. Привлечение других доходов для покрытия дефицита, таких как эмиссия денег и займов, кредиты и т.д., приводит к дестабилизации денежно-кредитной системы, к инфляции и девальвации национальной валюты, к росту внутреннего и внешнего долга государства. В конечном итоге долги будут погашаться за счет введения новых и повышения ставок существующих налогов, что означает перекалывание экономического бремени на будущие поколения. Кроме того, выход правительства на денежный рынок путем размещения государственных займов и ценных бумаг с целью привлечения финансовых ресурсов для покрытия дефицита, приводит к повышению процентных ставок. Это связано с тем, что в условиях рынка, когда существуют частные инвесторы и заемщики свободных денежных средств, выход государства на финансовый рынок означает рост конкуренции, повышение спроса на деньги, а значит, и процентной ставки. Кроме того, повышение процентных ставок по государственным ценным бумагам вызывает эффект вытеснения частных инвестиций. Следовательно, чем выше дефицит бюджета, тем медленнее будут происходить рыночные преобразования в стране. Кроме того, рост бюджетного дефицита, вызванного растущими правительственными расходами, означает расширение государственного сектора экономики, увеличение вмешательства правительства в процесс воспроизводства, а также вытеснение частного сектора экономики и частных товаров.

Теоретические расчеты и мировая практика показывают, что максимально допустимым размером дефицита бюджета является 3-5 процентов ВВП, превышение этого размера, как правило, означает наличие кризисных явлений в экономике и в государственных финансах.

Как правило, предельный размер дефицита госбюджета устанавливается бюджетным законодательством страны, так в соответствии с Бюджетным кодексом Республики Беларусь предельный размер дефицита республиканского бюджета, а также предельные уровни дефицита

консолидированных бюджетов областей устанавливаются законом о республиканском бюджете на очередной финансовый год [1].

С развитием интеграционных процессов дефицит бюджетов стран-участниц становится предметом согласования на межгосударственном уровне. Координация бюджетной политики необходима для обеспечения финансовой стабильности в странах, входящих в интеграционное объединение, что особенно важно при введении единой валюты. Принятый в ЕС «Пакт стабильности и роста» (ПСР) определил пороговое значение для величины бюджетного дефицита стран – участниц ЕС, равное 3 процентам и предельный размер государственного долга 60 процентов от ВВП. Опыт Евросоюза показал, что установленные критерии приемлемы в период конъюнктурного подъема экономики, однако в условиях рецессии ограничения ПСР не позволяют оперативно реагировать на изменение ситуации. Для преодоления рецессии требуется расширение совокупного спроса за счет увеличения государственных расходов, что предполагает дефицитное финансирование. В 2005 г. были внесены коррективы в ПСР, позволяющие правительствам в особых обстоятельствах выходить за установленные границы бюджетного дефицита и госдолга. При этом базовые макроэкономические показатели остались в силе, а решение о санкциях за нарушение условий ПСР может быть принято только на основании оценки сальдо госбюджета, скорректированного с учетом экономического цикла, а также – что очень важно – в зависимости от того, в какой мере дефицит связан с мерами по стимулированию экономического роста.

В основу соглашения о согласованной макроэкономической политике, подписанного странами ЕЭП в 2011 году, положены нормы пакта о стабильности и росте ЕС. Соглашением установлены аналогичные количественные параметры, определяющие фискальную дисциплину: годовой дефицит государственного бюджета (для Российской Федерации – федерального бюджета, для Республики Беларусь – республиканского бюджета, для Республики Казахстан – республиканского бюджета) не выше 3 процентов валового внутреннего продукта; государственный долг не выше 50 процентов валового внутреннего продукта [2]. В случае исключительных обстоятельств предусмотрена возможность смягчения количественных значений макроэкономических показателей. Штрафные санкции за нарушение установленных показателей не предусмотрены. Количественные параметры вступили в действие с 1 января 2013 года.

В настоящее время фискальные показатели стран ЕЭП находятся в пределах установленных значений (таблица).

Таблица 1 – Основные параметры бюджетных систем стран ЕЭП на 1.01.2013 г.*

	Доходы сектора гос. управления, % к ВВП	Расходы сектора гос. управления, % к ВВП	Дефицит сектора гос. управления, % к ВВП	Госдолг, в % к ВВП	
				внешний	внутренний
Беларусь	40,7	40	0,7	19,0	9,3
Казахстан	19,7	19,9	-2,1	3	9
России	38,4	36,8	-0,04	4,1	7,7

*Данные министерств финансов РБ, РК, РФ

В настоящее время бюджетные параметры Беларуси, России и Казахстана находятся в пределах, установленных Соглашением. Вместе с тем, при согласовании бюджетной политики стран, входящих в интеграционное объединение, необходимо учитывать особенности их экономического развития, определяющие фискальную политику. Экономика России и Казахстана, которые являются странами – экспортерами энергоносителей, характеризуются значительной величиной экспорта относительно ВВП, положительным балансом торговли и счета текущих операций. В доходах бюджета этих стран высока доля налогов на экспорт сырья, они обладают финансовыми резервами, накопленными в течение благоприятной конъюнктуры, которые, однако, значительно уменьшились в ходе кризиса 2008–2009 годов. Как правило, бюджеты этих стран исполняются с профицитами, однако меры по стимулированию экономики в период кризиса привели к дефициту, который находится в допустимых пределах. Для России и Казахстана главной проблемой является высокая зависимость доходов бюджета от нефтегазового сектора, поэтому в аналитических целях широко используется такое понятие как нефтяной бюджет и

соответственно ненефтяной дефицит. Для снижения зависимости расходов бюджета от нефтяных поступлений за счет целенаправленного развития ненефтяного сектора экономики, устанавливаются целевые показатели по снижению нефтегазового дефицита бюджета на перспективу. Кроме того, в России установлено бюджетное правило, в соответствии с которым конъюнктурные доходы от экспорта направляются в резервный фонд, служащий инструментом сглаживания экономических циклов без увеличения размера бюджетного дефицита.

Таким образом, для России и Казахстана основной риск устойчивости государственных финансов связан с конъюнктурой цен на сырьевой экспорт, вместе с тем, накопленные резервы позволяют значительно смягчить влияние внешних шоков на государственные финансы. Что касается государственного долга, то в России и Казахстане, его отношение к ВВП одно из самых низких в мире.

Структура экономики Беларуси отличается от российской и казахстанской, в первую очередь, значительно меньшим размером сырьевого сектора. В то же время в структуре экспорта достаточно велика доля сырьевых товаров, и, в частности, продуктов переработки российской нефти, что предопределяет зависимость поступлений в государственный бюджет от конъюнктуры цен на нефтепродукты. Открытость экономики Беларуси делает ее восприимчивой к внешним шокам. По оценкам специалистов, в случае ухудшения конъюнктуры на внешних рынках, влекущих изменение объемов экспорта или цен в пределах 10–20 процентов, потери бюджета могут составить около 1 процента ВВП, или около 6,5 трлн.руб. [3].

В Беларуси традиционно соблюдается высокая бюджетная дисциплина – государственный бюджет сбалансирован, а в отдельные годы исполнялся с умеренным дефицитом. Однако широкое распространение получили квазифискальные операции, в частности, рекапитализация банковского сектора, которая в предыдущие годы осуществлялась за счет размещения государственных облигаций, а связанные с этим расходы не отражались в статьях расхода бюджета. По данным Всемирного банка в период с 2005 по 2011 годы расходы государственного бюджета на рекапитализацию крупнейших государственных банков в среднем составляли 1 процент ВВП в год. В 2011 году расходы на рекапитализацию банков достигли пиковых значений, составив 4,9 процента ВВП, поскольку возник риск невыполнения банками нормативов достаточности капитала в связи с существенным ростом иностранных пассивов в результате девальвации [4]. Таким образом, наблюдается существенное расхождение между официальным сальдо бюджета и скорректированным на квазифискальную активность. С учетом корректировки на квазифискальную деятельность, отражаемую в расходах на рекапитализацию банков и расходах на выполнение гарантий по займам реального сектора, структурное сальдо консолидированного бюджета становится устойчиво отрицательным [5].

Широкое распространение квазифискальной деятельности приводит к росту государственного долга, который становится главным риском для государственных финансов РБ. Отношение государственного долга к ВВП увеличилось более чем вдвое за период с 2008 по 2012 год, на 1.01.2013 года отношение государственного долга с учетом гарантированного долга составило 31,5 процента ВВП. Таким образом, основными проблемами для Беларуси являются растущий государственный долг и поиск источников его финансирования. Решение этой проблемы предполагает повышение устойчивости экономики к внешним шокам на основе роста конкурентоспособности.

Проведенный анализ позволяет сформулировать общие для всех стран ЕЭП проблемы, на решение которых необходимо ориентировать бюджетную политику – это повышение устойчивости национальных экономик к внешним шокам, ликвидация накопившихся дисбалансов. Вместе с тем имеются и специфические для каждой страны приоритетные задачи бюджетной политики, к числу которых для Республики Беларусь можно отнести: сокращение льготного кредитования и субсидирования; отказ от перекрестного субсидирования; консолидация в бюджете всех государственных расходов и повышение на этой основе прозрачности бюджетной системы.

Вместе с тем, учитывая, что фискальная политика является действенным инструментом регулирования макроэкономической стабильности и сглаживания экономических циклов, целесообразно сохранить действующий механизм мягкого согласования бюджетных параметров

без введения в ближайшей перспективе каких-либо санкций в случае нарушения установленных показателей.

Литература

1. Бюджетный кодекс Республики Беларусь от 16 июля 2008 г. № 412-З [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=hk0800412&p2={NRPA}>.
2. Соглашение о согласованной макроэкономической политике. Зарегистрировано в Национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 12 января 2011 г. № 3/2653.
3. Кийко, Д. Основные направления повышения устойчивости налоговой системы / Кийко Д. // Финансы. Учет. Аудит. – 2013. – №3. – С. 28-31.
4. Обзор государственных расходов в Республике Беларусь. Повышение качества предоставляемых государством услуг в условиях жестких бюджетных ограничений. Часть 2. Всемирный банк, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/04/05/000333037_20130405101422/Rendered/PDF/741480ESW0P123032700PUBLIC00Russian.pdf.
5. Шиманович, Г., Кирхнер, Р. Оценка структурного сальдо консолидированного бюджета Беларуси / Г. Шиманович, Р. Кирхнер. Исследовательский центр ИПМ Аналитическая записка [PP/04/2012] [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pp2012r04.pdf>.

Якубук Ю.П.

к.э.н., Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ СТРАН-УЧАСТНИЦ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА НА ОСНОВЕ ДАННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГОВ

По данным ВТО, торговля услугами составляет приблизительно пятую часть мировой торговли согласно данным платежных балансов и приблизительно одну треть по объемам коммерческого присутствия предприятий на зарубежных рынках. Сфера услуг является относительно новым предметом обсуждения на международной торговой арене. Торговля услугами в меньшей степени затронута региональными торговыми соглашениями в сравнении с товарной торговлей. На конец 2010 г. было заключено 81 региональное торговое соглашение в отношении торговли услугами и 212 соглашений в отношении торговли товарами. Тем не менее, значение подобных соглашений в сфере услуг имеет устойчивую тенденцию к росту [1, с. 3].

Единое экономическое пространство, объединяющее три страны-участницы – Россию, Беларусь и Казахстан, предусматривает свободу в торговле услугами в рамках интеграционного объединения и проведение согласованной макроэкономической политики, в том числе и в сфере услуг. Это определено такими документами, как Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах-участниках Единого экономического пространства от 12 января 2011 г, Соглашение о согласованной макроэкономической политике от 9 декабря 2010 г., Соглашение об обеспечении доступа услугам естественных монополий в сфере электроэнергетики, включая основы ценообразования и тарифной политики от 19 ноября 2010 г., Соглашение о правилах доступа услугам субъектов естественных монополий в сфере транспортировки газа по газотранспортным системам, включая основы ценообразования и тарифной политики от 9 декабря 2010 г., Соглашение о регулировании доступа услугам железнодорожного транспорта, включая основы тарифной политики от 9 декабря 2010 г., Соглашение о создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала от 9 декабря 2010 г. Целью данных соглашений является облегчение торговли услугами и условий учреждения и деятельности между участниками ЕЭП.

Следует, однако, отметить, что если в торговле товарами свобода торговли в рамках интеграционного объединения реализуется в полной мере, то в торговле услугами существует еще значительное количество ограничений и изъятий, препятствующих свободной торговле. Например, Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах-участниках Единого экономического пространства предусматривает ограничения национального режима при предоставлении аудиторских, страховых, туристических, дистрибьюторских услуг, услуг

электросвязи и морского транспорта. Кроме того, сохраняется ряд ограничений для работы транспортных операторов-резидентов ЕЭП на всех сегментах транспортного рынка, включая вопросы администрирования таможенных формальностей. В частности, сохраняются различные подходы по допуску к международным автомобильным перевозкам. Национальное законодательство Беларуси, Казахстана и России запрещает выполнение перевозок автомобильным перевозчиком одной страны ЕЭП на территории другой страны ЕЭП, если пункт погрузки и пункт разгрузки находятся на территории этой страны. Существующие на единой таможенной территории Беларуси, Казахстана и России внутренние барьеры, которые заключаются в квотировании количества выполнения грузоперевозок белорусскими, казахстанскими и российскими грузоперевозчиками, создают серьезные препятствия для развития конкурентной среды в сфере грузоперевозок и для увеличения объемов транспортных услуг.

Государства-участники ЕЭП имеют много общих особенностей в развитии сферы услуг. В сравнении с экономически развитыми странами сфера услуг Беларуси, России и Казахстана характеризуется невысоким удельным весом услуг в ВВП, низкой долей занятых в сфере услуг, небольшой долей расходов на услуги в структуре расходов населения, высоким уровнем монополизации в некоторых отраслях услуг, ограниченностью спроса на услуги со стороны промышленных предприятий, низким удельным весом экспорта услуг в общей объеме экспорта стран ЕЭП и в мировом экспорте услуг. Сходны и структуры производства и экспорта услуг трех стран: относительно высок в них удельный вес транспортных услуг, услуг торговли; недостаточно развито производство и экспорт высокотехнологичных, инновационных услуг: финансовых, компьютерных и информационных, деловых, профессиональных и технических услуг. Сравнимый уровень развития сферы услуг трех стран способствует постановке общих целей развития, дальнейшей интеграции и формированию общего рынка услуг.

С другой стороны, страны-участницы ЕЭП имеют неодинаковую степень рыночной трансформации экономики. Россия и Казахстан дальше продвинулись в вопросе рыночного реформирования, в то время как Республика Беларусь ориентируется на создание социально ориентированного государства и сохранение широкого государственного присутствия в экономике. Разная степень либерализации экономики, разный уровень развития рыночных механизмов, разная степень государственного влияния и механизмы государственного регулирования не способствуют проведению согласованной макроэкономической политики в сфере услуг.

Основные показатели развития национальных секторов услуг страны-члены ЕЭП представляют главным образом в виде статистических данных, характеризующих объемы производства, экспорта и импорта различных видов услуг. На практике данные показатели не всегда отражают реальный уровень развития сферы услуг страны: например, рост производства определенных видов услуг не всегда говорит о повышении эффективности экономики в целом. Поэтому для сравнения уровня развития сферы услуг трех стран между собой, а также для оценки их позиции в мировом сообществе целесообразно использовать данные международных рейтингов. При их составлении в большей мере учитываются качественные показатели: конкурентоспособности, эффективности, высокотехнологичности услуг.

В развитых странах существует довольно устойчивая культура использования результатов независимых исследований. Для большинства иностранных инвесторов рейтинг играет очень важную роль, вплоть до того что им запрещено инвестировать либо покупать ценные бумаги компаний, рейтинг которых ниже определенного уровня. К сожалению, среди стран ЕЭП именно Республика Беларусь не включена в некоторые важнейшие международные рейтинги, такие, как рейтинг глобальной конкурентоспособности, рейтинг конкурентоспособности стран в сфере туризма и путешествий, рейтинг швейцарского Института развития менеджмента, рейтинг уверенности прямых иностранных инвесторов.

В таблице 1 представлены данные международных рейтингов, в которых представлены все страны ЕЭП, отражающие положение России, Беларуси и Казахстана с точки зрения развития сферы услуг.

Таблица 1– Положение стран ЕЭП в некоторых экономических рейтингах, связанных с развитием сферы услуг

Рейтинг	Позиция в рейтинге		
	Беларусь	Россия	Казахстан
Индекс эффективности логистики, Всемирный банк, 2012	91	95	86
Индекс развития человеческого потенциала, ООН, 2011	65	66	68
Индекс экономики знаний, Всемирный банк, 2012	59	55	73
Индекс развития информационно-коммуникационных технологий, ООН, 2012	46	38	49
Опрос о состоянии автомобильных дорог, институт Gallup, 2012	68	128	105
Индекс глобальной интеграции, DHL, 2012;			
рейтинг по международной торговле услугами:			
экспорт услуг	55	108	117
импорт услуг	95	109	91

Приоритетным направлением для развития сферы услуг и национальных экономик в целом для стран-участниц ЕЭП является развитие логистики. Затраты на логистический процесс, связывающий производителя потребительских товаров и торговлю, в среднем составляют 10-20% стоимости товара. В Беларуси в 2010 г. суммарные транспортно-логистические затраты оцениваются примерно в 5 млрд. дол. США, к 2015 г. они возрастут до 13 млрд. дол. США. По данным Европейской логистической ассоциации, применение логистических разработок позволяет сократить время производства товаров на 25%, снизить себестоимость производства продукции до 30%, сократить объемы материально-технических запасов от 30 до 70% [2]. Всемирным банком ежегодно составляется индекс эффективности логистики, охватывающий 155 стран. Страны ЕЭП характеризуются низким уровнем развития логистики. Наиболее проблемными для них являются следующие факторы:

- частота, с которой поставки достигают получателя в запланированные или ожидаемые сроки;
- конкурентоспособность цены поставок;
- эффективность таможенного и пограничного контроля.

Среди стран ЕЭП лучшим по уровню развития логистики является Казахстан (86-е место). Беларусь значительно опережает своих партнеров по ЕЭП лишь по показателю развития инфраструктуры; в целом же Россия и Казахстан значительно заметнее продвинулись в вопросе развития логистики. На территории Беларуси пока функционирует только 6–7 полноценных логистических центров. В России же насчитывается свыше 100 логистических операторов уровня 3PL. Кроме того, на рынке стран-партнеров по ЕЭП работает достаточное количество зарубежных логистических провайдеров.

Рейтинг по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП) на ежегодной основе рассчитывается Программой развития ООН. Данный индекс представляет собой сравнительный анализ 187 государств-членов ООН по ряду показателей уровня жизни населения, значительная роль среди которых отводится сфере услуг. Индекс измеряется на основе трех основных показателей человеческого развития – уровня здоровья и долголетия, образования и дохода. Республика Беларусь занимает в рейтинге государств по индексу человеческого развития 65-е место. По этому показателю Беларусь продолжает лидировать среди стран ЕЭП: Российская Федерация находится на 66-м месте, Казахстан – на 68-м.

Оценки международных экспертов убеждают, что научная сфера стран ЕЭП сохранена и способна к динамичному развитию. По данным Всемирного банка по индексу экономики знаний (способности генерировать, воспринимать и распространять научные знания) в рейтинге 146 стран мира Беларусь занимает 59-е место, Россия - 55-е и Казахстан – 73-е место. Данный рейтинг

характеризует уровень развития экономики, основанной на знаниях, и включает такие важнейшие показатели развития сферы услуг как:

- индекс образования, отражающий уровень образованности населения и наличие у него устойчивых навыков создания, распространения и использования знаний;

- индекс инноваций, отображающий уровень развития национальной инновационной системы, включающей компании, исследовательские центры, университеты, профессиональные объединения и другие организации, которые воспринимают и адаптируют глобальное знание для местных нужд, а также создают новое знание и основанные на нем новые технологии;

- индекс информационных и коммуникационных технологий, оценивающий уровень развития информационной и коммуникационной инфраструктуры, которая способствует эффективному распространению и переработке информации.

Международный союз электросвязи, специализированное подразделение ООН, исследует развитие информационно-коммуникационных технологий в 155 странах мира. Индекс развития информационно-коммуникационных технологий (ICT Development Index) сводит 11 показателей, непосредственно характеризующих сектор услуг связи и компьютерно-информационных услуг а также оказывающих значительное влияние на развитие других видов услуг – логистических, финансовых, туристических, деловых. Эти показатели касаются доступа к информационно-коммуникационным технологиям, их использования и практического знания этих технологий (число стационарных и мобильных телефонов на 100 жителей страны, количество домашних хозяйств, имеющих компьютер, количество пользователей Интернета и другие показатели). Согласно данному рейтингу, среди стран ЕЭП наиболее развиты информационно-коммуникационные технологии в России (38-е место), далее следует Беларусь (46-е) и Казахстан (49-е место).

Важное значение для развития транспортных услуг стран ЕЭП имеет состояние автомобильных дорог. По итогам опроса о состоянии автомобильных дорог, опубликованного институтом Gallup в 2012 году, Беларусь заняла 68-е место из 148 стран мира, в то время как Россия – 128-ое, Казахстан – 105-е.

Положение стран ЕЭП в мире по уровню развития международной торговли услугами представлено Индексом глобальной интеграции (Global Connectedness Index, GCI), разработанным компанией DHL, международным лидером в области логистики и экспресс-доставки совместно со школой бизнеса IESE. Результаты исследования 2012 г. охватывают 140 стран. Наряду с общим показателем интеграции в мировое сообщество в рейтинге представлено положение стран по уровню развития экспорта и импорта товаров и услуг. Республика Беларусь занимает самое высокое среди стран ЕЭП положение в рейтинге развития международной торговли услугами – 55-е место по экспорту и 95-е по импорту (соответственно, Россия – 108-е и 109-е место, Казахстан – 117-е и 91-е место). Общим среди стран ЕЭП является тот факт, что по международной торговле услугами они имеют гораздо более низкие позиции в рейтинге, чем по международной торговле товарами: например, Республика Беларусь занимает 14-е место в рейтинге по развитию товарного экспорта (55-е по экспорту услуг), Российская Федерация – соответственно 74-е (108-е), Казахстан – 34-е (117-е) место.

Значительный разброс стран ЕЭП по отдельным показателям рейтингов свидетельствует о том, что проводимая макроэкономическая политика трех стран в сфере услуг недостаточно согласована. Для построения общего рынка услуг необходима реализация таких мероприятий, как обеспечение недискриминационного доступа резидентов стран-членов ЕЭП к инфраструктуре, отказ от перекрестного субсидирования и снижение уровня монополизации в некоторых секторах услуг, переход на международные принципы учета и составления отчетности, интеграция национальных законодательств в сфере услуг, создание в рамках ЕЭП общей системы мер государственной поддержки развития приоритетных видов услуг.

Значимый экономический потенциал стран-участниц ЕЭП позволяет рассчитывать на достижение более высоких позиций в международных рейтингах, что благоприятно отразится на притоке прямых иностранных инвестиций, будет способствовать расширению сотрудничества с зарубежными странами и ускоренному развитию сферы услуг трех стран.

Литература

1. Latrille, P. Services rules in regional trade agreements / P. Latrille, J. Lee. – Geneva: WTO, 2012. – 43 p.
2. Ломтев, А. Логистика как инструмент повышения эффективности работы компании / А. Ломтев // Вестник УКЦ АПИК. – 2012. – №71.

Аль-Робай Ааливи С. Карар
аспирант, БГУ (г. Минск, Беларусь)

ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕГО РЫНКА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА, РОССИИ

С созданием Таможенного союза, а на его основе Единого экономического пространства, возникла перспектива формирования общего рынка гостиничных услуг России, Беларуси и Казахстана. Несмотря на то, что сфера гостиничных услуг в странах-членах Единого экономического пространства регулируется отраслевыми министерствами посредством разработки и реализации различных национальных программ, на сегодняшний день отсутствует концепция единой стратегии формирования общего рынка гостиничных услуг.

Необходимость в разработке данной концепции вызвана объективной потребностью в общегосударственном понимании места и роли гостиничной индустрии, а также выработки единого подхода России, Беларуси и Казахстана к порядку интеграции гостиничной сферы.

Концепция единой стратегии формирования единого гостиничного рынка должна представлять собой механизм, определяющий комплекс последовательных действий, направленных на усиление взаимодействия России, Беларуси и Казахстана в сфере гостеприимства и учитывающих современные мировые тенденции, а также текущее состояние гостиничной сферы в каждой из стран.

Задачами реализации концепции формирования общего рынка гостиничных услуг стран-членов Единого экономического пространства как конкурентоспособного участника мирового рынка должны стать следующие:

- эффективное развитие гостиничного рынка России, Беларуси и Казахстана с учетом усиливающихся интеграционных связей данных стран;
- содействие развитию и продвижению гостиничных услуг на единый и мировой рынки гостиничных услуг;
- создание благоприятного инвестиционного климата и конкурентоспособной инвестиционной политики в государствах Единого экономического пространства;
- активная реализация долгосрочных проектов с иностранными инвестициями;
- смещение центров гостиничной активности с городов-миллионеров в регионы;
- стимулирование внутренних туристских потоков по территории России, Беларуси и Казахстана;
- увеличение численности посетителей гостиничных предприятий в данных странах;
- увеличение трудовой занятости в сфере гостеприимства и туризма в целом, способствующее снижению уровня безработицы в странах-членах Единого экономического пространства;
- реализация комплекса мер, направленных на привлечение иностранных туристов в страны Единого экономического пространства (улучшение качества обслуживания, введение единых стандартов и т.д.);
- формирование благоприятного имиджа общего гостиничного рынка России, Беларуси и Казахстана на мировом рынке услуг;
- создание эффективной и современной единой нормативно-правовой базы межгосударственного регулирования деятельности на общем рынке гостиничных услуг.

Для эффективного развития единого рынка гостиничных услуг России, Беларуси и Казахстана на основе концепции единой стратегии, необходимо государственное участие стран-членов Единого экономического пространства в ее реализации.

Лишь при условии системного и комплексного характера совместных действий Министерства спорта и туризма Республики Беларусь и Национального агентства по туризму Республики Беларусь [1], Агентства по делам спорта и физической культуры Республики Казахстан [2], Федерального Агентства по туризму Министерства культуры Российской Федерации [3] возможно обеспечить достижение значимых социально-экономических результатов.

Ввиду недостаточной эффективности используемых в настоящее время стратегий, программ и концепций целесообразна реорганизация механизмов государственного регулирования и стимулирования гостеприимства.

В настоящее время отсутствует организация, регулирующая гостиничную деятельность в рамках образованного Единого экономического пространства. Совет по туризму Содружества Независимых государств не отвечает всем его требованиям, поскольку даже не учитывает в своей деятельности принцип «четырёх свобод» [4].

Регулирование гостиничной деятельности должно осуществляться на наднациональном уровне с учетом перспектив формирования общего рынка гостиничных услуг стран Единого экономического пространства. Представляется, что специализированный орган в рамках концепции единой стратегии должен быть сформирован как временный совещательно-консультационный орган. Основными целями данной организации станут вовлечение заинтересованных государственных органов и иных организаций в разработку и утверждение данной концепции, а в последующем – контроль выполнения всех задач принятой концепции.

Создание организации, приоритетным направлением деятельности которой будет успешное формирование и развитие в долгосрочной перспективе единого рынка гостиничных услуг стран-членов Единого экономического пространства, является фундаментальным стратегическим механизмом реализации концепции.

Несмотря на наличие основы для создания общего рынка гостиничных услуг стран Единого экономического пространства, выражающееся в принципах Единого экономического пространства, преждевременно говорить об успешно функционирующем едином рынке гостиничных услуг. Эффективным инструментом объединения усилий трех государств в стремлении к построению межгосударственных отношений в сфере гостеприимства может выступить формирование и реализация описанной выше концепции, которая будет проводиться в интересах каждого государства, находящегося в составе Единого экономического пространства, в соответствии со стратегиями их устойчивого социально-экономического развития, а также способствовать устойчивому развитию гостиничного и, как следствие, туристского рынков России, Беларуси и Казахстана.

Литература

1. Вертикаль управления // Министерство спорта и туризма Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2010-2013. – Режим доступа: http://www.mst.by/ru/about-ministry/vertikal_upravlenia/. – Дата доступа: 09.04.2013.
2. Агентство по делам спорта и физической культуры Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – 2013. - Режим доступа: sport.gov.kz/ru/. – Дата доступа: 09.04.2013.
3. Государственная поддержка развития туризма // Федеральное Агентство по туризму (Ростуризм) [Электронный ресурс]. – 2013. - Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru/rubriki/-1124140245/>. – Дата доступа: 09.04.2013.
4. Единое экономическое пространство ЕврАзЭС // Евразийское Экономическое Сообщество [Электронный ресурс]. – 2005-2013. - Режим доступа: <http://www.evrazes.com/customunion/eepr>. – Дата доступа: 09.04.2013.

Антюх Л.В.

аспирант БГЭУ (г. Минск, Беларусь)

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА НА ОТКРЫТОМ РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ ЕЭП

Центральный банк выступает как государственный орган, управляющий банковской системой и отвечающий за проведение монетарной политики. Помимо того, что денежное предложение влияет на уровень процентных ставок, оно, в свою очередь, передает свой импульс на

общее состояние экономики того или иного государства. Именно поэтому для регулятора весьма важно не только создать необходимое количество денег в обращении, но и обладать набором эффективных рычагов (инструментов) с целью контроля и управления за процессом «вливания» и «изъятия» денег в экономику.

За двухвековую историю существования и функционирования центральных банков накоплен достаточно широкий арсенал инструментов управления банковской ликвидностью. Среди них инструменты прямого и косвенного воздействия. Важным фактором эффективности косвенных инструментов является формирование денежно-кредитной системы, способствующей оптимальному распределению сбережений и инвестиций в экономике, что предполагает:

- достижение относительно стабильного состояния экономики;
- формирование развитых рыночных отношений во всех секторах экономики;
- создание универсальной, стабильной, устойчивой инфраструктуры финансового рынка.

Одним из действенных и важных инструментов второй группы можно назвать операции на открытом рынке.

Так, например, Федеральный резерв США осуществляет управление монетарной базой, используя операции на открытом рынке (продает и покупает государственные ценные бумаги на открытом рынке), а также предоставляя банкам дисконтные ссуды и осуществляя интервенции на валютном рынке, тем самым преследуя цель сократить либо увеличить объем денежного предложения. Таким образом, через стоимость ценных бумаг в активах ФРС данный регулятор контролирует показатель монетарной базы даже, не взирая на возможные краткосрочные колебания, вызванные флоутом (клирингом банковских счетов) и перемещением депозитов Казначейства в ФРС.

Проведение операций на открытом рынке предопределяет необходимость существования в стране развитого рынка государственных ценных бумаг. Рынок государственных обязательств в современных условиях выполняет две функции: обслуживает государственный долг и используется как рычаг денежно-кредитной политики. Эти две функции дополняют друг друга и взаимодействуют.

Так, операции, которые проводит центральный банк на открытом рынке, оказывают содействие его развитию и повышают доверие к государственным ценным бумагам. Вместе с тем, возрастание количества операций на рынке ценных бумаг порождает систему посреднических структур, оказывает содействие развитию инфраструктуры и технического обслуживания за осуществление соглашений. Взаимосвязь между данными функциями обнаруживается и в том, что финансирование государственных затрат через эмиссию ценных бумаг приводит к увеличению объемов общей денежной массы, то есть, предложения денег. Этот процесс, в свою очередь, влияет на обесценение денег и инфляцию. Поэтому проведение центральным банком на открытом рынке вместе с тем операций противоположного характера разрешает стабилизировать рынок в условиях покрытия дефицита государственного бюджета.

Развитие фондового рынка и проведения на нем государством активной денежно-кредитной политики разрешает максимально эффективно использовать все структурные элементы денежной массы и, прежде всего, временно свободные средства населения и юридических лиц. Это разрешает поддерживать стабильные и оптимальные объемы денег в обороте, привлекать дополнительное количество денег через банковскую систему и осуществлять при этом контроль государством. В особенности важный этап развития рынка государственных ценных бумаг для стран с транзитивной экономикой, поскольку они постоянно испытывают бюджетный дефицит, а большое количество денежных ресурсов, который перераспределяется государством, используется не в производственной сфере, а для уплаты государственной задолженности и других непроизводственных затрат.

Проведение центральным банком операций на открытом рынке дает возможность решить определенные цели денежно-кредитной политики:

- осуществление бездефицитного финансирования государственных затрат и, соответственно управление на этой основе государственным долгом;

- предоставление субъектам рыночной экономики высоколиквидных и высоконадежных инструментов для временного размещения собственных финансовых ресурсов;
- предоставление возможности центральному банку экономическими средствами влиять не только на спрос и предложение денег, а и на соотношение их структурных агрегатов – М1, М2 и М3;
- определение средствами рыночного механизма реальной стоимости государственного долга, а значит и ценных бумаг, которые его обслуживают.

Интеграционные процессы берут свое начало с 2009 года, когда главы государств и правительств Республики Беларусь, Российской Федерации и Республики Казахстан приняли решение о создании Таможенного союза. Продолжение имело место, которое вылилось в создание в 2012 году Единого экономического пространства.

Декларацией о Евразийской экономической интеграции предусмотрено, что ЕЭП на любом этапе своего формирования и функционирования будет открыт для присоединения других государств, разделяющих принципы и цели Союза и готовых к их реализации.

Стороны-участники будут стремиться завершить к 1 января 2015 года кодификацию международных договоров. Составляющих нормативно-правовую базу Таможенного союза и Единого экономического пространства и на этой основе создать Евразийский экономический союз. Данная работа включает в себя следующие договоренности:

- сбалансированная макроэкономическая, бюджетная и конкурентная политики;
- структурные реформы рынков труда, капиталов, товаров и услуг.

Данным документом предполагается стремление к дальнейшему укреплению всестороннего взаимовыгодного и равноправного сотрудничества с другими странами, международными интеграционными объединениями, включая Европейский союз, с выходом на создание общего экономического пространства.

Соглашением о создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала предусмотрено осуществление сторонами-участницами необходимых мер в банковской сфере, на валютном рынке, на рынке ценных бумаг.

Так, в банковской сфере это такие меры, как:

- гармонизация законодательства по вопросу создания и приобретения долей (акций) в уставном капитале кредитных организаций инвесторами сторон-участниц;
- гармонизация подходов к регулированию рисков на финансовом рынке в соответствии с международными стандартами;
- организация обмена информацией между уполномоченными органами сторон-участниц по вопросам регулирования и развития банковской сферы.

На валютном рынке предусмотрена реализация следующих мер:

- организация обмена информацией между уполномоченными органами сторон-участниц по вопросам регулирования и развития валютного рынка;
- создание эффективной инфраструктуры для проведения конверсионных операций с национальными валютами сторон-участниц в целях расширения их использования во внешнеэкономических платежах и расчетах;
- гармонизация принципов и правил установления обменных курсов национальных валют сторон-участниц.

На рынке ценных бумаг такими мерами названы следующие:

- организация обмена информацией между уполномоченными органами сторон-участниц по вопросам регулирования рынка ценных бумаг и иных финансовых инструментов;
- гармонизация законодательства сторон-участниц в области регулирования деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг;
- гармонизация требований к процедуре эмиссии (порядку выпуска) ценных бумаг эмитентов сторон-участниц;
- гармонизация требований законодательства сторон-участниц к размещению и обращению ценных бумаг иностранных эмитентов на национальных рынках.

Для создания условий на финансовом рынке с целью обеспечения свободного движения капитала предусмотрены такие формы сотрудничества, как:

- осуществление обмена информацией;
- проведение согласованных мероприятий по обсуждению текущих проблем рынка финансовых услуг и разработке предложений по их решению;
- оказание уполномоченными органами стран-участниц в сфере регулирования финансовых услуг консультационной помощи по вопросам, входящим в их компетенцию.

В рамках согласованной макроэкономической политики предусматривается:

- определение ключевых сценарных параметров с целью прогнозирования;
- согласование основных макроэкономических показателей повышения устойчивости экономического развития;
- мониторинг экономических показателей с целью оценки экономического и интеграционного сотрудничества стран-участниц.

Центральные (национальные) банки сторон-участниц имеют право проводить денежно-кредитную и курсовую политику независимо от согласованных интервальных значений макроэкономических показателей. Динамику показателей государств, характеризующих денежное обращение, можно увидеть на рисунке 1.

Доля наличных денег в обороте в денежной массе (M2) в Беларуси с I по III кварталы 2011 года росла с 18,2 % до 21,1 %, но в IV квартале 2011 года составила 16,3%. В течение 2012 года значение данного показателя было стабильным и к 01.01.2013 составило 17,2%. В Казахстане доля наличных денег в обороте в денежной массе (M2) в течение 2011-2012 годов, как и в России, оставалась на одном уровне и по состоянию на 01.01.2013 составила 17,9 %, в России – 23,5 % (рисунок 1) [4].



Рисунок 1 – Динамика отношения наличных денег в обороте к денежной массе (M2)

Вместе с тем видится, что в рамках накопленного опыта центральных банков каждой страны-участницы Евразийского союза позволит учесть положительные и отрицательные эффекты в области регулирования денежного оборота и текущей ликвидности, а именно:

- в содействии бесперебойности проведения расчетов на основе поддержки необходимого уровня текущей ликвидности;
- в сглаживании колебаний конъюнктуры финансового рынка и предотвращение кризисов, вызванных факторами краткосрочного характера, повышении предсказуемости динамики ставок финансовых рынков, снижении процентного риска банков;
- в формировании экономических ожиданий участников интегрированного рынка в соответствии с целями монетарной политики.

Целесообразно сопоставить и проанализировать решение проблем на открытом рынке в рамках ЕЭП стран-участниц, например, какова структура операций на открытом рынке, а именно,

каким инструментам регулирования отдается предпочтение, какова координация действий правительств и центральных банков данных государств и др.

Литература

1. Мишкин, Ф.С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. 7-е издание. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006. – 880 с.
2. Соглашение о создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала - Режим доступа: <http://tsouz.ru> . – Дата доступа: 10.04.2013.
3. Соглашение о согласованной макроэкономической политике. - Режим доступа: <http://tsouz.ru/db/MP/Pages/default.aspx> . – Дата доступа: 10.04.2013.
4. Денежное обращение и кредитование в государствах- членах Таможенного союза и Единого экономического пространства - Режим доступа: <http://tsouz.ru/db/stat/Pages/default.aspx>. – Дата доступа: 10.04.2013.

Болточко П. И.

БГУ, (г. Минск, Беларусь)

ТАМОЖЕННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ТОВАРОВ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

С момента формирования таможенной службы одной из приоритетных ее задач является сокращение времени и стоимости затрат, связанных с перемещением товаров через таможенную границу и их помещением под соответствующую таможенную процедуру.

Одним из ключевых инструментов, призванных обеспечить выполнение вышеуказанной задачи, является система таможенного декларирования товаров.

Необходимое функционирование системы таможенного декларирования обусловлено применением соответствующих технологий.

Вступление Республики Беларусь в Таможенный союз с Республикой Казахстан и Российской Федерацией, а также последующее формирование и нынешнее функционирование Единого экономического пространства вышеуказанных государств, предполагает наличие в общей системе таможенного декларирования единых технологий. В то же время, различная степень развития систем таможенного декларирования товаров на национальном уровне обуславливает отсутствие ряда реализуемых единых технологий.

Вместе с тем, в настоящее время государства-члены Единого экономического пространства уже имеют положительный опыт внедрения и применения единых технологий в таможенном декларировании товаров. Так, с 17 июня 2012 года на территории Единого экономического пространства введена технология обязательного предварительного информирования о товарах, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза автомобильным транспортом. В добровольном порядке на территории государств-членов Единого экономического пространства осуществляется предварительное информирование о товарах, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза железнодорожным транспортом. Подача предварительной информации в отношении товаров, ввозимых морским транспортом осуществляется в Российской Федерации в тестовом режиме. В целом право подать соответствующую информацию имеют уполномоченные экономические операторы, перевозчики, в том числе таможенные перевозчики, таможенные представители и иные заинтересованные лица.

Технология предварительного информирования таможенных органов заключается в следующем: после подачи информации через портал участнику внешнеэкономической деятельности передаётся уникальный идентификатор предварительных сведений, который необходимо предъявить в пункте пропуска на границе. Используя данный идентификатор, должностное лицо таможенного органа осуществляет запрос в информационную систему, и получает все сведения, необходимые для таможенного декларирования и осуществления таможенного контроля [2].

В свою очередь, государства-члены Единого экономического пространства ведут планомерную работу по совершенствованию общей системы таможенного декларирования

товаров. Соответствующие положения легли в основу проекта «Основных направлений совершенствования таможенного администрирования в Таможенном союзе в 2012-2015 годах».

На наш взгляд ключевыми из них являются:

- внедрение принципа первичности электронных документов и сведений в электронном виде;
- преимущественное использование предварительного таможенного декларирования вместо обязательного предварительного информирования о товарах как минимум в 25% случаях;
- широкое внедрение технологии автоматического выпуска товаров (решение принимается компьютером без участия должностного лица таможенного органа);
- переход на заявительный принцип таможенного декларирования товаров;
- отказ от предоставления документов и их электронных копий при подаче декларации на товары (предоставление только в случаях срабатывания системы управления рисками) [1].

Таможенный кодекс Таможенного союза дает также правовую основу для внедрения технологии удаленного выпуска товаров, которая является одним из наиболее перспективных направлений деятельности таможенных органов Таможенного союза наряду с предварительным информированием и электронным декларированием и должна вывести таможенное администрирование на качественно новый уровень. Удаленный выпуск – это технология проведения таможенных операций с товарами, при которой декларация на товары подается во внутренний таможенный орган, а фактический контроль осуществляется на внешней границе Таможенного союза. Таким образом, участники внешнеэкономической деятельности могут подавать декларацию в любой таможенный пост на территории страны, но при этом выпускать груз для внутреннего потребления уже на границе. Принимая во внимание, что технология удаленного выпуска активно применяется в Российской Федерации, не исключено, что в скором времени она найдет свое распространение и в других государствах-членах Таможенного союза.

Не останавливается деятельность по совершенствованию системы таможенного декларирования товаров и на национальном уровне. В Республике Беларусь внедрена технология электронного декларирования товаров.

На конец 2012 года 91% от всех экспортных и 78 % импортных поставок оформлялись с применением электронной таможенной декларации. Процент количества оформлений с применением электронных таможенных документов от общего количества оформленных таможенных документов составил - 83%. Ежедневно в системе электронного декларирования оформлялось около 6 000 электронных таможенных документов (для сравнения в 2011 году эта цифра составляла около 5 000), ежемесячно – около 180 000 электронных таможенных документов (в 2011 году эта цифра составляла около 150 000).

Таким образом, за 2012 год в Национальной автоматизированной системе электронного декларирования было обработано 2 003 894 электронных таможенных документов, что более чем в 1,5 раза больше чем в 2011 году, или в количественном выражении – больше на 754 582 электронных таможенных документов (за 2011 год этот показатель составлял – 1 249 312 электронных таможенных документов).

Общий процент оформления с применением электронной таможенной декларации по таможенным процедурам за 2012 год вырос на 23%, а время проведения таможенных операций при экспорте сократилось с 15 до 5 минут (в три раза) [3].

С ноября 2012 года было обеспечено производство таможенных операций, с использованием электронных таможенных документов, при помещении товаров под все (без исключений) таможенные процедуры. В том числе с ноября 2012 года было начато формирование единого информационно-технологического пространства таможенных органов за счет централизации обработки таможенных документов, представленных в виде электронных документов, а также электронных копий деклараций, представленных в письменном виде, для всех таможенных процедур.

Однако наиболее значимым результатом совершенствования и развития электронного декларирования является внедрение с 26 сентября 2012 года процедуры полной автоматизации регистрации статистических деклараций и периодических статистических деклараций.

Можно однозначно сказать, что без применения электронного декларирования обработка имеющихся сегодня объемов внешнеторговых грузов была бы невозможна в установленные законодательством сроки.

Вышеизложенное свидетельствует о высоком уровне развития системы таможенного декларирования товаров в Республике Беларусь.

Внедрение новых форм декларирования (электронной, автоматический выпуск), а также совершенствование таможенного законодательства в области таможенного декларирования товаров позволяет значительно повысить его эффективность, а значит повысить оперативность и качество проведения таможенных операций с товарами и таможенного контроля, как основных инструментов реализации таможенной политики Единого экономического пространства.

Дополнительно, на наш взгляд представляется возможным утверждение проекта «Основных направлений совершенствования таможенного администрирования в Таможенном союзе в 2012-2015 годах» и дальнейший ускоренный переход к реализации его положений.

Литература

1. Проект «Основные направлений совершенствования таможенного администрирования в Таможенном союзе в 2012-2015 годах» // Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – 05.10.2012. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/news/Documents/P-01-10.pdf>. - Дата доступа: 05.10.2012.

2. Решение Комиссии Таможенного союза № 899 "О введении обязательного предварительного информирования о товарах, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза автомобильным транспортом" (Принято в г.Москве 09.12.2011) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО "ЮрСпектр", Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.;

3. Ходосовский, В. Функциональное единство / В.Ходосовский // Белорусы и рынок [Электронный ресурс]. – 11.02.2013. – Режим доступа: <http://www.belmarket.by/ru/211/70/16719/%D0%A4%D1%83%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5-%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE.htm>. - Дата доступа: 20.22.2013.

Иванова Ю.В.

аспирант, Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ВЛИЯНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ В ЕЭП

Развитие малого и среднего бизнеса оказывает значимое влияние на макроэкономические показатели государства. Стимулирование предпринимательской активности и поддержка малого и среднего предпринимательства (далее - МСП) способствуют росту ВВП, увеличению инвестиций в основной капитал, росту внешнеторгового оборота. Развитие бизнеса позволяет сократить безработицу и обеспечивает переток избыточной рабочей силы из неэффективных отраслей в высокопроизводительные сектора экономики, формирует конкурентную среду, обеспечивает внедрение инноваций.

В большинстве развитых стран малые и средние предприятия являются доминирующим сегментом экономики: их вклад в ВВП достигает 50-70%, в частности в Европейском союзе благодаря малому и среднему бизнесу в 2011 г. обеспечено формирование 58,3% ВВП. Доля МСП в ВВП в Едином экономическом пространстве (ЕЭП) не достигла и 25%. Так в 2011 году удельный вес малых и средних предприятий в общем объеме ВВП в Беларуси составил 22,9%, в Казахстане 17,5%. Очевидно, что фактический вклад сектора малого и среднего предпринимательства на пространстве ЕЭП не соответствует его потенциалу.

Правительства стран-участниц ЕЭП проводят активную экономическую политику по обеспечению диверсификации экономики и устойчивых темпов экономического роста за счет увеличения роли МСП. В Республике Беларусь малому и среднему бизнесу уделяется большое внимание со стороны государства. Был принят Закон Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» от 01.07.2010 г.[3], программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013–2015 гг. [4], Директива Президента Республики Беларусь № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» от 31.2.2010 [5], Декрет Президента

Республики Беларусь "О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности" от 07.05.2012 [6]. В республике действует сеть субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. На 1 января 2013 года действовали 83 центра поддержки предпринимательства (далее – центры) и 15 инкубаторов малого предпринимательства, оказывающих консалтинговые, информационные, маркетинговые и логистические услуги [7]. Однако, низкий уровень доли МСП в ВВП свидетельствует о недостаточной эффективности поддержки со стороны государственных структур.

В России приняты и действуют ряд законодательных и нормативных актов, призванных повысить роль малого и среднего предпринимательства в социально-экономическом развитии общества, в том числе активизировать их инновационную деятельность, например, Постановление Правительства РФ от 21.08.2010 "Об имущественной поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства при предоставлении федерального имущества" [8], Приказ Минэкономразвития России от 09.01.2013 "Об утверждении Порядка конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации"[9] и др. Одним из основных документов, регулирующих порядок осуществления деятельности МСП, является Федеральный закон от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [10], ставший нормативно-правовой основой дальнейшего развития малого и среднего предпринимательства. Закон определяет основные механизмы, используемые в сфере регулирования отношений по развитию МСП, инфраструктуры поддержки субъектов МСП, а также виды и формы такой поддержки.

Развитие законодательной базы в Казахстане определяет не только приоритетность малых форм предпринимательства, но и серьезные изменения в отношении иных его форм. В Республике Казахстан отношения в данной области регулируются Законом «О частном предпринимательстве» от 31.01.2006 [11], Постановлением Правительства Республики Казахстан «Об утверждении Правил предоставления субъектам малого предпринимательства в имущественный наем (аренду) или доверительное управление неиспользуемых объектов государственной собственности для организации производственной деятельности и развития сферы услуг населению с последующей безвозмездной передачей в собственность» от 30.03.2010 [12] и др.

На основе сравнительной оценки развития предпринимательства стран-членов ЕЭП можно выделить основные проблемы, с которыми сталкиваются малые и средние предприятия России, Казахстана и Беларуси: недостаток финансирования; неразвитый сектор услуг для бизнеса; высокий уровень налоговой нагрузки; административные барьеры, препятствующие созданию и поддержке малых предприятий.

Создание равноконкурентных, комфортных условий субъектам хозяйствования является итоговой целью формирования ЕЭП. Представление о бизнес-климате страны имеет решающее значение с точки зрения ключевых экономических показателей. Одним из основных международных индексов является рейтинг Doing Business. Проект позволяет сопоставить одинаково ли комфортно, одинаковые ли возможности с точки зрения базисных условий имеет бизнес в странах ЕЭП. Основные различия делового климата в странах ЕЭП отражены в таблице 1.

По данным отчета Всемирного банка Doing Business Беларусь заняла 58 место из 185 стран. Следует отметить, что из стран-членов ЕЭП Казахстан занял достаточно высокую позицию в общем рейтинге – 49 место. Россия улучшила свой рейтинг лишь на 6 позиций по сравнению с предыдущим годом и заняла лишь 112 место. По экономическим показателям, характеризующим конкурентоспособность товаров и услуг, Беларусь заметно отстает от партнеров по ЕЭП – России и Казахстана. Например, по показателю «налогообложение» мы отстаем от Казахстана на 112 позиции, по показателю «защита инвесторов» - на 72 позиции, по показателю «кредитование» - на 21 позицию. Вместе с тем, обеспечение исполнения контрактов в Беларуси осуществляется лучше, чем в Казахстане и почти на том же уровне, как и в России.

Таблица 1 – Условия ведения бизнеса в ЕЭП (рейтинг Doing Business 2013)

Рейтинги по категориям	Россия	Казахстан	Беларусь
Ведение бизнеса (место)	112	49	58
Регистрация предприятий	101	25	9
Получение разрешений на строительство	178	155	30
Подключение к системе электроснабжения	184	80	171
Регистрация собственности	46	28	3
Кредитование	104	83	104
Защита инвесторов	117	10	82
Налогообложение	64	17	129
Международная торговля	162	182	151
Обеспечение исполнения контрактов	11	28	13
Разрешение неплатежеспособности	53	55	56

Источник - [13].

Сильные стороны делового климата Беларуси – это процедура регистрации собственности (3-ое место в мире), открытия бизнеса (9-ое место в мире) и принуждения к исполнению контрактов (13-ое место). При этом значительно укрепил свои позиции Казахстан, перейдя с 44-й позиции рейтинга 2012 г. на 10-ю позицию рейтинга 2013 г. Эксперты Всемирного банка отметили проведение в Казахстане реформ по усилению защиты прав инвесторов; изменения требований, относящихся к одобрению сделок между заинтересованными лицами; упрощение процесса предъявления иска в случаях с ущербными сделками между заинтересованными сторонами.

Всемирный банк отметил ряд действий по улучшению делового климата в Республике Беларусь, среди которых упрощение процедуры уплаты налогов, сокращение числа платежей по налогам и введение электронной формы уплаты налогов. Важным моментом является уменьшение налога на прибыль с 24 % до 18 %. Своевременность данной меры подчеркивает участие Республики Беларусь в ЕЭП, где в России и Казахстане налог на прибыль составляет 20%. Кроме того, республика усовершенствовала процедуру банкротства.

Одной из целей создания ЕЭП является повышение инвестиционной привлекательности участников нового регионального объединения на международной арене. Международная практика показывает, что в целом экономическая интеграция традиционно приводит к увеличению потоков прямых иностранных инвестиций, как между странами-участниками интеграционных объединений, так и из третьих стран. Увеличение их притока из третьих стран объясняется желанием компаний из других государств сохранить за собой определенный сегмент закрытого общим таможенным барьером рынка за счет создания дочерних предприятий внутри интегрирующихся стран. Следует отметить, что в целях стимулирования инвестиционной деятельности в Беларуси необходимо использовать перспективные методы и финансовые инструменты инвестиционной политики, а именно государственно-частное партнерство. Государственно-частное партнерство (ГЧП) является эффективным инструментом объединения усилий власти и частного сектора для решения проблем экономики.

Современный мировой опыт показывает важность налаживания партнерских отношений государства и бизнеса, поскольку в таких отношениях заинтересованы обе стороны. Для предпринимательских структур - это путь получения от государства благоприятных условий хозяйствования и обеспечения надежной прибыли от участия в выгодных совместных проектах, а для государства партнерство с бизнесом — это способ привлечь частный капитал к финансированию национально значимых проектов.

Государственно-частное партнерство представляет собой современный механизм поощрения инвесторов. Он работает в тех областях, где ни государство, ни частный сектор не могут работать по отдельности. При объединении усилий государства и частного сектора в рамках ГЧП каждая из сторон реализует свои интересы. Для государства использование механизмов ГЧП

необходимо для преодоления ограниченности бюджетных ресурсов в финансировании крупных инвестиционных проектов, а также для использования передового опыта частных компаний в управлении проектами, смещения ответственности за исполнение услуг на частного партнера, обеспечения доходности проектов, их экономической эффективности. Для частного сектора в ГЧП важен доступ к ресурсам, объектам, которые ранее были в государственной собственности, возможность получить гарантированный источник долгосрочного дохода.

Дальнейшее развитие предпринимательства может происходить в следующих направлениях:

1. Развитие и использование научно-технического потенциала на основе налогового стимулирования предприятий, осуществляющих инновационные разработки.

2. Поддержка предпринимательства со стороны государства на основе взаимного сотрудничества в различных отраслях.

3. Совершенствование нормативно-правовой базы регулирования предпринимательской деятельности, развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства (госорганов, бизнес-центров, технопарков, центров обслуживания предпринимателей, общественных организаций).

4. Развитие государственно-частного партнерства и т.д.

Литература

1. Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП // Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.stat.kz/digital/mal_pred/Pages/default.aspx. - Дата доступа: 10.04.2013

2. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Минск 2012. – 450 с.

3. О поддержке малого и среднего предпринимательства: Закон Респ. Бел., 01.07.2010, N 148-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 10.07.2012 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология Проф. [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2013.

4. Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013–2015 гг. // Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/small_business/state-support-for-small-business. - Дата доступа: 10.04.2013.

5. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь: Директива Президента Респ. Бел. от 31.12.2010, N 4 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология Проф. [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2013.

6. О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности: Закон Декрет Президента Респ. Бел от 07.05.2012, N 6: в ред. от 31.01.2013 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология Проф. [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2013.

7. О деятельности инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства // Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/small_business/support-of-small-enterprise/activities-of-infrastructure-to-support-small-businesses. - Дата доступа: 10.04.2013.

8. Об имущественной поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства при предоставлении федерального имущества: Постановление Правительства РФ от 21.08.2010, N 645 // Правовой сайт «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=103955>. – Дата доступа: 10.04.2013.

9. Об утверждении Порядка конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации: Приказ Минэкономразвития России от 09.01.2013, N 1 // Правовой сайт «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi>. – Дата доступа: 10.04.2013.

10. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007, № 209-ФЗ: в ред. от 06.12.2011 // Консультант Плюс : Беларусь. [Электронный ресурс] – 2013. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=122779>. – Дата доступа: 10.04.2013.

11. О частном предпринимательстве Закон Республики Казахстан от 31.01.2006 // Официальный сайт Правительства Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://ru.government.kz/docs/z060000124_20130108~3.htm. - Дата доступа: 10.04.2013.

12. Об утверждении Правил предоставления субъектам малого предпринимательства в имущественный наем (аренду) или доверительное управление неиспользуемых объектов государственной собственности для организации производственной деятельности и развития сферы услуг населению с последующей безвозмездной передачей в собственность // Постановление Правительства Республики Казахстан от 30.03.2010, № 243 // Официальный сайт Правительства Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://ru.government.kz/docs/p100000243_20100330~1.htm. - Дата доступа: 10.04.2013.

Кельник А.В.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

УНИФИКАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ К РЕГУЛИРОВАНИЮ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В РАМКАХ ЕЭП: ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НА СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Для обеспечения граждан государств-участников ЕЭП равными гарантиями возникла необходимость в унификации национальных подходов к регулированию миграционных процессов. В этой связи были подписаны и вступили в силу Соглашение о правовом статусе трудящихся-мигрантов и членов их семей [1], а также Соглашение о сотрудничестве по противодействию нелегальной трудовой миграции из третьих стран [2]. Благодаря указанным документам трудящиеся-мигранты получили возможность реализовывать свое право на труд в любом из трех государств-участников ЕЭП без каких-либо ограничений и условий, обычно устанавливаемых для иностранных работников. С одной стороны, постепенная унификация национальных подходов к регулированию миграционных процессов является прогрессивной мерой (см. Таблицу 1), а с другой – может существенно повлиять на уровень социально-экономического развития государств-членов ЕЭП.

Таблица 1 – Некоторые новации Соглашения о правовом статусе трудящихся-мигрантов и членов их семей

п/п	Новация	Характеристика
	Свободный «разрешительный» порядок привлечения к трудовой деятельности в Российской Федерации, Беларуси и Казахстане граждан государств-участников ЕЭП	В соответствии со ст. 3 Соглашения работодатели (наниматели иностранной рабочей силы) из государств-участников ЕЭП получают право заключать трудовые договоры с иностранными гражданами без учета ограничений по защите национального рынка труда.
	Введение упрощенного порядка заключения трудового договора российским, белорусским или казахстанским работодателем с иностранным трудящимся-мигрантом	В соответствии со ст. 4 Соглашения для заключения трудового договора трудящийся-мигрант должен предоставлять работодателю документы, предусмотренные трудовым законодательством государства трудоустройства (без получения разрешения на трудовую деятельность), а также документы, подтверждающие законность нахождения трудящегося-мигранта на территории указанного государства.
	Увеличение сроков для совершения действий по регистрации (постановке на миграционный учет)	
	Увеличение максимального срока временного пребывания трудящегося-мигранта (и членов его семьи) из одного государства-участника Соглашения на территории другого государства-участника Соглашения	
	Предоставление детям трудящегося-мигранта, совместно проживающим с ним в государстве трудоустройства права на посещение дошкольных учреждений и получение образования в указанном государстве в соответствии с его законодательством	

Источник - разработано на основе [3, с. 20-36]

Расширение возможностей для трудоустройства в России способно существенно увеличить объем миграционного оттока кадров из Беларуси. Так, например, согласно официальной информации Национального статистического комитета, Республика Беларусь имела положительное сальдо в миграционном обмене с Россией: в 2011 г. в Беларусь из России прибыло на 4713 чел. больше, чем выехало [4, с. 19]. В то же время Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации дает иную информацию: число прибывших в Россию из

Беларуси на 7560 чел. превышало количество выехавших, это означает, что Россия также имела положительное сальдо в миграционном объеме с Республикой Беларусь (см. Рисунок 1) [5].



Рисунок 1 – Соотношение данных Национального статистического комитета Республики Беларусь и Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации о количестве мигрантов, выехавших из Беларуси в Россию за период 2005-2011 гг.

Представленные данные не в полной мере отражают реальную картину: например, согласно результатам переписи населения 2009 г., в России работали 37676 белорусов. Но и эта цифра представляется заниженной. Министерство внутренних дел Республики Беларусь неоднократно представляло информацию о том, что в России могут нелегально трудиться до 300 тыс. белорусов [6].

По мнению экспертов, Россия наиболее привлекательна для белорусов из-за отсутствия языкового барьера, более высокого уровня заработной платы, а также из-за возможности трудоустроиться практически на тех же условиях, что и граждане России. То есть унификация национальных подходов к регулированию миграционных процессов в странах-соседах может стать дополнительным толчком к увеличению оттока кадров из Беларуси.

Миграционный отток в Россию уже сейчас представляет достаточно серьезную угрозу для белорусского рынка труда, т.к. выезжают в большинстве своем граждане, обладающие востребованными в Беларуси профессиями и специальностями. Так, белорусы, не имеющие высшего образования, трудятся в России преимущественно в сфере строительства, торговли и услуг. В последнее время активизировался также отток квалифицированных кадров – врачей, менеджеров, программистов и др. Миграционный отток кадров в Россию сохранится до тех пор, пока разрыв в уровне заработных плат стран-соседей будет значительным (см. Таблицу 2).

Таблица 2 – Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников по видам экономической деятельности (в ценах октября 2011 г.)

	Республика Беларусь		Россия	
	тыс. бел. руб.	USD	росс. руб.	USD
Строительство	2093,4	371,2	30750	957,6
Торговля	1669,5	296,0	25044	779,9
Транспорт и связь	1968	348,9	28261	880,1
Образование	1493,2	264,8	15430	480,5
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1573,8	279,0	16754	521,8

Источник - разработано на основе [8,9]

В качестве положительного момента унификации национальных подходов к регулированию миграции населения можно выделить возможность «легализации» значительной части мигрантов, осуществлявших трудовую деятельность незаконно. Большинство белорусских граждан, работающих в России, не оформлены должным образом и, соответственно, не платят налоги. Принятые Соглашения могут способствовать выводу из тени подобного рода работников.

Миграционный оборот между Республикой Беларусь и Казахстаном невелик: в 2011 г. его значение составило всего 933 чел., при этом выехало из Беларуси в Казахстан 89 чел [4, с. 19]. По данным Агентства Республики Казахстан по статистике, из Беларуси в 2011 г. приехало 116 чел, а выехало в Беларусь 791 чел. Такие невысокие объемы миграционных перемещений населения между Республикой Беларусь и Казахстаном объясняются в основном отдаленностью двух стран и не способны существенно повлиять на состояние белорусского рынка труда.

Литература

1. Соглашение о правовом статусе трудящихся-мигрантов и членов их семей [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://guvd.gov.by/.../soglashenie_o_pravovom-statuse_trudy – Дата доступа: 18.03.2013.

2. Соглашение о сотрудничестве по противодействию нелегальной трудовой миграции из третьих стран [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.economy.gov.by/.../001819_746495 – Дата доступа: 18.03.2013.

3. Трудовая миграция в ЕЭП: анализ экономического эффекта и институционально-правовых последствий ратификации соглашений в области трудовой миграции – Санкт-Петербург, 2012. – 60 с.

4. Беларусь и страны СНГ (Стат. сборник) / Национальный статистический комитет Республики Беларусь – Минск, 2012. – 181 с.

5. Международная миграция / Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# – Дата доступа: 15.03.2013.

6. Сколько белорусов уехало на заработки? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://belinstitute.eu/ru/node/928> – Дата доступа: 15.03.2013.

7. Казахстан в 2011 году (Стат. ежегодник) / Агентство Республики Казахстан по статистике – Астана, 2012. – 496 с.

8. Сведения о заработной плате работников организаций по категориям персонала и профессиональным группам работников за октябрь 2012 г. / Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/ – Дата доступа: 15.03.2013.

9. Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь, 2012 (Стат. сб.). / Национальный статистический комитет Республики Беларусь – Минск, 2012. – 371 с.

Кобринская О.Г.

аспирант, БГЭУ (г. Минск, Беларусь)

РОССИЙСКИЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К УСЛОВИЯМ ЕЭП

Согласно Законодательству Российской Федерации, несостоятельность (банкротство) (далее - банкротство) - признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [1].

Сегодня актуальна задача не столько ликвидации несостоятельных предприятий, сколько проблема преодоления кризиса в деятельности тех из них, которые способны органично вписаться в систему национальной экономики, формирующуюся на рыночных принципах.

Соответственно, в качестве основного направления реформирования производственного сектора выдвигается задача санации несостоятельных предприятий и восстановление их экономической состоятельности.

Важным направлением анализа финансового состояния предприятия является оценка риска его банкротства. В современных условиях хозяйствования для любого предприятия важно оценивать свою платежеспособность и определять степень угрозы банкротства или риска потери имеющейся финансовой устойчивости [2].

Существуют различные методики диагностики наступления банкротства, однако применение зарубежных моделей к финансовому анализу отечественных предприятий требует учета национальных особенностей, так как они не учитывают специфику бизнеса (например, структуру капитала в различных отраслях) и экономическую ситуацию в стране. Использование указанных моделей в российской практике невозможно с учетом того, что в России иные, отличные от стран с развитой рыночной экономикой, финансовые условия, а именно темпы инфляции,

условия кредитования, условия налогообложения и т. д. В связи с чем возникает необходимость разработки отечественных моделей прогнозирования несостоятельности (банкротства) с учетом специфики отраслей и макроэкономической ситуации.

В соответствии с действующим законодательством о банкротстве предприятий для диагностики их несостоятельности применяется ограниченный круг показателей:

— для характеристики текущей ликвидности применяется коэффициент текущей ликвидности (Ктл);

— для характеристики обеспеченности собственными оборотными средствами применяется коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом (Косс);

— для установления реальной возможности восстановить платежеспособность за период, равный шести месяцам, рассчитывается коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным является наличие одного из условий:

— коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение ниже нормативного (2,00);

— коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеет значение ниже нормативного (0,1). [3]

Рассмотренная система диагностики обладает определенными недостатками, связанными:

во-первых, с большой условностью заключений о возможности восстановления или утраты платежеспособности на основе сравнения с нормативами значений коэффициентов восстановления платежеспособности и обеспеченности собственными оборотными средствами.

во-вторых, в хозяйственной практике производственные и финансовые управленческие решения, принимаемые в ближайшем квартале, а тем более полугодии, могут существенно как снизить коэффициент текущей ликвидности, так и повысить его;

в-третьих, с излишне жестким и вряд ли выполнимым для большинства отечественных предприятий условием в отношении $K_{тл} \geq 2$, что отмечается многими специалистами.

Однако, несмотря на отмеченные недостатки, система критериев проста и, как уже говорилось, вполне пригодна для экспресс-оценки риска утраты платежеспособности.

По нашему мнению, закон о несостоятельности (банкротстве) призван способствовать решению трех задач.

Во-первых, оздоровлению экономики путем избавления от неэффективных предприятий.

Во-вторых, закон должен защищать интересы кредиторов.

В-третьих, закон должен способствовать восстановлению финансовой устойчивости, платежеспособности предприятий, оказавшихся в сложном положении, но в принципе жизнеспособных, потенциально перспективных.

Таким образом, учет опыта России применительно к процессам протекающим в Беларуси в этой сфере будет способствовать развитию оценки финансовой несостоятельности (банкротства).

Литература

1. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" 26 октября 2002 года N 127-ФЗ (в ред. от 18.07.2011).

2. Мазурова И.И. Методы оценки вероятности банкротства предприятия : учеб. пособие / И.И. Мазурова, Н.П. Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Подшивалова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 53 с.

3. Смелова Т. А., Мерзликина Г. С. Оценка экономической состоятельности в антикризисном управлении предприятием: Монография / ВолгГТУ. – Волгоград, 2003. – 181с.

СУБСИДИИ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ БЕЛАРУСИ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА.

Одним из условий при создании региональных интеграционных союзов, в частности Единого экономического пространства, является ограничение свободы стран-участниц в выборе инструментов проведения макроэкономической политики вообще и промышленной политики в частности. При этом ограничивается свобода применения таких инструментов, которые могут повлиять на конкурентоспособность товаров на рынках стран-членов торгового союза. Одним из таких инструментов, потенциально искажающим условия торговли, является предоставление господдержки (субсидии по терминологии ВТО и ЕЭП).

Государственное вмешательство в экономику посредством предоставления значительных средств для поддержки отдельных предприятий или отраслей промышленности используются практически во всех странах мира. Обычно такая помощь оказывается в следующих случаях:

- необходимость абсорбирования социальных шоков через поддержку занятости в компаниях, находящихся в финансово неблагоприятной ситуации. Поддержка этих предприятий в течение ограниченного периода времени оправдана даже в том случае, если она отрицательно влияет на распределение ресурсов в экономике при условии, что неэффективно работающие предприятия (и даже отрасли) будут постепенно вытесняться с рынка;
- устранение внутренних диспропорций, связанных с экстерналиями, то есть когда общественная отдача от развития отраслей/предприятий больше, чем отдача частным инвесторам (инновации, инфраструктура и т.п). Экстерналии рынок учесть не может, однако и измерить их очень сложно. Так, экстерналия от развития наукоемких производств на экспорт больше, чем экстерналия от экспорта ресурсов и технически несложных товаров;
- предоставление субсидий предприятиям, которые могут стать факторами экономического роста (инструмент селективной промышленной политики, применяемый главным образом, в развивающихся странах).

В развитых странах и странах членах-ВТО практически разрешены только первые два вида государственной помощи, поскольку последний имеет искажающее влияние на условия торговли между странами.

Предоставление субсидий в условиях многосторонних торговых соглашений

Принятие ограничений на применение государственных субсидий в рамках ВТО повлекло за собой необходимость обоснования правил их применения, а также изучения возможных и реальных последствий таких ограничений для производителей [1]. Последние работы в этой области сосредоточены на принципах предоставления субсидий в рамках торговых соглашений (Potipiti, 2006[2]; Mrazova, 2009[3]; Saure, 2010[4]; Bagwell and Staiger, 2011[5]).

Впервые значение производственных субсидий в устранении рыночных диспропорций, проанализировали Bhagwati и Ramaswami (1963), а также Johnson (1965). В своих работах они утверждали, что, субсидии являются первым лучшим инструментом промышленной политики, который правительство может использовать для устранения рыночных диспропорций. Импортный тариф является лишь вторым лучшим инструментом, так как его применение может стимулировать рост производства в такой же степени, как субсидии, но при этом оказывать искажающее влияние на потребительский выбор. Впоследствии Brou и Ruta (2012) [6] показали, что в случае предоставления субсидий в виде налоговых льгот преимущество такого вида субсидирования уменьшается, поскольку оно оказывает искажающее влияние на действия производителей и условия внешней торговли.

Однако, устранение диспропорций внутреннего рынка, в виде производственных экстерналий, наиболее эффективно при сочетании субсидий и тарифов, и у правительства должна быть некоторая свобода в выборе этих двух инструментов для интернализации экстерналий.

В условиях многосторонних торговых соглашений решающим становится вопрос о правилах предоставления субсидий, поскольку полная свобода в предоставлении субсидий может

частично нивелировать эффекты торговли и благосостояния в результате снижения тарифов, если они будут изменять условия торговли. Однако чрезмерное регулирование использования субсидий ограничивает способность правительств к устранению внутренних диспропорций. Вероятно, в секторах с низкими позитивными экстерналиями обязательства по субсидиям в рамках тарифных соглашений не только допустимы, но и предпочтительны. В то же время в секторах, в которых наблюдаются значительные экстерналии, особое значение приобретает сохранение гибкости в выборе политики субсидирования. Исходя из этого приняты основные ограничения на применение государственных субсидий в рамках ВТО, ЕС, и ЕЭП, искажающих условия торговли. При этом субсидии подразделяются на разрешенные виды субсидий (горизонтальная помощь по терминологии ЕС) и специфические, которые могут становиться запрещенными, если они наносят ущерб производителям на общем рынке стран-членов торгового союза. К разрешенным субсидиям относятся субсидии на:

- науку, исследования, инновации.
- защиту окружающей среды (в т.ч. энергосбережение, возобновляемые источники энергии, и др.)
- региональное развитие.
- помощь развитию малого и среднего бизнеса.
- создание новых рабочих мест и переобучение работников.

Специфические субсидии, предполагающие господдержку отдельных предприятий (отраслей), предоставляются в рамках многосторонних торговых соглашений в следующих случаях:

- банкротство и реструктуризация предприятий.
- поддержка депрессивных отраслей (угольная, судостроение).
- поддержка секторов, предоставляющих общественные блага (создающих экстерналии) (транспорт, сельское хозяйство).

Очевидно, на сегодняшний день структура предоставляемых субсидий в Беларуси не соответствует правилам многосторонних торговых соглашений и ЕЭП, в частности. В таблице 1 и 2 представлена относительная величина и структура субсидий в Беларуси и странах ЕС, информация по которым наиболее открыта.

Таблица 1 – Субсидии реальному сектору в Беларуси и ЕС, в % от ВВП

	1999-2003	2004-2010	2011	2012
Беларусь, всего	7.4	10.9	8.9	7.8
Из нее горизонтальной (% от общей суммы)	5.7	7.8	8.3	9.1
Прямые бюджетные субсидии реальному сектору	3,5	3,1	1,8	1,6
Помощь, предоставленная финансовому сектору	1.2	0.9	1	
ЕС-27 (в среднем, некризисная помощь)	1.1	0.4	0,5	
Антикризисные субсидии финансовому сектору	-	3.2 (2008-2009)	5.65	
Из нее горизонтальная (% от общей)	86.2	87.3	89.2	

В Беларуси с 1998 до настоящего времени субсидии предприятиям реального сектора в той или иной форме предоставлялись от 15 до 30% от общего количества предприятий. Так, в 2012 г. государственная поддержка была оказана 3 400 организациям реального сектора, причем почти 60% ее было направлено предприятиям промышленности. Объем предоставленной финансовой поддержки в среднем за последние 5 лет составлял 8% от ВВП, в то время как в странах ЕС величина подобных субсидий составляла около 0,5% ВВП. Вместе с тем структура государственной поддержки реального сектора в Республике Беларусь значительно отличается от стран ВТО и ЕС, а также требований, предъявляемых ЕЭП. Так, большая часть предоставляемых субсидий (91-95%) в Беларуси были специфическими, в то время как в ЕС такие субсидии составляли менее 14%.

Таблица 2 – Субсидии реальному сектору по видам в Беларуси и ЕС

	Беларусь(1999-2012)	ЕС27 (2008-2011)
Налоговые льготы	33,4	35,9
Льготные кредиты	51,2	2,97
Гарантии по кредитам	10,20	2,96
Участие в акционерном капитале	1,5	0,55
Гранты	-	57,6
Другое	5,20	0,02

Государственная поддержка предприятий реального сектора по условиям ЕЭП регулируется следующими соглашениями: О единых правилах предоставления промышленных субсидий, О единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства, О единых правилах конкуренции, О государственных и муниципальных закупках. Все эти соглашения основаны на общих принципах ВТО и направлены на снижение общего объема господдержки и на переход к неселективным методам промышленной политики.

Именно с этой точки зрения стоит проанализировать и систему предоставления промышленных субсидий в Беларуси и определить возможные направления ее совершенствования. Это особенно актуально в связи с тем, что к запрещенным субсидиям относятся, прежде всего, меры по поддержке экспорта в страны ЕЭП и меры по государственной поддержке импортозамещения (импорта товаров из этих же стран). Учитывая, что 35,6% экспорта и 54,8% импорта в 2012 году приходилось на страны Таможенного Союза (Россия и Казахстан), это по сути означает, что в течение ближайших 7 лет (переходный период) возможности поддержки предприятий будут резко ограничены. В связи с этим встает вопрос, как это может сказаться на конкурентоспособности предприятий реального сектора.

Результаты финансовой помощи предприятиям в разных странах неоднозначны. Государственная помощь, направленная на корректировку сбоев рыночного механизма, способствовала повышению общественного благосостояния и росту экономики. Однако чаще она становилась причиной искажения конкуренции, что, в конечном счете, привело к снижению уровня благосостояния. Последнее имеет место в том случае, если помощь предоставляется менее эффективным предприятиям, производящим низкокачественную продукцию при высоких затратах. Такая помощь может отсрочить ликвидацию нерентабельных компаний и, следовательно, возложить бремя структурной перестройки на более эффективно работающие компании, которые в ней не нуждаются [7]. Именно поэтому оценка эффективности и, в конечном счете, целесообразности государственной помощи белорусским предприятиям предполагает определение ее влияния на функционирование не только отдельных предприятий-реципиентов, но и на общую эффективность функционирования промышленного комплекса страны и распределение ресурсов в экономике.

Обычной практикой оценки эффективности государственной помощи в Республике Беларусь (оценка проводилась специалистами Министерства экономики и Министерство финансов) является выполнение условий предоставления господдержки. Однако применяемая система оценки эффективности использования предоставленных средств обладает существенными недостатками. Во-первых, при освобождении от уплаты налогов, сборов, иных обязательных платежей в бюджет в индивидуальном порядке и при нормативном распределении прибыли оценочные показатели часто не устанавливаются. Во-вторых, в качестве оценочных показателей устанавливаются, как правило, показатели роста объема производства и рентабельности, которые не являются показателями эффективности, поскольку не дают представления об отдаче на вложенные государственные средства. Но даже эти показатели выполнялись далеко не всегда. Более того, доля промышленных предприятий, не выполнивших установленные показатели, с 2007 года постоянно повышалась, достигнув в 2012 г. почти 20%.

Нами проведен собственный анализ эффективности господдержки на основе оценки влияния относительной величины ее различных видов на производственные показатели предприятий. В качестве показателя эффективности работы предприятия используется динамика совокупной факторной производительности (СФП), предложенная Робертом Солоу для объяснения доли экономического роста, не объясняемого простым увеличением объема вложенных факторов производства, а достигаемым за счет совокупной факторной производительности, обычно определяемой техническим прогрессом или «прогрессом в знаниях» (менеджменте и др.) [8]. Темпы роста СФП называются «остатками Солоу» («Solow's residuals») ¹⁴, поскольку они объясняют долю экономического роста, которая не может быть объяснена приростом труда и капитала, то есть долю совокупного вклада факторов труда и капитала после того, как произведена корректная оценка отдельного вклада факторов труда и капитала в экономический рост.

Основой модели согласно классической работе Солоу 1957 года [9] явилась производственная функция Кобба-Дугласа, в которой выпуск продукции является функцией вложенного труда и капитала. Она была модифицирована путем ввода еще одного фактора – уровня развития технологий. Для того, чтобы описать вклад каждого из этих факторов в экономический рост, выпуск Y рассматривается как функция от запаса капитала (K), используемых трудовых ресурсов (L), и уровня технологии (A): $Y=Y(K,L,A)$. При допущении нейтральности технического прогресса, то есть одинакового его воздействия на предельный продукт труда и капитала, функция приобретает следующий вид:

$$Y = AL^{\alpha}K^{\beta} \quad (1)$$

Логарифмирование уравнения (1.1) позволяет получить линейную форму производственной функции:

$$\ln Y = \alpha \ln A + \beta \ln L + \gamma \ln K \quad (2)$$

Исходя из формулы (1.2) СФП и прирост СФП определяются следующим образом:

$$\ln A = \ln Y - \alpha \ln L - \beta \ln K \quad (3)$$

$$\Delta \ln A = \Delta \ln Y - \alpha \Delta \ln L - \beta \Delta \ln K \quad (3a)$$

Показатель совокупной факторной производительности, рассчитанный таким образом, позволяет оценить не только вклад отдельных факторов производства в достигнутый экономический рост (через величины α и β), но и его качество, то есть, стал ли он следствием простого увеличения объема факторов производства (капитала и труда) или сопровождался соответствующим ростом отдачи от вложенных средств. Другими словами, при помощи данного показателя можно определить, является ли экономический рост экстенсивным или интенсивным. Именно поэтому показатель СФП выбран в качестве основного при определении эффективности работы предприятий.

Линейная спецификация производственной функции Кобба-Дугласа для уровня предприятия выглядит следующим образом:

$$\ln Y_{it,j} = \alpha TFP_{it,j} + \beta \ln L_{it,j} + \gamma \ln K_{it,j} \quad (4)$$

где:

i – предприятие,

t – год,

j – двухзначный код Общегосударственного классификатора видов экономической деятельности (ОКЭД) отраслей промышленности (код 15-36);

$Y_{it,j}$ – валовой выпуск продукции предприятия в постоянных ценах 1998 г. (дефлированный при помощи индекса цен производителей, специфический для каждого предприятия);

$K_{it,j}$ – среднегодовая стоимость промышленно-производственных основных средств предприятия в постоянных ценах 1998 г. (дефлированная с использованием поправочного

¹⁴ «Остатки Солоу» являются проциклической величиной, то есть ее значение в фазе подъема увеличивается, а в фазе спада уменьшается.

коэффициента, рассчитанного по данным о наличии и движении основных средств и других внеоборотных активов предприятия)¹⁵;

$L_{it,j}$ – среднегодовая численность занятых на предприятии.

Затем СФП рассчитывается согласно следующей формуле:

$$\ln TFP_{it,j} = \alpha Y_{it,j} - \epsilon_j \ln L_{it,j} - \epsilon_k \ln K_{it,j} \quad (5)$$

Чтобы получить состоятельные оценки параметров производственной функции, когда число предприятий (N) велико, а число лет (T), в течение которых ведется наблюдение, ограничено, необходимо применить оценочную функцию Общего метода моментов (ОММ).

Оценка влияния государственной помощи на эффективность работы предприятия и эффективность распределения ресурсов в промышленности производилась согласно уравнению

$$y_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 SA_{it-1} + \alpha_2 X_{it-1} \eta_{it} \quad (6)$$

где: i – предприятие;

t – год;

y – зависимая переменная, детерминанты изменения в которой нас интересуют (аллокационная эффективность, темпы роста рыночной доли предприятия или темпы роста СФП предприятия);

SA – относительная величина государственной помощи предприятию (отношение величины предоставленной государственной помощи к валовому объему выпускаемой продукции). Государственная помощь разделяется на два вида в зависимости от цели, которая преследуется при ее предоставлении, и учитывается отдельно;

X – вектор контрольных переменных (размер предприятия, отраслевая принадлежность, форма собственности, экспортная ориентация и др.).

Проведенный анализ показал, что государственная поддержка, предоставляемая предприятиям, находящимся в тяжелом финансовом положении с целью предотвращения банкротства и поддержания занятости (прежде всего, через пополнение оборотных средств предприятия), осуществляемая, как правило, в форме реструктуризация задолженности платежам в бюджет и кредитам не оказывает положительного влияния на эффективность функционирования этих предприятий. Более того, чем выше относительный объем государственной помощи оказывается такого рода предприятиям, тем менее производительно работает предприятие в последующем. Увеличение относительной величины государственной помощи на 1 п.п. в среднем ассоциируется с уменьшением отдачи от всех вложенных средств (труда и основных фондов) на 3,8 п.п. в последующие два года. Последнее обстоятельство объясняется тем, что величина предоставленной государственной поддержки определяется, по сути, величиной долгов предприятия. Средняя величина государственной помощи этим предприятиям относительно невелика, недостаточна для комплексной реструктуризации предприятий и лишь способствует продлению их существования. В результате, несмотря на предоставленную государственную помощь, на предприятиях не улучшаются показатели производственной эффективности, а, напротив, продолжается их ухудшение. Такая государственная поддержка не может рассматриваться как эффективная. Она позволяет сохранить занятость на предприятиях и даже повысить объем выпускаемой продукции, но этот рост достигается за счет снижения эффективности и ведет к нерациональному распределению ресурсов в экономике. Очевидно, что в дальнейшем целесообразен постепенный отказ от предоставления господдержки таким предприятиям, не имеющим обоснованных программ модернизации, с последующей их продажей или закрытием.

В то же время анализ показал, что государственная поддержка предприятий в целях инвестирования в производство оказала положительное влияние на рост отдачи от всех факторов производства: увеличение относительного размера государственной помощи для целей инвестирования в производство на 1 п.п. привело к росту совокупной факторной

¹⁵Форма государственной статистической отчетности 1-ф (ОС).

производительности среднего предприятия на 1,85 п.п. и росту объема выпускаемой продукции на 1,1 п.п.

Вместе с тем субсидии, повышая уровень инвестиций, ведут к снижению их эффективности и иждивенческим настроениям. Так, проведенные расчеты на основе данных обследования Всемирного банка показали, что эффективность инвестиций на белорусских предприятиях на порядок ниже, чем в целом по выборке из 28 стран с транзитивной экономикой. Очевидно, что государственные субсидии замещают более эффективные частные инвестиции (эффективность их ниже, чем эффективность инвестиций на предприятиях, не получающих господдержки при прочих равных условиях). Кроме того, относительная эффективность государственной поддержки в целях инвестирования в среднем не исключает отдельных провалов, поскольку чиновники далеко не всегда в состоянии определить, кому и сколько давать бюджетных средств.

Анализ показал, что помощь, предоставленная относительно менее эффективным предприятиям в отрасли, помогла увеличить их рыночную долю (за счет уменьшения доли на рынке более эффективных предприятий), что привело к снижению общей эффективности функционирования отрасли (промышленного комплекса в целом) и неэффективному распределению ресурсов в экономике.

Без проведения промышленной политики достичь высоких темпов экономического роста довольно сложно. Однако от поддержки отдельных предприятий (отраслей), обладающих незначительными экстерналиями, следует отказаться. И не только потому, что это не соответствует соглашениям по ЕЭП, но и потому, что эффективность такой поддержки достаточно низкая. Кроме того, попытки проведения селективной промышленной политики (а господдержка отдельных предприятий/отраслей является примером именно такой политики) практически везде: от Северной Кореи до Индии и от СССР до Латинской Америки, неизменно заканчивались провалом, особенно при ориентации на импортозамещение в условиях протекционистских барьеров. При субсидировании слабых отраслей (предприятий) за счет сильных развитие неизменно заходило в тупик: сильные отрасли (предприятия), из которых изымались средства, замедляли свой рост, а слабые, хотя и поддерживаемые, так и не становились жизнеспособными. Стимулирующий эффект поддержки, даже если и присутствовал, был весьма слабым (объем дотаций почти не зависел от успеха работы предприятия) и, конечно, не мог заменить жестоких, но побуждающих к развитию законов рыночной конкуренции.

Поддержка национальных производителей должна проводиться прежде всего неселективными методами (занижение валютного курса через накопление валютных резервов, занижение внутренних цен на топливо и энергию, помощь в создании инфраструктуры и универсальных банков развития, налоговая политика стимулирования инноваций, поощрение освоения новых технологий путем создания льготных условий их импорта и регулирования иностранных инвестиций).

В дальнейшем целесообразен постепенный отказ от практики предоставления государственной поддержки предприятиям, не имеющим обоснованных программ модернизации и выхода на прибыльную работу. В этом случае по таким предприятиям следует рассмотреть вопрос либо о продаже стратегическим инвесторам, либо о реорганизации путем присоединения к другим юридическим лицам.

На основании всего вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

1. Необходима переориентация господдержки с хронически убыточных предприятий на высокотехнологичные и эффективно работающие предприятия, создающие экстерналии для развития всей экономики страны. Финансовая помощь государства должна оказываться не по текущим запросам предприятий, находящихся в сложном финансовом положении, а исходя из стратегических целей экономической и промышленной политики по конкретным программам и проектам достижения этих целей.

2. Требуется существенного пересмотра виды оказываемой господдержки. Необходимо отказаться от предоставления индивидуальных льгот и освобождений по налогам и таможенным платежам, которые в соответствии с соглашениями в рамках Единого экономического пространства квалифицируются как специфические субсидии, однако не являются эффективными

инструментами экономической политики, а лишь позволяет предприятиям преодолевать временные финансовые трудности.

3. Виды господдержки, относящиеся к селективным инструментам промышленной политики, должны постепенно замещаться мерами общего стимулирования экономики и улучшения бизнес среды (стимулирование инноваций, обучение и переквалификация работников, создание рабочих мест для временно высвободившихся в процессе реструктуризации производства работников, поддержка развития производства в регионах, поддержка малых и средних предприятий и т. п). В противном случае неизбежны санкции в рамках Единого экономического пространства.

Литература

1. D. Brou, E. Campanella, M.Ruta , (2009). The Value of Domestic Subsidy Rules in Trade Agreements. WTO Staff Working Paper ERSD-2009-12; Bagwell, K. and R.W. Staiger, 2006, Will International Rules on Subsidies Disrupt the World Trading System?, *American Economic Review*, 96:3, 877-895.
2. Potipiti, T., (2006), Import Tariffs and Export Subsidies in the WTO: A Small Country Approach, mimeo, Chulalongkorn University.
3. Mrazova, M., (2011), Trade agreements when profits matter, mimeo, University of Surrey.
4. Sauré P. (2010), On Subsidies in Trade Agreements, mimeo, Swiss National Bank.
5. Bagwell, K. and R.W. Staiger (2006) Will International Rules on Subsidies Disrupt the World Trading System?, *American Economic Review*, 96:3, 877-895.
6. D. Brou, M.Ruta (2012). A Commitment Theory of Subsidy Agreements. WTO Staff Working Paper ERSD-2012-09.
7. Neil, B., (1990). Measuring Industrial Subsidies: Some Conceptual Issues, OECD Working Paper No. 75, Paris February.
8. David Romer, *Advanced Macroeconomics* McGraw-Hill/Irwin, 2000, ISBN 0-07-231855-4.
9. Solow, Robert M.. "Technical Change and the Aggregate Production Function." *Review of Economics and Statistics*, August 1957, 39(3), pp. 312-20.

Короб А.Н.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

АДАПТАЦИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ К УСЛОВИЯМ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Одной из мировых фундаментальных демографических тенденций является увеличение численности населения Земли. Для стран «третьего мира» увеличение населения происходит за счет достаточно высокой рождаемости при высоких коэффициентах смертности. Демографическая обстановка высокоразвитых стран характеризуется увеличением продолжительности жизни и снижением рождаемости. Для социально-демографической ситуации в Республике Беларусь преобладают совершенно иные тенденции: невысокий рост коэффициента рождаемости с 2004 года за счет того, что в детородный возраст начало вступать многочисленное поколение 80-х годов при неизменной продолжительности жизни. Например, в 80-е годы продолжительность жизни была немного больше, чем в наши дни [1, с. 197, 302]. Если обратиться к динамике возрастной структуры населения Республики Беларусь с конца 1950-х годов, то мы увидим устойчивую тенденцию увеличения населения пенсионного возраста при поступательном снижении количества лиц в возрастах моложе трудоспособного. Поэтому в социально-демографической сфере наблюдается старение населения [1, с. 79]. В соответствии с классификацией ООН, население считается старым, если доля лиц в возрасте старше 65 лет составляет 7% [2, с. 53]. На начало 2012 года в республике доля этой возрастной категории населения достигла 13,7% [3].

С 2008 года численность населения трудоспособного возраста начала уменьшаться. Такая тенденция сохранится, так как в трудоспособный возраст будут вступать малочисленные группы населения, родившиеся в начале 90-х годов, характеризующиеся низким уровнем рождаемости, а выходить из него будут поколения, родившиеся в послевоенные годы в период роста рождаемости [2, с. 53].

Предстоящие социально-демографические тенденции окажут влияние на экономику Республики Беларусь следующим образом:

1. Снижение предложения на рынке труда из-за уменьшения численности трудоспособного населения, т. е. с каждым годом все меньше и меньше населения будет вступать в трудоспособный возраст. При сохранении производительности труда наметится снижение роста показателя ВВП на душу населения, поэтому для сохранения прежнего благосостояния каждого жителя страны необходим пропорциональный рост производительности труда. Согласно исследованию Д. Блума, снижение рождаемости может увеличить душевой доход в странах с очень молодым населением, но уменьшает его в странах, где сравнительно высока доля населения старших возрастов [4, с. 56]. Так, ВВП на душу населения в сопоставимых ценах увеличился с 2005 года по 2012 год на 50,2%. В то же время с 2008 года происходит постепенное снижение населения в трудоспособном возрасте. Если взять темпы роста ВВП на душу населения по отношению к соответствующему предыдущему году с 2005 года по 2012 год, то мы видим, что данный показатель 2010 года по отношению к 2005 году вырос на 107,9%, 2011 года к 2010 году вырос на 105,7%, 2012 года к 2011 году вырос на 101,6% [5, с. 9]. На основании проведенного анализа, можно сделать вывод, что темпы роста ВВП на душу населения при снижении численности самого населения уменьшались. Поэтому снижение численности занятого в экономике населения будет оказывать пропорциональное влияние на снижение ВВП на душу населения.

2. Изменение спроса населения на отдельные товары и услуги. В частности, увеличение потребности в услугах здравоохранения и рост расходов на выплату пенсий, снижение расходов на образование. Сейчас Фонд социальной защиты населения тратит на выплату пенсий в среднем чуть более 8% ВВП. Также нельзя забывать, что существуют «военные» пенсионеры, численность которых составляет свыше 5% от общего числа пенсионеров; пенсии их в среднем на 50% выше пенсий ФСЗН и источником выплат является республиканский бюджет. Если сравнивать со странами, где высок коэффициент замещения, это средний показатель. Например, в Дании тратится на выплату пенсий 5,4% ВВП, в Нидерландах — 5,3% ВВП, в Греции — 11,5% ВВП [6]. Но необходимо отметить, что в этих странах пенсионный возраст установлен на отметке 65 лет. В Республике Беларусь на протяжении последующих лет число пенсионеров будет расти, поэтому расходы на выплату пенсий только увеличатся [1, с. 133].

Согласно официальной статистике, мы видим в структуре платных услуг населению увеличение расходов на медицину с 2,1% в 2005 году до 4,7% в 2012 году. За этот же период расходы консолидированного бюджета на здравоохранение снизились с 4,6% ВВП до 3,8% ВВП [5, с. 74-75]. Можно предполагать, что сокращение государственных расходов на здравоохранение повлияло на увеличение спроса на платные медицинские услуги. Если сохранится тенденция уменьшения государственных расходов на здравоохранение, то в структуре платных услуг расходы на медицину будут увеличиваться еще большими темпами из-за роста численности населения, наиболее пользующегося данными услугами (люди старших возрастных групп). Также на фоне последних лет снизились расходы консолидированного бюджета на образование, хотя уровень платных образовательных услуг остается достаточно высоким [5, с. 74-75].

3. Изменение величины сбережений населения. Общеизвестно, что в развитых странах население пенсионного возраста меньше сберегает и больше тратит. Поэтому увеличение числа пенсионеров приводит к недостатку кредитных ресурсов и росту процентных ставок. Однако данная ситуация не характерна для Республики Беларусь: за последние годы величина депозитов населения в банках только росла [7, с. 82].

4. Изменение потоков и обязательств между поколениями. Данное обстоятельство является недостатком солидарной пенсионной системы, т. к. при дисбалансе численности между поколениями одно поколение тратит больше финансовых ресурсов на содержание пенсионеров, чем в будущем получит пенсионных выплат.

Существует три направления адаптации солидарной пенсионной системы к новой демографической обстановке:

1. Пропорциональное уменьшение пенсионных выплат относительно доходов Фонда социальной защиты населения (ФСЗН).

Наиболее оправданной мерой данного направления адаптации считается замена индексации пенсий в связи с ростом заработной платы на индексацию в связи с ростом цен, т. е. назначенную пенсию предлагается корректировать на индекс потребительских цен. Предположим, что корректировка размера пенсий на индекс потребительских цен начала проводиться с 2005 года. Тогда результаты расчета среднего размера пенсий представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Корректировка среднего размера пенсии на индекс потребительских цен (на конец года).

Показатель	2005	2009	2010	2011	2012
Средний размер назначенных пенсий, тыс. руб.	211	429,5	584,7	940,4	1885,5
Минимальный размер пенсии по возрасту, тыс. руб.	134,1	250,3	319,9	683,7	1038,6
Бюджет прожиточного минимума пенсионера, тыс. руб.	133,2	223,3	252,2	463,6	727,3
Корректировка средней пенсии на индекс потребительских цен, тыс. руб.	211	314,5	345,7	721,4	878,7

По данным таблицы мы отчетливо видим, что применять корректировку размера пенсий на индекс потребительских цен недопустимо, т. к. размер проиндексированной пенсии находится на уровне бюджета прожиточного минимума пенсионера. Как результат, пенсионеры окажутся на грани нищеты, и им потребуется материальная поддержка государства.

Вторым способом уменьшения размера пенсии является повышение минимально необходимого стажа для начисления пенсии. Для мужчин данный стаж определен в 25 лет, для женщин — в 20 лет. Размер назначенной пенсии увеличивается на 1% за каждый полный год работы сверх установленного минимального стажа. Но величина экономии средств при увеличении минимального стажа на 10 лет составит не более 10%, и, учитывая крайне низкую зависимость размера назначенной пенсии от уровня заработной платы работника, это создаст стимулы к уклонению от уплаты взносов в ФСЗН и самостоятельному сбережению средств на старость.

По нашему мнению, единственным средством повышения пенсий является развитие дополнительного корпоративного пенсионного страхования. Данное нововведение позволит не только повлиять на размер пенсий, но и обеспечить постоянство работы высококвалифицированных кадров в отдельных отраслях народного хозяйства.

2. Увеличение трансферов из республиканского бюджета на финансирование расходов Фонда социальной защиты населения и (или) увеличение размера отчислений от фонда оплаты труда на пенсионное страхование.

Доходы Фонда напрямую зависят от трех факторов: от процента отчислений, от количества занятого населения в экономике и от величины заработной платы работников. Так как размер пенсий индексируется на рост средней заработной платы, то величину заработной платы мы не будем учитывать в нашем анализе.

Процент отчислений на пенсионное страхование составляет 29%, на социальное страхование — 6% от фонда оплаты труда. Данные отчисления сформировали доходную часть бюджета ФСЗН в 2010-м году на 97,1%, в 2011-м — на 97,4%, в 2012-м — на 96,5%. Если соотнести процент отчислений на пенсионное страхование и процент на социальное страхование (29%/35% и 6%/35%), то на выплату пенсий должно тратиться примерно 82,9%, а на выплату пособий — 17,1% расходов ФСЗН. Если проанализировать расходы Фонда, то данное соотношение соблюдалось только в 2010 году, в 2011 и 2012 гг. был устойчивый рост расходов на выплату пособий. В сложившейся демографической ситуации уменьшение процента отчислений может привести к дефициту средств на выплату пособий, т. к. часть средств, предназначенных на выплату пенсий, тратится на выплату пособий. Также в предстоящие годы будет увеличиваться демографическая нагрузка на ФСЗН, и поэтому уменьшать процент отчислений нецелесообразно. Также процент отчислений в ФСЗН и, в частности, на пенсионное страхование, является самым большим в регионе и существенно увеличивает себестоимость белорусских товаров, работ, услуг. Поэтому для повышения конкурентоспособности отечественной продукции необходимо

постепенно уменьшать процент отчислений в ФСЗН. Также целесообразным будет разделение ФСЗН на пенсионный фонд и фонд социального страхования.

По расчетам автора статьи, основанном на прогнозе численности населения до 2032 года [1, с. 133] и коэффициенте замещения [4, с. 66], при сохранении нынешнего соотношения занятого населения и населения в трудоспособном возрасте, ставку отчислений на пенсионное страхование придется увеличивать в 2019 году. А при сохранении постоянного роста расходов на пособия, в связи с демографической ситуацией (старение населения и временное повышение рождаемости, т. к. в структуре расходов ФСЗН расходы на оплату больничных листов и расходы на выплату «детских» пособий занимают значительный удельный вес) [7, с. 126], повышать процент отчислений от фонда оплаты труда придется в 2014-2015 гг.

На количество занятого населения влияет международная миграция, а также численность занятого населения в трудоспособном возрасте, на которое производятся отчисления в ФСЗН.

По итогам последней переписи населения численность населения в трудоспособном возрасте (5,8 млн.) значительно больше занятого населения в экономике (4,6 млн. или 62% населения страны). Одна из причин уменьшения занятого в экономике населения — отток рабочей силы на иностранные рынки труда. По данным Министерства внутренних дел, в январе - сентябре 2012 года по заключенным трудовым договорам выехало 5779 граждан (в январе - сентябре 2011 года — 4565 человек). Однако совершенно определенно можно сказать, что официальные данные не отражают объективную действительность: лишь малая часть отъезжающих на работу за границу регистрируется в соответствующих службах.

Косвенно массовый выезд на работу за рубеж белорусских граждан подтверждается данными статистики: списочная численность работников организаций в январе - октябре 2012 года снизилась на 81,9 тыс. человек до 3 млн. 374 тыс. человек, или 97,6% от показателя за аналогичный период 2011 года.

Согласно исследованию «Влияние миграционных потоков на социально-экономические показатели страны: опыт Беларуси», проведенному по заказу Белорусского института стратегических исследований, отток незарегистрированных трудовых мигрантов из Беларуси более чем в 30 раз превышает зарегистрированную трудовую миграцию и оценивается как минимум в 150 тысяч человек ежегодно. По данным Международной организации по миграции в настоящее время находятся за рубежом от 800 тыс. до 1,2 млн. граждан Беларуси трудоспособного возраста [8].

Поэтому для Республики Беларусь рекомендовано повышение зарплаток населения, чтобы избежать еще большей «утечки» работников в другие страны. Как правило, большинство мигрантов уезжают работать периодически в страны Единого экономического пространства, но возвращаются в Республику Беларусь только «за пенсиями и пособиями». Поэтому рекомендуется использовать опыт России и внедрять «бальную» систему начисления пенсий, основанную на резкой зависимости размера пенсии от продолжительности трудового стажа [9].

Следующей рекомендацией увеличения численности занятого населения является сокращения срока обучения в учебных заведениях, развитие дистанционного высшего образования по специальности, перевод белорусской армии на контрактную основу. Данные нововведения позволят уменьшить возраст начала трудовой деятельности для молодых поколений и соответственно увеличить отчисления в ФСЗН.

Следует отметить, что в Беларуси весьма значительный уровень смертности населения в трудоспособном возрасте. Основными причинами высокой смертности в трудоспособном возрасте являются болезни системы кровообращения, внешние причины (отравление алкоголем, самоубийства) и новообразования [1, с. 427]. В сложившейся ситуации недопустимо снижение расходов консолидированного бюджета на здравоохранение [5, с. 74-75]. По нашему мнению, расходы на здравоохранение рекомендуется увеличивать за счет увеличения акцизов на алкоголь и табачные изделия.

3. Оптимизация численного соотношения пенсионеров и работников.

Решить вопрос неблагоприятного соотношения численности пенсионеров и работников в распределительных пенсионных системах теоретически можно двумя путями: введением накопительной пенсионной системы и повышением пенсионного возраста. Но как показывает

мировой опыт, для успешного внедрения пенсионной системы хотя бы с частичным накопительным элементом необходимо лет десять и стабильная экономика. В Республике Беларусь нет данных условий. Но уже сейчас необходимо постепенно внедрять накопительную пенсионную систему, т. к. по прогнозам ООН удельный вес населения в возрасте от 15 до 59 лет будет снижаться вплоть до 2050 года до уровня 51,7%. Поэтому единственно возможным направлением реформирования пенсионной системы на данном этапе является повышение пенсионного возраста.

Пенсионный возраст не стоит рассматривать как нечто неизменное, тем более что он был установлен в 1932 году. С тех пор значительно увеличилась продолжительность здоровой жизни и на начало 2013 года 586,6 тыс. или 23,4% пенсионеров продолжают работать [10]. Как правило, пенсионеры не оставляют работы из-за низкого размера пенсии. При постепенном повышении пенсионного возраста в паре с увеличением размера пенсий данная инициатива будет поддержана широкими кругами населения. Также данная инициатива позволит сократить дефицит работников на рынке труда в будущем.

Литература

1. Демографический ежегодник Республики Беларусь: стат. сб. / Белстат, РУП Информационно-вычислительный центр Национального статистического комитета Республики Беларусь»; редкол.: Е.И. Кухаревич (отв. ред.) [и др.]. — Минск, 2012. — 501 с.
2. О демографической ситуации в Республике Беларусь в 2008 году / под ред. Костевич И.А. [и др.] // науч.-практ. журнал «Статистика Беларуси» — 2009. — № 2. — С. 49–54.
3. Информационный портал «Mogilev.by» [Электронный ресурс] / Редакция электронного издания «Mogilev.by». — Могилев, 2012. — Режим доступа: <http://www.mogilev.by/news/58476-v-belarusi-na-1000-muzhchin-prihoditsya-1152-zhenschiny.html> — Дата доступа: 18.12.2012.
4. Кудрин, А. Старение населения и угроза бюджетного кризиса [Текст] / А. Кудрин, Е. Гурвич // Вопросы экономики : Ордена Трудового Красного Знамени ежемесячный журнал. — 2012. — № 3. — С. 52-79.
5. Беларусь в цифрах: стат. справочник / Белстат, РУП Информационно-вычислительный центр Национального статистического комитета Республики Беларусь»; редкол.: В.И. Зиновский (отв. ред.) [и др.]. — Минск, 2013. — 97 с.
6. Информационный портал «15 min» [Электронный ресурс] / ОАО «15 минут». — Вильнюс, 2013. — Режим доступа: <http://www.15min.lt/ru/article/ekonomika/vsem-budushchim-pensioneram-posvjashchaetsja-ni-sodra-ni-pensionnye-fondu-ne-pomogut-505-319325#ixzz2OfnB6ii2> — Дата доступа: 25.03.2013.
7. Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь: стат. сб. / Белстат, РУП Информационно-вычислительный центр Национального статистического комитета Республики Беларусь»; редкол.: Е.И. Кухаревич (отв. ред.) [и др.]. — Минск, 2012. — 370 с.
8. Информационный портал «Naviny.by» [Электронный ресурс] / Белорусская информационная компания. — Минск, 2013. — Режим доступа: http://naviny.by/rubrics/society/2013/01/05/ic_articles_116_180421 — Дата доступа: 15.02.2013.
9. Информационный канал «Subscribe.ru» [Электронный ресурс] / ЗАО «Интернет-Проекты». — Москва, 2013. — Режим доступа: <http://digest.subscribe.ru/economics/money/n1014343046.html> — Дата доступа: 04.04.2013.
10. Информационный портал Белорусского Телеграфного Агентства [Электронный ресурс] / УП «БелТА». — Минск, 2013. — Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/society/V-Belarusi-234-pensionerov-prodolzhajut-rabotat_i_622145.html — Дата доступа: 15.02.2013.

Кузьменкова Н.С.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

УНИФИКАЦИЯ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В СТРАНАХ ЕЭП

Анализ налоговых систем государств – членов Таможенного союза показывает, что некоторые элементы налоговой системы в значительной степени идентичны, многие имеют различия, которые оказывают влияние на инвестиционную привлекательность стран, на конкурентоспособность предприятий и др. условия хозяйственной деятельности.

Одним из основных направлений налоговой унификации стран-членов ЕЭП является формирование благоприятных условий для привлечения инвестиций. Для инвесторов, в том числе иностранных, важнейшее значение имеет налогообложение прибыли, т.к. инвестора интересует, прежде всего, норма чистой прибыли на капитал. Налог на прибыль является основным налогом, определяющим не только уровень налоговой нагрузки на предприятия, но и их инвестиционные

возможности. При высоких ставках по кредитам чистая прибыль предприятий становится основным источником инвестирования, производственного и социального развития организаций. При свободном движении капитала в условиях ЕЭП инвестиции и капитал будут перемещаться в страны с более низким уровнем налогообложения и более благоприятными условиями для бизнеса и инвестиций. Страны-партнеры по ЕЭП имеют ряд конкурентных преимуществ перед Республикой Беларусь, в частности, значительно больший масштаб экономик, богатые природные ресурсы. Поэтому для привлечения прямых иностранных инвестиций налоговые условия в Беларуси должны быть более благоприятными. В 2012 г. ставка налога на прибыль в Республике Беларусь была снижена до 18%, что ниже, чем в России и Казахстане (20%). Это позитивный шаг, нацеленный на предотвращение миграции капитала из страны.

Вместе с тем для определения уровня налогообложения прибыли имеет значение не только ставка налога на прибыль, но и порядок формирования налогооблагаемой базы. Порядок и размеры производимых вычетов и уменьшения дохода для определения налогооблагаемой прибыли в странах ЕЭП различен. Наиболее существенные отличия в белорусском налоговом законодательстве связаны с порядком начисления амортизации. Гибкий подход при формировании затрат в части амортизационных отчислений представляет эффективный метод налогового стимулирования.

Амортизационная политика является составной частью общей научно-технической политики государства. В первую очередь амортизационная политика воздействует на процесс обновления основных производственных фондов, ускорение темпов научно-технического прогресса. Порядок начисления амортизации основных средств является важнейшим фактором, определяющим формирование налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, а также инвестиционные ресурсы предприятий. Действующий в Республике Беларусь порядок начисления амортизации гораздо более сложный, чем в России и Казахстане. Это обстоятельство в значительной мере ограничивает повышение конкурентоспособности отечественных предприятий и, следовательно, темпы экономического роста национальной экономики.

В Беларуси сохраняется очень большое число амортизационных групп, с различными сроками службами основных средств, причем установленные сроки амортизации, как правило, превышающие сроки морального износа [1]. Более того, в последние годы по решениям Правительства предприятия могут не начислять амортизацию. Данная мера имеет негативные последствия для предприятий, которые в данном случае искусственно завышают прибыль, соответственно увеличивают налоговые платежи в бюджет и в конечном итоге сокращают важнейший внутренний источник инвестиций – амортизацию.

В России и Казахстане действует более простой порядок начисления амортизации, который регламентирован Налоговым кодексом [2, 3]. Так, в РФ все основные средства в зависимости от срока эксплуатации сгруппированы в 10 амортизационных групп, для которых установлены единые нормы амортизации, в Налоговом кодексе Республики Казахстан определены 4 амортизационные группы, по которым установлены предельные нормы амортизации. Действующий в Казахстане порядок начисления амортизации более всего приближен к международной практике, он достаточно прост и эффективен, т.к. сроки амортизации установлены с учетом морального износа основных средств.

Совершенствование амортизационной политики в Беларуси необходимо согласовать с пересмотром подходов к классификации основных средств на группы и определению для этих групп норм амортизации, основанных не только на физических сроках службы объектов основных средств, но и иных факторах, которые влияют на процесс начисления амортизации.

Для стимулирования инвестиций в России и Беларуси применяется так называемая первоначальная налоговая скидка (в НК РФ называется амортизационной премией). Данная льгота была введена в качестве альтернативы льготы по капитальным вложениям после ее отмены в Беларуси в 2012 г.

Первоначальная налоговая скидка в прошлом широко применялась в промышленно развитых странах, она предоставлялась в первый год использования оборудования как дополнение к амортизационным отчислениям. Впервые подобная мера была введена в Великобритании (1945

г.), затем в Нидерландах (1950 г.), во Франции, ФРГ, Италии и ряде других государств. Цель первоначальной налоговой скидки – стимулирование предпринимателей к увеличению вложений в основной капитал. Скидка устанавливается в процентах от стоимости основного капитала и дифференцируется в зависимости от его структуры, отрасли промышленности, а в некоторых странах (например, в Италии) – от района страны. Первоначальная налоговая скидка положила начало ускоренной амортизации. Британские компании в год приобретения нового промышленного оборудования имели возможность уменьшить облагаемую прибыль на сумму скидки. В начале 50-х гг. прошлого века скидка была установлена в размере 5–20% стоимости основного капитала, позже была значительно повышена, в частности, действовала 60-процентная скидка для новых капиталовложений в оборудование. В 70-е г. данная льгота была упразднена в связи с введением свободной амортизации для машин и оборудования, при которой предприниматель имеет право сам определять сумму амортизационных отчислений [4].

В Республике Беларусь правила применения амортизационной премии существенно отличаются от российских. В соответствии с Налоговым кодексом Республики Беларусь предприятия при вводе в эксплуатацию основных средств и нематериальных активов имеют право включать в состав затрат, учитываемых при налогообложении, часть их первоначальной стоимости: по зданиям, сооружениям – не более 10%; по машинам и оборудованию, транспортным средствам, нематериальным активам – не более 20% первоначальной стоимости. При этом по отдельным видам транспортных средств и нематериальных активов амортизационная премия не применяется [5].

В Российской Федерации налогоплательщик имеет право включать в расходы на капитальные вложения от 10% до 30% (в зависимости от принадлежности к определенной амортизационной группе) первоначальной стоимости основных средств, а также 10-30% расходов при достройке, дооборудовании, реконструкции, модернизации, техническом перевооружении, частичной ликвидации основных средств.

В Республике Казахстан предприятия могут применить инвестиционные налоговые преференции, которые заключаются в уменьшении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль на сумму затрат на основные средства и последующих расходов на реконструкцию, модернизацию. К объектам преференций относятся впервые вводимые в эксплуатацию на территории РК здания и сооружения производственного назначения, машины и оборудование. Применение преференций осуществляется по одному из следующих методов: методу вычета после ввода объекта в эксплуатацию и методу вычета до ввода объекта в эксплуатацию. По методу вычета после ввода объекта в эксплуатацию первоначальная стоимость объектов относится на вычеты равными долями в течение первых трех налоговых периодов эксплуатации или одновременно при вводе в эксплуатацию. По методу вычета до ввода объекта в эксплуатацию затраты на строительство, производство, приобретение, монтаж и установку объектов, а также последующих расходов относятся на вычеты до ввода их в эксплуатацию, в период фактически произведенных затрат. Таким образом, в Казахстане наиболее гибкий механизм стимулирования инвестиций в основные фонды, который позволяет предприятиям уменьшать налогооблагаемую прибыль или в период строительства или в первые три года после его окончания и тем самым увеличивать собственные инвестиционные ресурсы.

Полагаем, что в Республике Беларусь необходимо в ближайшей перспективе совершенствовать механизм применения амортизационной премии с тем, чтобы сделать его, по меньшей мере, равновыгодным для субъектов хозяйствования по сравнению со странами ЕЭП.

В целях унификации порядка формирования налогооблагаемой базы по налогу на прибыль в РБ со странами ЕЭП, повышения конкурентоспособности и усиления стимулов для инвестиционной и инновационной деятельности целесообразно:

- упростить действующий в Республике Беларусь порядок начисления амортизации. Несмотря на определенное совершенствование порядка начисления амортизации в РБ в последние годы, он все еще остается более сложным, чем в России и Казахстане, сохраняется большое число амортизационных групп, по многим из них установлены сроки амортизации, превышающие сроки морального износа. В этой связи целесообразно упростить порядок начисления амортизации,

сократить число амортизационных групп максимум до 7-8 позиций и сроки амортизации. Кроме того, необходимо отказаться от практики, позволяющей предприятиям не начислять амортизацию;

- целесообразно предоставить предприятиям право включать в состав затрат по производству продукции, учитываемых при налогообложении, до 30% стоимости основных средств на дату принятия их к учету. В перспективе, используя опыт Казахстана, следовало бы предоставить возможность предприятиям относить инвестиционные расходы на затраты, уменьшая налогооблагаемую прибыль, непосредственно в период их осуществления или в первые годы после ввода основных средств в эксплуатацию.

Литература

1. Постановление Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 30 сентября 2011 года № 162/101/45 «О внесении изменений и дополнений в Инструкцию о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов». http://www.economy.gov.by/ru/comments/kommentarij-k-postanovleniju-ministerstva-ekonomiki-respubliki-belarus-ministerstva-finansov-respubliki-belarus-i-ministerstva-arxitektury-i-stroitelstva-respubliki-belarus-ot-30-sentjabrja-2011-goda--16210145-o-vnesenii-izmenenij-i-dopolnenij-v-instruktsiju-o-porjadke-nachislenija-amortizatsii-osnovnyx-sredstv-i-nematerialnyx-aktivov_i_0000001341.html

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.05.2012) www.consultant.ru.

3. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 22.07.2012 г.) <http://www.zakon.kz>.

4. С.А. Пантюхина, И.Ф. Исакова. Факты и проблемы гармонизации налоговых систем / Вестник ТИСБИ. – 2006. – № 1.

5. Налоговый кодекс Республики Беларусь / Информационно-издательский центр по налогам и сборам, Минск, 2012.

Макущенко Л.В.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ТОВАРОПРОВОДЯЩИХ СЕТЕЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Для повышения конкурентоспособности экономики и наращивания экспортного потенциала Республики Беларусь в рамках Единого экономического пространства (ЕЭП) необходимо эффективное функционирование товаропроводящих сетей (ТПС) крупных белорусских предприятий-экспортеров на рынках ЕЭП, а также вхождение их в мировые торговые системы.

При создании ТПС необходимо учитывать прежде всего то, что в современных условиях глобальной конкуренции источниками повышения эффективности и дальнейшего развития экспорта предприятия выступают не товары, рынки или каналы сбыта, взятые в отдельности, а конкретные сочетания «товар – канал сбыта – целевой сегмент рынка». Конечной целью развития ТПС является увеличение добавленной стоимости экспорта, рост прибыли от реализации продукции на экспорт, а также повышение конкурентоспособности экспортной продукции. Необходимым условием эффективной хозяйственной деятельности становится взаимное соответствие данных трех элементов друг другу в каждом отдельном случае. Нарушение этого условия (например, когда товар предлагается не подходящей для него категории потребителей, либо выбранный канал распределения не соответствует особенностям целевого сегмента рынка) ведет к снижению объемов реализации, непроизводительным расходам, убыткам, а в долгосрочном плане – к утрате конкурентных позиций и вытеснению с рынка [1].

Товаропроводящую сеть можно представить как структуру, с помощью которой предприятие продвигает и реализует свою продукцию за рубежом посредством объектов ТПС (торговых домов, торговых представительств, фирменных магазинов, сервисных центров, совместных предприятий, дистрибьюторов, официальных дилеров, консигнационных складов).

Однако это определение отражает лишь поверхностную, техническую сторону дела. С точки зрения экономики и экспортного маркетинга товаропроводящая сеть – это специально спланированные и индивидуально подобранные каналы товародвижения, связывающие

производителя и целевой сегмент рынка. Причем здесь имеется в виду не только физическое перемещение товара от производителя к месту конечной реализации, но и организованный обмен информацией между потребителем, субъектами ТПС и производителем. Эта информация должна давать четкое представление о потребительских предпочтениях, качестве товара, ценах и состоянии рынка. Благодаря обмену такими сведениями и достигается оптимальное соответствие между товаром, каналом сбыта и целевым сегментом рынка.

Конечной целью развития ТПС является увеличение добавленной стоимости экспорта, рост прибыли от реализации продукции на экспорт, а также повышение конкурентоспособности экспортной продукции.

В мировой практике понятие товаропроводящей сети возникло в ходе интернационализации закупочной и производственно-сбытовой деятельности крупнейших транснациональных корпораций. В основе данного понятия изначально лежит задача разработки оптимальных схем товародвижения, охватывающей как различные страны и регионы, так и различные стадии создания добавленной стоимости. При этом учитывается, что сбыт одним производителем может являться для другого производителя закупкой сырья, материалов, комплектующих или оборудования. В этом случае спрос является производным и зависит от сбыта готовой продукции второго производителя. В результате образуется система, которая в современной зарубежной практике называется цепочкой создания ценности (value chain). Подсистема данной системы, относящаяся к логистике и сбыту (включая промежуточные звенья), обозначается термином «цепь поставок» (supply chain). Соответственно, концепция интегрированного управления различными стадиями движения товарно-материальных ценностей, от продукции нижних переделов вплоть до конечного потребителя, получила название «управление цепью поставок» (SCM – supply chain management).

Согласно определению, выработанному в практике международного консалтинга, управление цепочками поставок представляет собой процесс планирования, исполнения и контроля с точки зрения снижения затрат потока сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции, сервиса и связанной информации от точки зарождения заявки до точки потребления (включая импорт, экспорт, внутренние и внешние перемещения), то есть до полного удовлетворения требований клиентов. Сущностью понятия «управление цепью поставок» является рассмотрение логистических операций на протяжении всего жизненного цикла изделий, то есть процесса разработки, производства, продажи готовых изделий и их послепродажного обслуживания. С другой стороны, управление цепочками поставок представляет собой стратегию бизнеса, гарантирующую эффективное управление материальными, финансовыми и информационными потоками для обеспечения их синхронизации в распределенных организационных структурах.

Используемое в Республике Беларусь понятие «товаропроводящая сеть» несколько отличается от понятия «цепь поставок», однако в основе обоих терминов находятся одни и те же экономические механизмы, связанные с управлением экспортной деятельности в условиях глобализации. При планировании оптимальных схем поставок на экспорт необходимо использовать обширный опыт ведущих мировых производителей в сфере управления цепью поставок. Основные отличия понятий «товаропроводящая сеть» и «цепь поставок» приведены в табл. 1.

Наряду с различиями товаропроводящие сети и цепочки поставок имеют ряд принципиальных сходств:

- ориентация на налаживание прямых связей между поставщиками и клиентами и исключение излишних посредников;

- нацеленность на расширение доли рынка сбыта за счет более полного удовлетворения изменяющихся запросов покупателей;

- наибольший эффект они дают в международной торговле, где информационные барьеры и транзакционные издержки наиболее велики;

- рассматриваются как инструмент развития экспорта товаров с высокой долей добавленной стоимости.

Таблица 1 – Сравнение понятий «товаропроводящая сеть» и «цепь поставок»

Товаропроводящая сеть	Цепь поставок (Supply chain)
Охватывает только сбытовую деятельность	Охватывает сбытовую, производственную и закупочную деятельность
Охватывает экспорт конкретного производителя (как правило, в части экспорта)	Охватывают всю цепочку движения товарно-материальных ценностей, включая производителей промежуточных товаров (переделов), вплоть до конкретного потребителя
Ориентирована на отношения экспортера с независимыми покупателями	Характерно для вертикально интегрированных корпоративных структур холдингового типа
Подразумевает преимущественно создание собственных субъектов ТПС с целью перераспределения добавленной стоимости через производителя	Использует как собственные торговые организации, так и услуги независимых посредников
Ключевыми элементами и объектами управления являются субъекты сети в виде торговых представительств и торговых организаций	В качестве ключевых элементов и объектов управления выделяются потоки товарно-материальных ценностей и информации, независимо от конкретного состава субъектов, через которые проходят данные потоки
Основными параметрами управления являются торговая наценка импортирующего субъекта и транспортные расходы	Основными параметрами управления являются гибкость предложения, эффективность использования оборотного капитала и транспортные издержки

Для эффективного управления и контроля субъектами ТПС, формируется трехуровневая система управления ТПС. К первому уровню относятся субъекты, создаваемые под контролем правительства Республики Беларусь. Например, Белорусский торгово-выставочный информационно-маркетинговый центр, расположенный на территории Всероссийского выставочного центра в Москве, различные торгово-распределительные центры, которые сейчас активно формируются в регионах России, начинают появляться на территории Республики Казахстан. Второй уровень – субъекты ТПС, создаваемые республиканскими органами управления, к ним можно отнести специализированные торговые дома и сборочные производства. И третий уровень – субъекты ТПС, которые организуют сами предприятия: торговые дома, сервисные центры, дилерские структуры.

При дальнейшем совершенствовании развития ТПС как в рамках ЕЭП, так и на других перспективных рынках, необходимо учитывать следующие принципы: ориентации на конкретный регионально-страновой рынок; перспективности регионально-странового рынка; соответствия инфраструктуре целевого рынка; снижения барьеров доступа на рынок; альтернативных издержек товародвижения; экономии оборотных средств; взаимодействия отраслевой и индивидуальных ТПС в соответствующем регионе [2].

В настоящее время в качестве основных торговых партнеров Республики Беларусь и лидерами по количеству созданных субъектов ТПС являются Россия, Украина, Польша и страны Прибалтики. Следует отметить, что в рамках ЕЭП очень перспективным является рынок Республики Казахстан, на котором на сегодня ТПС Беларуси присутствуют не в достаточной степени [3].

Для дальнейшего развития ТПС как в рамках ЕЭП, так и на других мировых рынках, необходимо устранить препятствующие факторы, к которым можно отнести: недостаточный уровень развития производственной кооперации между производителями; административные и таможенные барьеры, препятствующие организации эффективного перемещения товара; недостаточное развитие корпоративных структур, в особенности вертикально интегрированных объединений холдингового типа; недостаточный уровень развития логистических систем и транспортной инфраструктуры; недостаточный уровень использования современных информационных технологий – специализированных информационных систем управления цепями поставок; недостаточное развитие маркетинговой составляющей в деятельности товаропроизводителей; дефицит оборотных средств, стимулирующий производителя к максимально быстрому избавлению от товара вместо доведения его до конечного потребителя.

Эффективному развитию ТПС будет способствовать наличие информационной системы о рынках. Это позволит представительским и торговым структурам в перспективе оказывать услуги

аутсорсинга в сфере реализации неосновных торгуемых позиций, что также может стать одним из дополнительных источников окупаемости инвестиций в их создание.

Для закрепления товаропроизводителей на рынке ЕЭП и поиска новых перспективных зарубежных рынков необходимо использовать региональные стратегии по отдельным странам, а также специализированные по отдельным видам товаров и услуг [2].

Дальнейшее развитие ТПС в рамках ЕЭП в целях повышения конкурентоспособности экономики Республики Беларусь может быть обеспечено посредством реализации следующих мероприятий: формирование дееспособных маркетинговых служб в рамках крупных хозяйственных групп; координация усилий в рамках отрасли и республики со специализированными организациями, оказывающими услуги в сфере продаж; подготовка и обеспечение маркетинговых служб квалифицированными кадрами, для чего следует использовать возможности государственной системы образования и отраслевой системы повышения квалификации кадров; развитие рекламной и выставочно-ярмарочной деятельности, повышение эффективности проводимых мероприятий с одновременной оптимизацией затрат; разработка механизма государственной поддержки инфраструктуры экспорта, способного оказать реальную поддержку экспортерам, непротиворечащего принципам и правилам ВТО.

Литература

1. Никитенко П.Г. Формирование и развитие ТПС: научный подход / П.Г. Никитенко // Товаропроводящая сеть Республики Беларусь. – 2007. – №3. – С.31-34.

2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь 23 мая 2011 г. № 656 О Национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2012 г., № 17, 5/35207.

3. Лученок А.И. Влияние Единого экономического пространства (ЕЭП) на развитие Республики Беларусь: проблемы и пути их решения, часть 4 / А.И. // Реальная экономика [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://luchenok.blogspot.com/2012/02/v-behaviorurldefaultvmlo.html>. – Дата доступа : 5.04.2013.

Масайло Е.В.

магистрант ИПНК НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ГАРМОНИЗАЦИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В ОБЛАСТИ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ

Гармонизация национального законодательства сторон в области конкурентной политики предусматривает четыре этапа. Первый из них уже реализован - создана единая нормативная база в сфере конкуренции. Второй этап (приведение сторонами своих национальных законодательств в области конкурентной политики в соответствие с нормами Соглашения о единых принципах и правилах конкуренции) и третий (разработка и принятие модельного закона о конкуренции) должны быть завершены до 1 июля текущего года. Четвертый этап (передача союзному органу исключительной компетенции в области конкурентной политики, для чего на основе положений Модельного закона о конкуренции будет принят Конкурентный (антимонопольный) кодекс, носящий обязательный характер) планируется реализовать после подписания Договора о Евразийском экономическом союзе.

В настоящее время, в соответствии с Соглашением о единых принципах и правилах конкуренции от 9 декабря 2010 года (ст. 30) разрабатывается Модельный закон о конкуренции Единого экономического пространства.

Модельный закон представляет собой нормативный акт рекомендательного характера, принимаемый в целях сближения правового регулирования экономических отношений разных государств в области конкурентной политики. Согласно Соглашению о единых принципах и правилах конкуренции от 9 декабря 2010 года данный закон должен быть подписан до июля 2013 года президентами Беларуси, Казахстана и России.

Модельный закон о конкуренции Единого экономического пространства должен вобрать в себя все положительные нормы, которые есть как в законах о конкуренции государств-членов ЕЭП, так и в мировой антимонопольной практике (рейтинг Global Competition Review).

Модельный закон включает следующие основные положения:

- 1) основные понятия;
- 2) запрет на злоупотребление доминирующим положением;
- 3) запрет на антиконкурентные соглашения и согласованные действия;
- 4) запрет на недобросовестную конкуренцию;
- 5) запрет на антиконкурентные акты и действия государственных органов;
- 6) конкуренция в государственных (муниципальных) закупках;
- 7) государственное ценовое регулирование;
- 8) функции и полномочия антимонопольных органов;
- 9) государственная монополия;
- 10) ответственность за нарушение антимонопольного законодательства;
- 11) контроль за экономической концентрацией;
- 12) контроль предоставления государственных (муниципальных преференций).

Модельный закон о конкуренции применяется на всей территории Государства и распространяется на отношения, в которых участвуют хозяйствующие субъекты (субъекты рынка), органы государственной власти, органы местного самоуправления, иные осуществляющие их функции органы или организации, отдельные должностные лица, физические лица.

Несмотря на проработанность законопроекта, он все же не в полной мере соответствует национальным и лучшим мировым практикам в области конкурентной политики.

Согласно ст. 5 «Доминирующее положение» доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара превышает 50 % [1]. Однако условия признания доминирующего положения в государствах-членах ТС и ЕЭП различны и не унифицированы (Республика Беларусь – 30%, Республика Казахстан – 35 %, Российская Федерация – 50 %). Таким образом, возникает вопрос о необходимости унификации нормативно-правовых актов государств-членов или закрепление в Модельном законе права государств устанавливать данную норму на национальном уровне.

Также необходимо расширить сферу данной статьи, распространив ее на финансовые организации, что имеет место во всех государствах-членах ТС и ЕЭП и в странах-лидерах в области антимонопольного законодательства.

Ст. 13 «Действия (бездействие), соглашения, в том числе «вертикальные» соглашения, согласованные действия, которые могут быть признаны допустимыми» может быть дополнена. Исходя из опыта Китая, могут быть признаны допустимыми действия, которые приводят к смягчению последствий серьезного падения объема продаж или избыточного производства во время рецессии и (или) кризиса [2].

В ст. 17 «Недопустимость недобросовестной конкуренции» имеет место расширение форм недобросовестной конкуренции и включение еще одного дополнительного пункта как: отнесение действий правообладателя товарного знака по необоснованному запрету параллельного импорта к недобросовестной конкуренции (опыт Японии).

В настоящее время на территории трех государств-членов ТС и ЕЭП имеется такое положение, что только производитель брендовой продукции имеет право реализовывать свою продукцию на территории трех государств и его официальные дилеры.

Если предусмотреть эту норму в Модельном законе, то это позволит сократить стоимость авто запасных частей, расходов на материалы порядка на 60-80%, удешевить парфюмерные изделия на 15-35%, косметические изделия - на 15-30% (по данным исследования национального исследовательского университета Высшей школы экономики РФ) [2].

Глава V Модельного закона «Антимонопольные требования к торгам, запросу котировок цен на товары, особенности заключения договоров с финансовыми организациями и порядка заключения договоров в отношении государственного имущества» в ст. 18-21 законодательно закрепляет антимонопольные требования к торгам, запросам и котировкам цен на товары, к

конкуренции в государственных закупках. Данная норма отсутствует в нормативно-правовых актах Республики Беларусь и Республике Казахстан, что существенно затрудняет ее непосредственную практическую реализацию во всех государствах-членах ТС и ЕЭП.

Одним из важных разделов Модельного закона о конкуренции является Глава VI «Предоставление государственных и муниципальных преференций», в которой прописывается основания, порядок и контроль за предоставлением государственным и муниципальных преференций субъектам хозяйствования.

Государственная преференция представляет собой предоставление органами государственной власти Государства, иными осуществляющими функции указанных органов органами или организациями отдельным хозяйствующим субъектам (субъектам рынка) преимущества, которое обеспечивает им более выгодные условия деятельности, путем передачи государственного имущества, иных объектов гражданских прав либо путем предоставления имущественных льгот, государственных гарантий [1].

Таким образом, предоставление государственной преференции является одним из наиболее значимых инструментов в осуществлении государственной конкурентной политики. Однако данная норма законодательно закреплена только в Российской Федерации и Республике Казахстан. Антимонопольное законодательство Республики Беларусь не предусматривает данного положения, что может негативно сказываться на эффективности применения данной меры как таковой.

Исходя из опыта ЕС-лидера рейтинга Global Competition Review, имеет место расширение полномочий органов антимонопольного контроля при проведении расследований и проверок по признакам нарушения. В ст. 30 «Права должностных лиц антимонопольного органа при осуществлении контроля за соблюдением законодательства о защите конкуренции» необходимо внести следующие дополнительные положения:

- 1) из опыта ЕС:
 - а) доступ к любым помещениям, земле и транспортным средствам предприятий или группы лиц предприятий;
 - б) опечатывание любых помещений предприятий на срок и в той степени, как это необходимо для проведения расследования;
- 2) из опыта Великобритании, США, Республики Корея, Сингапура:
 - а) право производить осмотр жилых помещений (с ордером);
 - б) право изымать переписку, жесткие диски;
 - в) отслеживать мобильную связь;
 - г) оперативная фото- и видеосъемка [2].

Данные меры позволят более эффективно вести борьбу с такими незаконными объединениями как картели, представляющее собой антиконкурентное соглашение формально независимых фирм, направленных на увеличение своего дохода и прибыли любыми способами, противоречащими «здоровой» конкуренции, в том числе используя ценовой сговор и финансовые махинации.

В ст. 36 «Ответственность за нарушение законодательства о защите конкуренции» в качестве мер ответственности предусматривает штрафные санкции, исчисляемые от размера суммы выручки правонарушителя от реализации товара (работы, услуги), на рынке которого совершено правонарушение. Данную статью можно дополнить предельным размеров штрафных санкций в размере до 30 % от выручки (опыт Великобритании, США) [2].

Также данную законодательную норму можно дополнить путем расширения видов ответственности и включения дисквалификации, наряду со штрафными санкциями, что успешно реализуется в Республике Беларусь и Российской Федерации.

Несмотря на то, что Модельный закон должен способствовать проникновению экономик государств-участников ЕЭП и их более эффективному сотрудничеству, он не охватывает вопросов взаимодействия национальных антимонопольных органов друг с другом и взаимодействие национальных органов с наднациональными.

Таким образом, необходимо приложить усилия не только по тщательной разработке основных направлений конкурентной политики в рамках ЕЭП на основе лучших

антимонопольных практик государств-членов и мирового опыта, но и детально разработать механизм взаимодействия и координации между антимонопольными органами стран-участников.

Литература

1. Проект Модельного закона о развитии конкуренции [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://tsouz.ru/db/bpol/Documents/mz2801.pdf> – Дата доступа: 03.04.2013.
2. Алдабергенов, Н.Ш. Единая конкурентная политика в рамках ЕЭП / Н.Ш. Алдабергенов [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.slideshare.net/Atameken/ss-18048541> – Дата доступа: 04.04.2013.

Матейчук Т.С.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗОВ В СТРАНАХ ЕЭП

С 1 января 2013 г. в связи со вступлением в силу Закона Республики Беларусь от 13.07.2012 N 419-З "О государственных закупках товаров (работ, услуг)" существенно изменилась действующая в Республике Беларусь система государственных закупок, а именно:

- Закон определяет общий порядок выполнения государственных заказов товаров во всех сферах деятельности, в том числе и в строительстве;

- проведение предусмотренных законом процедур размещения заказов будет являться обязательным при закупке любых товаров (работ, услуг) независимо от их стоимости и иных факторов;

- изменен перечень видов процедур государственных закупок: к процедурам закупок отнесены биржевые торги и электронный аукцион, исключена процедура оформления конкурентного листа;

- предусмотрено обязательное создание комиссии (или комиссий) для организации и проведения всех видов процедур закупок (за исключением биржевых торгов и процедуры закупки из одного источника);

- установлены применение национального режима в отношении участников, предлагающих иностранные товары, случаи его применения, а также полномочия Совета Министров Республики Беларусь в отношении участников, предлагающих иностранные товары;

- субъектам малого и среднего предпринимательства гарантирован доступ к участию в процедурах закупок по перечню товаров, определяемых Правительством Республики Беларусь.

Данный закон был принят в соответствии с разработанным Соглашением о государственных закупках в рамках ЕЭП и направлен на унификацию законодательства в данной сфере. В соответствии с Соглашением о государственных закупках, они представляют собой приобретение заказчиками товаров, работ, услуг и иные закупки за счет бюджетных средств, а также иных средств в случаях, предусмотренных законодательством государства Стороны государственных и муниципальных закупках, а также отношения, связанные с исполнением договоров (контрактов) о закупках. В рамках данного соглашения Правительства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации намерены проводить согласованную политику в области государственных и (или) муниципальных закупок. Соглашение о государственных (муниципальных) закупках в ЕЭП предусматривает для сторон равные условия доступа к процедурам государственных закупок трех стран. Они будут работать по единому порядку осуществления государственных заказов, доступ субъектов хозяйствования сторон соглашения к процедурам государственных заказов не ограничен. Беларусь, Россия, а затем и Казахстан, должны будут участвовать в процедурах государственных заказах, как на территории своих стран, так и стран-участниц на единых условиях без ограничений.

Сравнительный анализ государственного регулирования функционирования системы государственного заказа в Республике Беларусь, Российской Федерации и Республике Казахстан представлен в таблице.

Таблица 1 – Сравнительная таблица законодательства в области государственных заказов в странах ЕЭП

Государственные заказы в рамках Единого экономического пространства			
	Беларусь	Российская Федерация	Казахстан
Сфера распространения регулирования (по субъективному составу)	Все юридические лица, которые расходуют средства республиканского и местного бюджетов, включая государственные целевые бюджетные фонды, а также за счет государственных внебюджетных и инновационных фондов, в том числе для госнужд.	Только на получателей бюджетных средств (коммерческие юридические лица вне сферы правового регулирования) — ст.4 94-ФЗ.	Государственные органы, государственные учреждения, а также государственные предприятия, юридические лица, пятьдесят и более процентов голосующих акций (долей) которых принадлежат государству.
Регулирование формирования государственного заказа	Да. П.2.2 Постановления Совмина № 1987	Нет	Да (Ст.5 Закона)
Возможность запроса дополнительных документов и сведений после подачи заявок (запрос разъяснений положений заявок, запрос подтверждений и т.д.)	Да. (П.п.6, 60 Положения) предложениям.	Нет	Да (П.3 ст.25 Закона)
Возможность установления обеспечения исполнения контракта (договора)	Да	Да	Да
Характер перечня критериев оценки заявок	Открытый	Закрытый	Закрытый
Запрет на изменение условий контракта (договора) кроме оговоренных исключений	Нестрогий	Строгий	Гибкий

В Российской Федерации государственное регулирование системы государственного заказа в большей степени соответствует международным требованиям и нормам в исследуемой области, чем в других странах ЕЭП. В законе «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» № 94 – ФЗ от 21 июля 2005 года предусмотрено предоставление преференций для участия в получении государственного заказа [47]. В частности, законом установлено, что государственные заказчики, за исключением случаев размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг военного назначения, обязаны осуществлять размещение заказов у субъектов малого предпринимательства в размере 15 % общего объема поставок товаров, выполнению работ и оказанию услуг по перечню Правительства, путем проведения торгов, участниками которых являются такие субъекты, а государственные заказчики в случаях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг. В то же время участие малых предприятий не обеспечивает им победу. Для этого предлагается ввести квоту на выполнение заказов у таких субъектов и разработать систему преференция для обеспечения выполнения ими государственных заказов.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СТРАН-УЧАСТНИКОВ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

На современном этапе развития мировой экономики иностранные инвестиции играют значительную роль в международных экономических отношениях и представляют важнейший источник капитала для многих стран. В условиях усиления процессов глобализации, либерализации и конкуренции подавляющее большинство стран стимулирует приток иностранных инвестиций, а правительства повышают свою роль в этой области, разрабатывая различные механизмы для привлечения иностранного капитала.

Приток иностранных инвестиций в любое государство, а также эффективность инвестиционных вложений определяются преимуществами инвестиционного климата в данной стране. Неблагоприятный инвестиционный климат имеет для страны, принимающей инвестиции, реальное денежное выражение, в котором исчисляются возможные материальные потери вследствие недополучения значительных инвестиций и низкой эффективности «работающих» внутри страны капиталовложений.

Необходимость привлечения иностранного капитала, в особенности инвестиций в реальное производство, в роли которых в первую очередь выступают прямые иностранные инвестиции, чрезвычайно актуальна для стран с переходной экономикой, так как без иностранных инвестиций затруднительно завершить рыночную реструктуризацию, обеспечить устойчивый экономический рост и интегрироваться в мировое хозяйство.

Беларусь, как страна с переходной экономикой, не является исключением и в значительной степени заинтересована в активном поступлении инвестиций из-за рубежа в силу ограниченности внутренних источников поддержания дальнейшего экономического роста. Проблема формирования благоприятного инвестиционного климата в Беларуси приобретает особую актуальность в условиях региональной экономической интеграции. С начала 2012 года Россия, Беларусь и Казахстан вступили в новую фазу интеграционного строительства, сформировав Единое экономическое пространство (ЕЭП), основным принципом функционирования которого является обеспечение свободы перемещения не только товаров, услуг, рабочей силы, но и капитала (инвестиций) через границы государств-участников. Предполагается, что участие Беларуси в данном интеграционном объединении будет оказывать влияние на привлечение иностранных инвестиций в страну: с одной стороны, это должно способствовать повышению инвестиционной привлекательности национальной экономики для иностранных инвесторов, перед которыми открывается большой и быстрорастущий рынок стран ЕЭП. С другой стороны, Беларусь будет вынуждена конкурировать с Казахстаном и Россией за иностранные инвестиции.

Наиболее простым способом оценки инвестиционной привлекательности (инвестиционного климата) является анализ позиций страны в ведущих международных экономических рейтингах. В настоящее время существует большое количество таких рейтингов, которые составляются на регулярной основе различными международными организациями. Целью рейтингов инвестиционной привлекательности стран мира является определение государств с наиболее и наименее благоприятными условиями для вложения капитала. Чем выше позиции страны в том или ином международном рейтинге, тем страна имеет более благоприятные условия инвестирования, а значит, теоретически обладает преимуществами в получении инвестиций перед другими странами, находящимися на более низких позициях в рейтинге. Стоит отметить, что большинство международных рейтингов отражают позиции стран не только по условиям привлечения иностранных инвестиций во внутреннюю экономику, но и фактические результаты инвестиционной деятельности страны, ее инвестиционный потенциал, а также возможные инвестиционные риски.

Рассмотрим последние доступные данные о положении Беларуси и стран-партнеров по ЕЭП в различных международных экономических рейтингах, что позволит дать общую оценку уровня инвестиционной привлекательности государств интеграционной группировки.

Как видно из таблицы 1 Беларусь в большинстве из представленных инвестиционных рейтингов (в 11 из 16) находится на более низких позициях, чем Казахстан и Россия. Наиболее низкие позиции Беларуси отмечаются в рейтингах, отражающих страновые риски (рейтинг операционного риска исследовательского центра Economist Intelligence Unit, рейтинг стран по рискам, важным при ведении международного бизнеса компании The PRS Group, рейтинг страновых рисков журнала Euromoney и классификация страновых рисков ОЭСР).

Более высокие позиции по сравнению с Россией или Казахстаном Беларусь имеет в рейтингах Всемирного банка «Ведение бизнеса» и «Инвестиции без границ», рейтинге потенциального притока прямых иностранных инвестиций ЮНКТАД и рейтинге восприятия коррупции компании Transparency International.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика положения стран-членов ЕЭП в ведущих мировых экономических рейтингах

Рейтинг	Количество стран	Позиция/место в рейтинге		
		Беларусь	Россия	Казахстан
1. Рейтинг Всемирного банка «Ведение бизнеса» ¹⁾	185	58	112	49
2. Рейтинг Всемирного банка «Инвестиции без границ 2010»	87	35	24	39
3. Индексный рейтинг инвестиционной привлекательности Национального Рейтингового Агентства ²⁾	191	139	116	83
4. Рейтинг экономической свободы исследовательского центра The Heritage Foundation и издания The Wall Street Journal ¹⁾	185	154	139	68
5. Рейтинг операционного риска исследовательского центра Economist Intelligence Unit ¹⁾	180	164-166	110-115	143-147
6. Рейтинг стран по рискам, важным при проведении международного бизнеса компании The PRS Group ²⁾	140	108-110	51	54-58
7. Рейтинг страновых рисков журнала Euromoney ²⁾	188	99	57	74
8. Классификация страновых рисков ОЭСР (по состоянию на 26 октября 2012 г.)	166	116-166 (7 категория риска)	46-64 (3 категория риска)	73-78 (5 категория риска)
9. Рейтинг кредитоспособности стран журнала Institutional Investor ³⁾	179	132	41	59
10. Кредитный рейтинг агентства Standard & Poor's (в иностранной валюте) ¹⁾	128	120-125 (оценка B-)	51-61 (оценка BBB)	47-50 (оценка BBB+)
11. Кредитный рейтинг агентства Moody's Investors Service (в иностранной валюте) ¹⁾	118	108-115 (оценка B3)	43-52 (оценка Baa1)	53-59 (оценка Baa2)
12. Рейтинг кредитоспособности суверенных государств Национального Рейтингового Агентства ³⁾	64	42-48 оценка BB	25-28 оценка BBB+	42-48 оценка BB
13. Рейтинг фактического привлечения прямых иностранных инвестиций ЮНКТАД ²⁾	182	38	19	7
14. Рейтинг потенциального привлечения прямых иностранных инвестиций ЮНКТАД ²⁾	177	27	6	33
15. Рейтинг восприятия коррупции компании Transparency International ³⁾	176	123-127	133-138	133-138
16. Статусный индекс трансформации Фонда Бертельсмана ³⁾	128	101	60	79

¹⁾ По состоянию на 2013 год;

²⁾ По состоянию на 2011 год;

³⁾ По состоянию на 2012 год.

Источник - собственная разработка на основе данных официальных сайтов международных организаций, участвующих в составлении рейтингов.

В последнем отчете Всемирного банка «Ведение бизнеса 2013» Беларусь заняла 58 место среди 185 государств, улучшив рейтинг на 2 позиции по сравнению с предыдущим годом.

Укрепили свои позиции и партнеры Беларуси по ЕЭП. Казахстан перешел с 56 позиции рейтинга 2012 года на 49 позицию рейтинга 2013 года. Россия в последнем рейтинге переместилась вверх на 6 позиций и заняла 112 место.

В другом докладе Всемирного банка о регулировании прямых иностранных инвестиций в мировом масштабе «Инвестиции без границ 2010» Беларусь среди 87 стран заняла 35 место и обошла Казахстан (39 место), уступив при этом России (24 место).

В индексном рейтинге инвестиционной привлекательности Национального Рейтингового Агентства Беларусь занимает только 139 место из 191 государства, уступая России и Казахстану, которые заняли соответственно 116 и 83 места.

Следующим значимым рейтингом для иностранных инвесторов является рейтинг уверенности прямых иностранных инвесторов, составляемый международной консалтинговой компанией A.T. Kearney. По данным отчета A.T. Kearney за 2012 год, в число 25 стран-лидеров, наиболее благоприятных для осуществления ПИИ, из стран ЕЭП вошла только Россия – 12 место.

В рейтинге экономической свободы компании The Heritage Foundation и издания The Wall Street Journal Беларусь уступает всем партнерам по ЕЭП. Так, в рейтинге за 2013 год Беларусь расположилась на 154 месте в одной группе со странами с «подавленной экономикой». В свою очередь, Россия в последнем рейтинге экономической свободы заняла 139 место (входит в группу стран с «преимущественно несвободной экономикой»), а Казахстан – 68 место (принадлежит к группе стран с «умеренным уровнем экономической свободы»), опередив Беларусь на 15 и 86 позиций соответственно.

Невысокие позиции Беларуси по сравнению с партнерами по ЕЭП наблюдаются в рейтингах, отражающих страновые риски. Так, в рейтинге страновых рисков журнала Euromoney Беларусь занимает 99 место из 186 стран, находясь ниже России (57 место) и Казахстана (74 место). Что касается рейтинга операционного риска исследовательского центра European Intelligence Unit, то Беларусь находится в нем всего на 164-166 месте из 180 стран мира, тогда как Россия делит 110-115 место, а Казахстан – 143-147 место. В рейтинге стран по рискам, важным при проведении международного бизнеса ICRG, Беларусь занимает 108-110 место из 140 государств, уступая России (51 место) и Казахстану (54-58 место). Невысокие позиции Беларусь занимает и в классификации страновых рисков ОЭСР, в которой страна отнесена к последней седьмой категории риска, разделяя в данном рейтинге места с 116 по 166 с 50 другими странами мира и уступая России, попавшей в третью категорию риска (места с 46 по 64), и Казахстану, который относится к пятой категории риска (места с 73 по 88).

В рейтинге восприятия коррупции компании Transparency International Беларусь, несмотря на низкие позиции (123 место из 176 стран), опережает партнеров по ЕЭП (Россия и Казахстан в последнем отчете вошли в одну группу стран, заняв 133 место).

В рейтинге ЮНКТАД по фактическому привлечению прямых инвестиций Беларусь с 38 местом уступает партнерам по ЕЭП (Россия – 19 место, Казахстан – 7 место). По потенциальному привлечению прямых инвестиций среди стран мира Беларусь заняла 27 место и обошла Казахстан (33 место), значительно уступая России, расположившейся на 6 месте в мире по потенциалу привлечения прямых инвестиций в свою экономику.

По показателю статусного индекса трансформации Фонда Бертельсманна, отражающего степень продвижения 128 постсоциалистических государств и стран третьего мира к демократии и рыночной экономике, Беларусь находится на 101 месте из 128 государств, относясь к группе государств с очень ограниченной трансформацией (т.е. к предпоследней группе), значительно уступая России (60 место) и Казахстану (79 место).

Наиболее низкие позиции Беларуси отмечаются в ведущих мировых кредитных рейтингах. В долгосрочных суверенных кредитных рейтингах в иностранной валюте агентств Standard & Poor's и Moody's Investors Service Беларусь занимает одно из последних мест в мире с показателями платежеспособности В- (120-125 место из 128 государств) и В3 (108-115 место из 118 государств) соответственно, тогда как Россия и Казахстан занимают места среди первой половины стран в данных рейтингах. Более высокие позиции Беларуси наблюдаются в рейтинге кредитоспособности суверенных государств Национального Рейтингового Агентства, где страна вместе с Казахстаном

относится к средней кредитоспособной группе с показателем ВВ (42-48 место из 64 стран), уступая России, расположившейся на 25-28 месте с показателем кредитоспособности ВВВ+.

Таким образом, в результате проведенного исследования было выявлено, что Беларусь в целом уступает партнерам по ЕЭП по уровню инвестиционной привлекательности, т.е. обладает менее благоприятными условиями для инвестирования и ведения хозяйственной деятельности внутри страны, чем в России и Казахстане.

В результате совершенствования инвестиционной политики и улучшения инвестиционного климата Беларусь сможет улучшить свои позиции в ведущих мировых инвестиционных рейтингах, на которые зачастую опираются зарубежные инвесторы при выборе объектов инвестирования капитала. В то же время, органам государственного управления Беларуси предстоит приложить еще много усилий в направлении повышения привлекательности страны для иностранных инвестиций и, как результат, улучшения ее позиций в ключевых международных инвестиционных рейтингах.

Правительство Беларуси поставило стратегическую цель – войти в число 30 стран мира с наиболее благоприятными условиями ведения бизнеса по версии рейтинга Всемирного банка «Ведение бизнеса» к концу 2015 года, а также достичь к 2015 году не ниже 70 места в рейтинге экономической свободы исследовательского центра The Heritage Foundation и издания The Wall Street Journal и переместиться в группу стран с умеренным уровнем экономической свободы. Одновременно поставлена задача укрепления позиций страны в других ведущих международных рейтингах (переход Беларуси в более высокую группу стран по классификации страновых рисков ОЭСР и суверенных кредитных рейтингов агентств Standard & Poor's, Moody's Investors Service и др.) и обеспечение участия страны в рейтингах Международного института развития менеджмента «Мировой рейтинг конкурентоспособности», Всемирного экономического форума «Отчет о глобальной конкурентоспособности» и «Глобальный отчет о развитии информационных технологий». Целесообразно также проработать вопрос о вхождении Беларуси в другие ведущие мировые экономические рейтинги, в которые уже входят партнеры по ЕЭП, такие как рейтинг экономической свободы Института Фрейзера, рейтинг привлекательности стран для венчурных и прямых инвестиционных фондов компании Ernst & Young, рейтинг уверенности прямых иностранных инвесторов компании A.T. Kearney, рейтинг ограниченности регулирования прямых иностранных инвестиций ОЭСР.

В то же время политика Беларуси в отношении иностранных инвестиций не должна ориентироваться на механическое привлечение иностранных активов в страну, а должна быть нацелена на качество и эффективность привлекаемых инвестиций. Приоритетной формой привлечения капитала должен выступать приток инвестиций в новые высокотехнологичные и экспортно-ориентированные проекты с высокой добавленной стоимостью. Необходимо также поощрение формирования венчурного капитала и инвестиций, ориентированных на передачу и внедрение новых прогрессивных технологий, маркетинговых и управленческих ноу-хау.

В заключение необходимо отметить, что основным условием успешного привлечения иностранного капитала в экономику Беларуси, в особенности в условиях возрастающей конкуренции среди стран-членов ЕЭП за внешние инвестиции, будет являться, прежде всего, улучшение внутреннего инвестиционного климата республики, в том числе с точки зрения снижения инвестиционных рисков, повышения конкурентоспособности национальной экономики и уровня экономической свободы в стране, что можно рассматривать в качестве основы, которая и обеспечит возможность использования Беларусью инвестиционных преимуществ от экономической интеграции в регионе.

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В СТРАНАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА, РОССИИ

Развитие экономики страны во многом определяется эффективностью функционирования отраслей жизнеобеспечения, большинство из которых относится к естественным монополиям. Возможности развития конкуренции в этих отраслях ограничены, а необходимость государственного регулирования подтверждена как теорией, так и практикой развитых стран.

В соответствии с Соглашением «О единых принципах и правилах регулирования деятельности субъектов естественных монополий» правительства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, намерены осуществлять согласованную политику на основе единых принципов и общих правил регулирования деятельности субъектов естественных монополий государств для достижения баланса интересов потребителей, субъектов естественных монополий и общества, обеспечения доступности услуг, реализуемых субъектами естественных монополий, эффективности функционирования и развития субъектов естественных монополий в государствах и гармонизации национального законодательства в области регулирования деятельности субъектов естественных монополий [1].

В настоящее время законодательство Беларуси, России и Казахстана, регулирующее деятельность естественных монополий, существенно различается. Закон Республики Беларусь «О естественных монополиях» определяет правовые основы регулирования общественных отношений, возникающих в сферах деятельности субъектов естественных монополий на товарных рынках. В соответствии с законом Республики Беларусь «естественная монополия – это система общественных отношений, санкционированная государством, при которой удовлетворение спроса на товарном рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объемов его производства, а соответствующие товары не могут быть заменены в потреблении другими товарами, поэтому спрос на данном товарном рынке в меньшей степени зависит от изменения цены, чем спрос на другие товары». Закон регулирует естественные монополии в следующих сферах деятельности: транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам; транспортировка газа по магистральным и распределительным трубопроводам; передача и распределение электрической и тепловой энергии; централизованное водоснабжение и водоотведение; услуги электрической и почтовой связи общего пользования; услуги, оказываемые коммуникациями железнодорожного транспорта, обеспечивающими движение транспорта общего пользования, управление движением поездов, железнодорожные перевозки; услуги транспортных терминалов, аэропортов; обслуживание и эксплуатация воздушных трасс сообщения, управление воздушным движением.

Государственное регулирование деятельности субъектов естественных монополий в Республике Беларусь осуществляется на основе следующих принципов:

- гласности и открытости методов государственного регулирования;
- адресности государственного регулирования, его направленности на конкретный субъект естественных монополий;
- обеспечения защиты прав потребителей.

Государственное регулирование деятельности субъектов естественных монополий осуществляется следующими методами:

- регулированием цен на товары, произведенные (реализуемые) в условиях естественных монополий, которое осуществляется посредством установления фиксированных, предельных цен и порядка их определения и применения;
- определением категорий потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию субъектами естественных монополий, и (или) установлением минимального уровня их обеспечения

товарами, произведенными (реализуемыми) в условиях естественных монополий, в случае невозможности удовлетворения в полном объеме потребностей в этих товарах [2].

Практика регулирования деятельности естественных монополий в настоящее время в Российской Федерации осуществляется на основании Федерального закона «О естественных монополиях». Регулирование деятельности данных структур имеет значительные отличия в сравнении с законодательством Республики Беларусь, которые состоят в следующем:

- более широкий перечень сфер деятельности естественных монополий, включающий также услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей, захоронение радиоактивных отходов;

- не содержит принципов осуществления государственного регулирования деятельности субъектов естественных монополий;

- более полно рассмотрены особенности осуществления государственного контроля за деятельностью субъектов естественных монополий, чем в Республике Беларусь [3].

Особенности регулирования деятельности естественных монополий в Республике Казахстан осуществляется на основании закона «О естественных монополиях и регулируемых рынках». В отличие от Республики Беларусь в законе Республики Казахстан:

- отсутствует уточнение того, что продукция или услуги естественных монополий не может быть заменена в потреблении другой продукцией или услугами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке в меньшей степени зависит от изменения цены, чем спрос на другие товары;

- более широкий перечень сфер деятельности естественных монополий;

- рассмотрены особенности ценообразования на регулируемых рынках (формирование тарифов (цен, ставок сборов) и их предельных уровней на регулируемые услуги);

- регламентированы процессы реорганизации и ликвидации субъектов естественных монополий [4].

Россия в настоящее время проводит реформирование деятельности естественных монополий, используя при этом наиболее успешный международный опыт реструктуризации и развития рынков электроэнергии, газа и железнодорожных перевозок. Реформирование российских отраслей естественных монополий направлено на повышение эффективности их деятельности на основе уменьшения степени государственного регулирования естественных монополий, благодаря применению и развитию государственно-частного партнерства. Допуск частного капитала в естественно монопольную сферу, как свидетельствует опыт многих стран, может осуществляться на основе передачи от государства частному инвестору либо прав собственности (прямая приватизация), либо функций по управлению инфраструктурными отраслями (например, на концессионной основе). Кроме того, важным направлением реформирования является выделение монопольного ядра и структурных составляющих (конкурентных сегментов), осуществляющих свою деятельность в соответствии с правилами рынка. Таким образом, реформирование естественных монополий направлено на повышение конкурентоспособности отраслей на отечественном и международном рынках, а также на привлечение инвестиций.

Базовым вектором проводимых сегодня в России реформ естественных монополий выступает следующее направление: выделение производственной и инфраструктурной стадий. В соответствии с международным опытом выделяют три основные теоретические модели с соответствующими вариантами структурной политики. Согласно первой модели сохраняется полностью интегрированное монополистическое образование, объединяющее в себе все стадии производства и сетевого хозяйства. Монополистам принадлежит огромная власть, которая может быть ослаблена лишь на локальных рынках посредством развития конкуренции. Следует отметить, что в современных условиях в России деятельность естественных монополий во всех сферах построена в соответствии с данным принципом.

Вторая модель предполагает разграничение производственного процесса и сетевого хозяйства. Соответственно на стадии производства может присутствовать конкуренция, тогда как на стадии сетевого хозяйства все еще остается монопольное положение. На сегодняшний день, в соответствии с данной моделью осуществляют свою деятельность предприятия в сфере электроэнергетики, что стало возможным благодаря проведенной реструктуризации

монополистических образований данной отрасли. При этом в законодательстве все еще не определены барьеры, не позволяющие сетевому монополисту воздействовать на конкурентные отношения производителей.

Третья модель предполагает наличие одновременно элементов конкуренции и интеграции. В данном случае так называемого «функционального разбиения», например, ведения раздельной хозяйственной отчетности по сетевой и производственной деятельности внутри интегрированного предприятия, а также регулирования внутренних цен, назначаемых монополистом для самого себя за пользование инфраструктурной сетью. В соответствии с данной моделью осуществляют свою деятельность сетевые монополии, в том числе и естественные монополии, которые вступают в конкурентные отношения в сфере производства [5].

Государственное регулирование деятельности естественных монополий в Республике Казахстан началось с определения субъектов, за ценами которых велся жесткий контроль. Контроль проводился на основе проверок объективности затрат, правильности составления калькуляции и установления норматива рентабельности по отношению к фактической себестоимости. В Казахстане применяется модель регулирования, которая опирается на жесткое ограничение потолка тарифов на длительный период с индексом инфляции [6].

Развитие интеграционных процессов в рамках ЕЭП предусматривает разработку единых принципов регулирования деятельности естественных монополий с учетом наиболее успешного опыта реформирования этих структур. В частности, в Республике Беларусь целесообразно совершенствовать регулирование деятельности естественных монополий, учитывая при этом специфические особенности отечественных естественных монополий, особую роль отраслей естественных монополий в обеспечении экономической безопасности страны, недостаточно высокий технологический уровень развития отечественных предприятий, отсутствие прозрачной экономической базы, единой для расчета унифицированных тарифов, наличие перекрестного субсидирования.

Реформирование в сфере деятельности естественных монополий должно обеспечить интересы трех основных сторон: самих монополий, совмещающих в себе как естественно-монопольную сферу, так и потенциально конкурентные виды деятельности; независимых от монополий производителей, для реализации товаров и услуг которых необходима инфраструктура монополий; потребителей товаров и услуг. Наиболее перспективными направлениями реформирования является разграничение производственной и инфраструктурной стадии, развитие государственно-частного партнерства.

Литература

1. Закон Республики Беларусь от 28 декабря 2010 г. № 206-ЗО ратификации Соглашения о единых принципах и правилах регулирования деятельности субъектов естественных монополий
2. Закон Республики Беларусь 16 декабря 2002 г. № 162-З «О естественных монополиях»
3. Федеральный закон от 17.08.1995N 147-ФЗ «О естественных монополиях»
4. Закон Республики Казахстан от 9 июля 1998 года № 272-І «О естественных монополиях и регулируемых рынках»
5. Шамаев И. Н., К вопросу о реформировании естественных монополий в России // Социально-экономические явления и процессы № 1-2 (023-024), 2011 с. 245-246.
6. Казахстан сегодня. Информационно-аналитический сборник. Подготовлен Агентством Республики Казахстан по статистике / Под ред. К.С. Абдиева. - Алматы: ТОО «Интелсервис», 2005. - С. 33.

Никифорова С.Л.

магистрант, Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СТРУКТУРЫ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ СТРАН ЕЭП

Для определения целесообразности и перспектив гармонизации бюджетных систем в странах ЕЭП нами была проанализирована специфика региональных систем расходования средств государственных бюджетов членов этого объединения. Рассмотрим более подробно динамику

расходов бюджета Республики Беларусь (РБ), Республики Казахстан (РК) и Российской Федерации (РФ) за период с 2006 по 2012 год по укрупненным группам.

Общегосударственные расходы. Если в Республике Казахстан и Российской Федерации начиная с 2009 года наблюдалась тенденция к поддержанию доли общегосударственных расходов в диапазоне 5-8 % (с некоторым их сокращением в РФ), то в Республике Беларусь доля общегосударственных расходов непрерывно росла с 13,3 % в 2006 году до 22,3 % в 2012 г. Этот рост связан, прежде всего, с необходимостью обслуживания государственного долга республики, который увеличился за 6 лет на 1,7 млрд. долларов США (рис. 1).

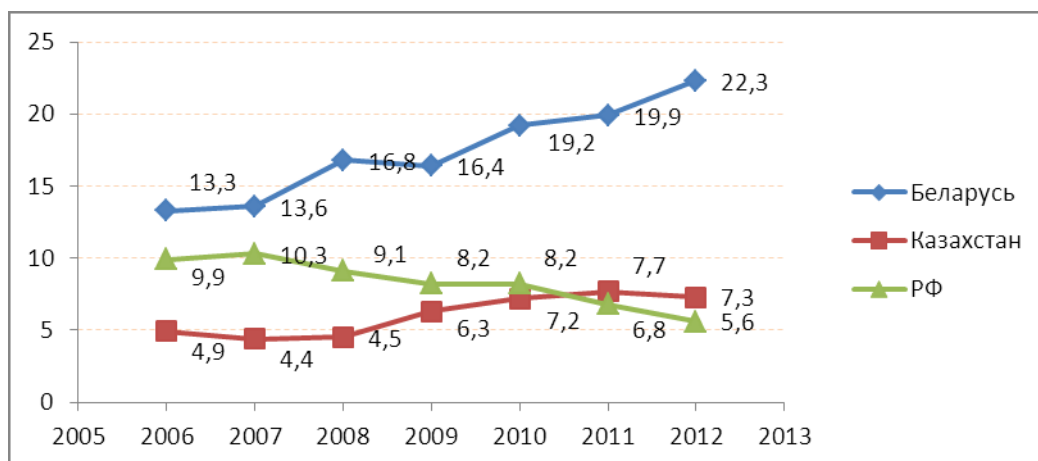


Рисунок 1 – Динамика доли общегосударственных расходов стран-членов ЕЭП в бюджете соответствующих стран в 2006-2012 гг., %

Расходы на национальную экономику. Во всех странах ЕЭП наблюдалась тенденция к снижению доли расходов бюджета на национальную экономику.

Ресурсы бюджета Республики Беларусь в 2009 г. на государственную поддержку предприятий, главным образом, направлялись на возмещение части процентов за пользование банковскими кредитами, на стимулирование внутреннего спроса на отечественную продукцию. Таким образом, в 2009 г. наблюдался рост расходов на национальную экономику до 40,3 %, что является максимумом в анализируемом периоде (рис. 2). В последующий период государственной бюджетной поддержке реального сектора экономики уделялось относительно меньше внимания, что привело к снижению сокращению инвестиций в основной капитал (на 13,8% в 2012г.) и возникновению проблем в наращивании ВВП.

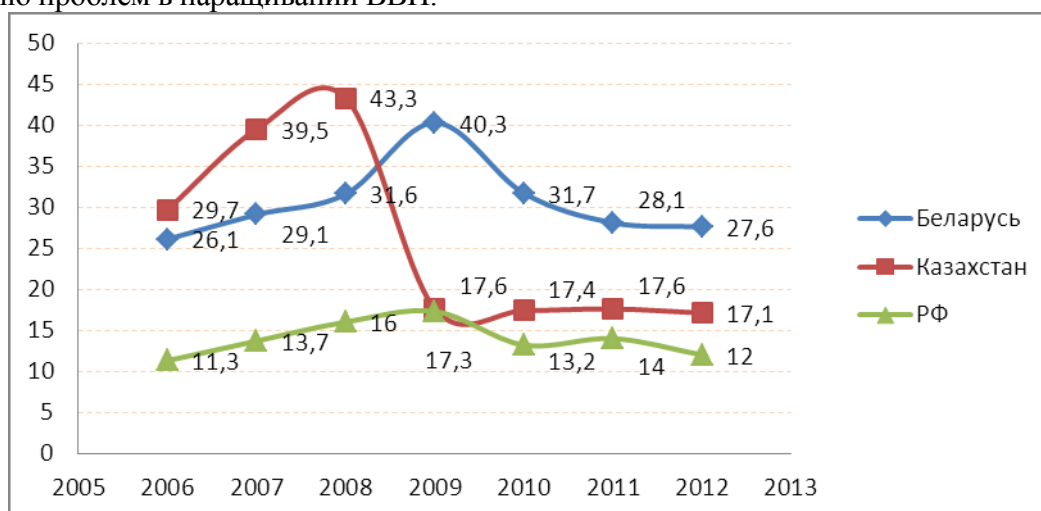


Рисунок 2 – Динамика доли расходов на национальную экономику, %

Доля бюджетных расходов на поддержку экономики в Российской Федерации в анализируемом периоде была относительно стабильной и в целом небольшой, что разительно

отличается от доли господдержки в белорусской экономике. В плане гармонизации бюджетных расходов по этой статье с 2009 года приблизилась Республика Казахстан. Если в этой стране на 2008 год приходился максимум расходов бюджета на национальную экономику – 43,3 % в структуре бюджетных расходов страны (рис. 2). В результате, объем ВВП вырос по сравнению с 2007 г. на 3,2%, рост объема промышленного производства на 2,1%, рост экспорта на 49,1%, рост инвестиций в основной капитал на 4,6%. Предпринятые антиинфляционные меры замедлили рост цен, уровень инфляции составил 9,5%. Дальнейшая стабилизация доли в структуре расходов консолидированного бюджета на уровне 17% была обусловлена введенной системой государственного бюджетного планирования на трехлетний срок. Таким образом, расходная часть бюджета была пропорционально разделена на 3 года между программами, в 2009-2011 гг. ВВП вырос на 3,5 %, уровень инфляции сохранился в интервале 6-8%.

Расходы на силовой блок. Рост расходов консолидированных бюджетов РБ, РК и РФ обусловлен общей тенденцией укрепления обороноспособности страны.

Резкое увеличение затрат на силовой блок в Российской Федерации (рис. 3) обусловлено подписанием В.Путиным в 2012 г. Указа «О реализации планов (программ) строительства и развития Вооружённых Сил Российской Федерации, других войск, воинских формирований и органов и модернизации оборонно-промышленного комплекса».

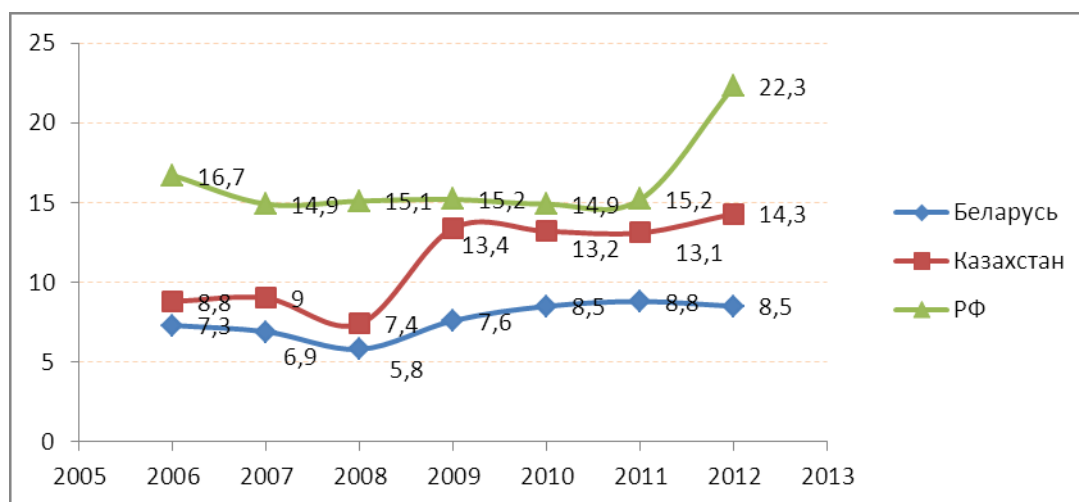


Рисунок 3 – Динамика доли расходов на силовой блок, %

С 1 января 2012 г. денежное довольствие военнослужащих выросло практически в три раза, повышено денежное довольствие в системе МВД, пенсии всех военных пенсионеров, независимо от их ведомственной принадлежности, повышены сразу в 1,6 раза. В дальнейшем - "военные пенсии" будут ежегодно повышаться, причём не менее чем на два процента сверх уровня инфляции. В 2012-2013 гг. Президентом России было принято решение полностью обеспечить военнослужащих постоянным жильём, а так же предоставить квартиры тем военнослужащим, которые в 90-е годы были уволены без жилья и стоят в муниципальных очередях.

В Республике Казахстан, начиная с 2009 г., практикуется государственный оборонный заказ, в соответствии с которым производится закуп вооружения, военной техники и имущества. В 2010 г. стартовала программа по развитию космической деятельности до 2014 г.. Рост в основном связан с увеличением расходов на материально-техническое укрепление Вооружённых Сил и в сфере предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций.

В Республике Беларусь также присутствует тенденция к увеличению затрат на силовой комплекс. В 2011 г. утвержден План строительства и развития Вооружённых Сил на 2011-2015 гг., согласно которому, в следующем пятилетии, планируется оптимизация структуры бюджета Вооружённых Сил с увеличением доли выделяемых финансовых средств на их развитие не менее чем на 20%, а в перспективе – до 30%.

Расходы на социальные функции. В структуре бюджетов анализируемых стран наибольший удельный вес занимают расходы на социальные функции, в связи с этим, данный вид расходов рассмотрим наиболее подробно.

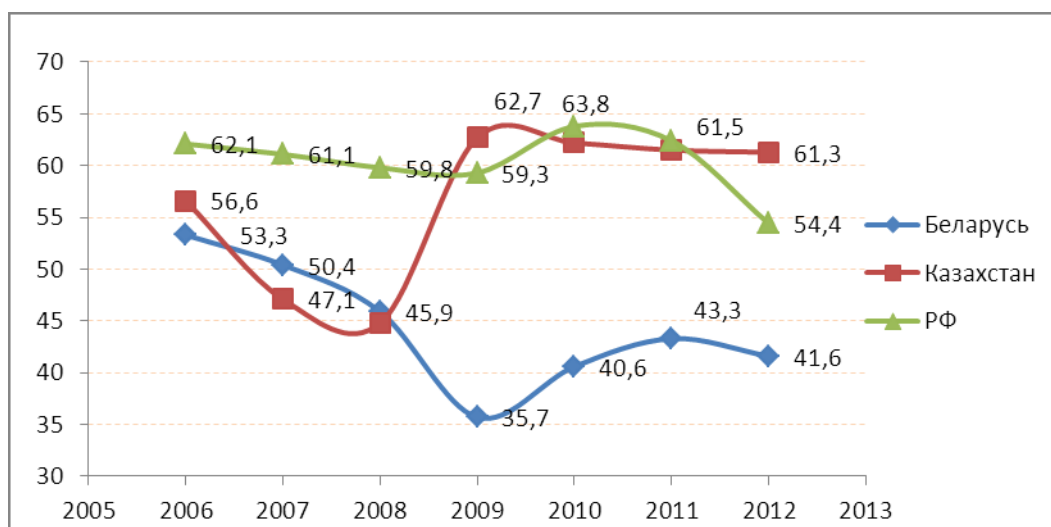


Рисунок 4 – Динамика доли расходов на социальные функции, %

В Республике Беларусь при относительном снижении по сравнению с 2006 годом доли этих расходов (рис. 4), тем не менее, наблюдается устойчивый рост доли анализируемых расходов по сравнению с 2009 годом. Возросли доля расходов на здравоохранение (3,6% к ВВП – рост в 1,8 раза к 2011, на 4% в структуре расходов); доля расходов на образование (в 2012 году 0,3% ВВП, увеличение на 4% в структуре расходов); доля расходов на ЖКХ (1,4 раза больше 2011 года, на 3,3% в структуре расходов).

В РК в соответствии со «Стратегией развития Республики Казахстан до 2030 года» и «Стратегическим планом развития РК до 2020 года» наблюдается увеличение доли затрат на все слагаемые социальных функций государства. Так, доля затрат на ЖКХ выросла на 1 %, на культуру и туризм на 2%, на здравоохранение на 3,3% (2006-2012гг.). При этом рост доли расходов на социальное обеспечение вырос с 13,5 % в 2006 г. до 20% в 2012г.). Такой рост вызван в основном увеличением численности получателей пенсий и пособий. Обращает на себя внимание серьезное внимание в Казахстане к повышению уровня образования. Доля расходов бюджета на эти цели выросла с 11,5% в 2006г., до 19,5% в 2012 г. Такая динамика обусловлена проводимой политикой подготовки кадров для инновационной экономики.

В РФ проявляется определенная тенденция сокращения доли расходов на социальные функции государства. Так, наблюдается снижение доли расходов на ЖКХ на 6%; на культуру и СМИ на 1%; здравоохранение и спорт (на 2,4% 2006-2012 гг.); на образование (уменьшение на 7, 5% в структуре расходов в 2012 году), в связи с завершением в 2012 ряда программ. Однако значительно возросли расходы на социальную политику на 11%, в связи с уменьшением доли трудоспособного населения (в 2010 году 62% от общей численности россиян), и роста доли населения пенсионного возраста (22%).

Таким образом, сопоставляя структуру бюджетов стран-участниц ЕЭП, очевидно, что общими тенденциями Республики Казахстан, Российской Федерации и Республики Беларусь являются снижение государственной поддержки национальных экономик и сокращение расходов бюджета на социальные функции государства, при неизменном наибольшем удельном весе в структуре расходов бюджетов стран-участниц ЕЭП.

Главным отличием структуры расходов бюджета Республики Беларусь является значительное увеличение доли затрат на общегосударственные расходы.

Изменение в структуре бюджетов России и Казахстана во многом схожи: снижается доля затрат на общегосударственные расходы, стабильна доля затрат на национальную экономику,

значительно возросли расходы на силовой блок. Однако, есть и значительные расхождения: увеличение доли затрат на образование в Казахстане, при ее снижении в России.

Огур М.В.

БГЭУ, (г. Минск, Беларусь)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕЭП

Основными признаками развитого рынка ценных бумаг являются достаточно большой круг его участников, информационная прозрачность операций и участников рынка, хорошо развитая инфраструктура и стабильность нормативно-правовой базы. Наличие этих признаков обеспечивает участникам рынка быстрое и эффективное осуществление операций с ценными бумагами.

Рынок ценных бумаг Республики Беларусь развивается достаточно активными темпами, что неизбежно требует постоянного совершенствования законодательной базы, связанной с его регулированием.

Несмотря на относительную гибкость законодательства в сфере регулирования рынка ценных бумаг, существует ряд проблем, требующих незамедлительного решения. Переработке подлежат вопросы неравномерности развития сегментов фондового рынка, недостаточной его ликвидности и прозрачности, усовершенствования системы налогообложения и системы раскрытия информации, несоответствие системы регулирования и надзора международным стандартам, низкая конкурентоспособность инфраструктуры рынка ценных бумаг.

Одной из важных проблем в регулировании фондового рынка Республики Беларусь является проблема низкой привлекательности корпоративных облигаций как способа привлечения финансовых средств в бизнес, что связано с консервативностью руководства организаций, так как рынок ценных бумаг Республики Беларусь изначально формировался неактивно и, соответственно, мало участвовал в привлечении инвестиций, поэтому наиболее распространенным способом финансирования бизнеса является банковский кредит. Однако практика показывает, что альтернатива банковскому кредиту есть, проблема состоит в повышении заинтересованности эмитентов. В связи с этим необходимо усовершенствовать систему регулирования в сфере повышения финансовой грамотности и заинтересованности эмитентов в корпоративных облигациях как средства привлечения ресурсов в бизнес [1].

С целью повышения ликвидности и прозрачности рынка ценных бумаг необходимо создать условия для формирования и поддержания благоприятного инвестиционного климата в стране. Это позволит привлекать иностранные инвестиции с использованием инструментов рынка ценных бумаг, создаст условия для доступа инвесторов и посредников на рынок, обеспечит устойчивый рост капитализации фондового рынка.

Для повышения эффективности системы раскрытия информации в целях обеспечения прозрачности рынка ценных бумаг необходимо: совершенствовать законодательство, определяющее правовую среду раскрытия информации; повышать качество раскрываемой информации путем перехода открытых акционерных обществ, профессиональных участников рынка ценных бумаг к использованию международных стандартов финансовой отчетности (МСФО); совершенствовать механизмы контроля и надзора за исполнением требований по раскрытию информации; использовать современные информационные технологии для повышения эффективности сбора, обработки, анализа и публичного раскрытия информации. Одними из ключевых факторов, обеспечивающих повышение эффективности регулирования в области раскрытия информации, являются создание современной информационно-технологической системы и внедрение единого стандарта обмена электронными документами [2].

С целью усовершенствования системы налогообложения на рынке ценных бумаг налоговая политика должна ориентироваться на отмену налоговых льгот и преференций, существующих в настоящее время по отдельным финансовым инструментам. Введение льготного налогообложения

должно применяться только как временный стимулирующий фактор при внедрении на финансовом рынке нового инструмента.

Для обеспечения должного уровня интеграции необходимо расширить сферы взаимодействия институтов рынка ценных бумаг Республики Беларусь с мировыми финансовыми институтами и структурами (Всемирным банком, Международным валютным фондом и другими) в целях обеспечения соответствия законодательства Республики Беларусь о ценных бумагах, системы государственного регулирования и надзора за рынком ценных бумаг принципам Международной организации комиссий по ценным бумагам (IOSCO) и директивам Европейского союза. Кроме того, необходимо организовать взаимодействие с регуляторами рынка ценных бумаг стран Европейского союза, Содружества Независимых Государств и Единого экономического пространства для изучения существующей практики на рынке ценных бумаг.

Развитию международных отношений в сфере рынка ценных бумаг в рамках Единого экономического пространства будут способствовать гармонизация законодательства, заключение двусторонних (многосторонних) соглашений об обмене информацией, свободном движении капитала и другие. К 2015 году предполагается создание наднационального органа по регулированию рынка ценных бумаг и финансового рынка в целом стран-участниц ЕЭП. Кроме того предполагается взаимное признание лицензий, фактов регистрации эмиссии ценных бумаг в государстве происхождения эмитента. В связи с этим необходимо сблизить правовые системы государств в данной сфере с целью обеспечения возможности реализации договоренностей.

Важной проблемой на пути качественного расширения связей между биржевыми площадками стран ЕЭП являются существующие барьеры в виде особенностей национального регулирования, технических вопросов консолидации, а также стремления к сохранению независимости национального фондового рынка.

С целью решения данной проблемы необходимо создать интегрированное биржевое пространство и интегрированную биржевую инфраструктуру. При этом важно понимать, что интегрированный биржевой рынок государств – участников ЕЭП не заменяет, а дополняет развитие национальных рынков. Он должен строиться в рамках и на технологической базе рынков этих стран и предоставлять одинаковые права и возможности профессиональным участникам. Элементы инфраструктуры интегрированного биржевого пространства могут располагаться в разных республиках ЕЭП, будучи объединенными в единую систему биржевой торговли, клиринга и расчетов, информационного взаимодействия. Участие членов интеграционного объединения в капитале и физической инфраструктуре основных институтов биржевой инфраструктуры интегрированного биржевого пространства должно быть обеспечено посредством обмена активами [3].

Интегрированная биржевая инфраструктура стран ЕЭП будет в состоянии обеспечить механизм биржевого привлечения финансовых ресурсов для финансирования потребностей бизнеса, поможет сохранить национальные рынки от недружественных поглощений со стороны развитых мировых финансовых центров, обеспечит сбалансированное позиционирование в конкурентном противостоянии с ними и позволит сформировать равноправные биржевые альянсы с другими финансовыми центрами.

Таким образом, стремительное развитие рынка ценных бумаг требует такого же совершенствования регулирующей его законодательной базы. Наличие соответствующего международным стандартам законодательства о рынке ценных бумаг послужит положительным сигналом для иностранных инвесторов, повысит инвестиционную привлекательность белорусского рынка ценных бумаг для них, поскольку позволит им осуществлять инвестирование в экономику республики в соответствии с признанными и используемыми международными правилами и процедурами. Процесс унификации законодательства в рамках вступления в ЕЭП является важнейшей составляющей развития международных отношений. Однако, следует помнить, что интегрированный биржевой рынок не заменит национальный и процесс унификации и гармонизации законодательства в данной сфере необходима строить с учетом приоритетной значимости национального рынка ценных бумаг.

Литература

1 Рынок ценных бумаг в Беларуси : реальность и перспективы правового регулирования [Электронный ресурс] / Бухгалтерский портал. — 2013. — Режим доступа: <http://www.gb.by/novosti/ekonomika/online-konferentsiya-na-temu-rynok-tsenn>. — Дата доступа: 09.04.2013.

2 Программа развития рынка ценных бумаг Республики Беларусь на 2011-2015 годы: Постановление Совета министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь, 12 апреля 2011 года №482/10 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

3 Максимчук, Н.В. Глобальные тенденции в биржевом сегменте и перспективы создания интегрированного биржевого пространства стран ЕЭП / Н.В. Максимчук, В.О. Морий // Единое экономическое пространство. — 2012. — № (15). — С. 25—36.

Осмоловская Л.Н.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ОПЫТ СТРАН ЕЭП ПО ОПТИМИЗАЦИИ БЮДЖЕТНЫХ РЕСУРСОВ НА ОСНОВЕ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ

Экономические ресурсы всегда ограничены и постоянно идет речь об их оптимальной аллокации, возникают вопросы о необходимых пропорциях сочетания рыночных и государственных механизмов, обосновывается уровень выполнения государством социальных гарантий. В качестве практического воплощения социальных гарантий в странах Единого экономического пространства (далее – ЕЭП) выступает система государственных минимальных социальных стандартов. Именно социальные стандарты отражают представление общества об уровне и качестве жизни, а совокупность этих представлений и определяет стандарт жизни. То есть механизм реализации социальных гарантий служит система социальных стандартов, обеспечивающая оптимальную аллокацию ограниченных бюджетных ресурсов для предоставления социальных услуг.

Необходимость существования системы социальных стандартов определяется потребностью в единой базе для оценки уровня жизни населения всей страны и отдельных регионов, а также выработки мероприятий по его повышению. Поскольку зачастую социальные стандарты представляют собой слишком усредненные показатели, в настоящее время для всех стран ЕЭП очень актуальна проблема их конкретизации. Выделяют два основных направления социальных гарантий, которые целесообразно стандартизировать: обязательства по обеспечению населения минимальным уровнем дохода и обязательства в социальной сфере. В последнем случае социальные стандарты характеризуют определенные количественные или качественные параметры предоставления социальных услуг. Размер средств, позволяющий обеспечить социальные стандарты, должен быть достаточным для того, чтобы они были реально действующим инструментом управления социально-экономическим развитием, а не формальным институтом. Кроме того, социальные стандарты являются аналогом цены на социальные услуги, то есть более высокие социальные стандарты должны обеспечивать более высокое качество услуг.

Для успешного функционирования системы социальных стандартов целесообразно проанализировать создание соответствующих условий. Анализ необходимо осуществлять по следующим направлениям:

- нормативно-правовая база социальной стандартизации. Речь идет о существовании необходимых правовых документов, регламентирующих и регулирующих порядок функционирования социальных стандартов;

- ресурсная основа предоставления социальных услуг. Предполагается оценка финансовых, материальных и трудовых ресурсов функционирующих организаций, потенциал бюджетного финансирования, а также возможность привлечения для этих целей ресурсов негосударственных организаций;

- научно обоснованные натуральные и стоимостные показатели социальных и финансовых нормативов предоставления социальных услуг. Именно финансовые нормативы в наибольшей степени позволяют рассматривать социальные стандарты как цены на социальные услуги, то есть финансовые нормативы представляют стоимостное выражение социальных нормативов. Кроме того, финансовые нормативы являются тем инструментом, с помощью которого можно обосновать потребность в необходимых финансовых ресурсах.

Детальная проработка всех аспектов, связанных с социальной стандартизацией, позволяет добиться более высокой степени оптимизации ограниченных бюджетных ресурсов для производства и распределения социальных услуг. При этом повышается прозрачность бюджетного процесса, так как расходные обязательства бюджетов всех уровней обосновываются исходя из соответствующих социальных стандартов. Финансовое выражение затрат на обеспечение основных социальных гарантий, за выполнение которых отвечает бюджет того или иного уровня, формирует основу для оценки бюджета того или иного уровня. Благодаря финансовым нормативам социальные стандарты обретают стоимостную форму, позволяя решать задачу стоимостной оценки бюджетных расходов для обеспечения социально-экономического развития. Вместе с тем существует объективная проблема формирования финансовых нормативов. Повышение качества социальных стандартов может быть достигнуто путем одновременного совершенствования методик расчета финансовых и социальных нормативов. Расчеты финансовых нормативов целесообразно осуществлять с учетом современных методик бюджетирования. Усовершенствование методики расчета социальных нормативов является важным, поскольку она составляет базу для расчета финансовых нормативов.

Изучая опыт стран ЕЭП по формированию системы социальных стандартов, необходимо отметить различный уровень проработки данной проблемы. В РФ функционируют законы Федеральный закон от 19 июня 2000 г. №82-ФЗ «О минимальном размере оплаты труда», Федеральный закон от 24 октября 1997 г. №134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации», разработаны социальные нормативы обеспеченности населения объектами социальной инфраструктуры: учреждениями здравоохранения, образования, культуры на основании Распоряжение Правительства РФ от 3 июля 1996 г. №1063-р «Социальные нормы и нормативы». Однако Федеральный закон «О государственных минимальных социальных стандартах», работа по которому ведется с 2003 года, до сих пор не принят. В проекте этого Закона определено, что социальные стандарты должны устанавливать субъекты РФ, исходя из своих финансовых возможностей. С момента принятия в 2003 г. Федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления» было закреплено разграничение полномочий между органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления. При этом задачей федеральной власти становится равномерное распределение бюджетных трансфертов между регионами. Таким образом, предлагается определять стандарт качества жизни для каждого региона, что нарушает однородность социального пространства. До настоящего времени подходы к формированию единой системы социальных стандартов и финансовых нормативов не сложились и практически не урегулированы в законодательном порядке, что обусловило применение на местах разнообразных систем показателей, порядка и базы для их расчетов, отраслей, по которым применяются социальные и финансовые нормативы.

Прецеденты установления региональных социальных стандартов в РФ уже существуют. В частности, в Республике Татарстан, Башкортостане, Ямало-Ненецком автономном округе. В то же время в некоторых регионах выполнение минимальных социальных стандартов в полном объеме затруднительно. Отсутствуют критерии для расчета тех услуг, которые государством предоставляются безвозмездно. Система социальных стандартов повысит прозрачность бюджетных расходов, и будет являться объективным критерием эффективной работы органов государственной власти. Через государственные минимальные социальные стандарты органы государственной власти РФ смогут реально участвовать в решении социальных проблем, направлять средства в муниципальные образования, контролировать их целевое использование.

В Республике Казахстан разработка государственных социальных стандартов начала осуществляется в рамках Программы дальнейшего углубления социальных реформ на 2005-2007 г.г. С учетом реальной структуры потребления пересмотрен и увеличен состав продовольственной корзины, изменена структура прожиточного минимума, что привело к увеличению базового прожиточного минимума почти на 40% по отношению к 2005 году. Значительная часть стандартов и нормативов социально-трудовой сферы законодательно закреплена в Трудовом Кодексе РК, ЗРК «О занятости населения», «О социальной защите инвалидов» и иных нормативных правовых актах. С 2005 года внедрена система обязательного социального страхования. Социальная защита

инвалидов и работа по их реабилитации и интеграции осуществлялась в рамках принятого в 2005 году Закона «О социальной защите инвалидов в РК», и Программы реабилитации инвалидов на 2006–2008г.г.

Несмотря на позитивные изменения, уровень социального обеспечения остается неадекватным. Стандартизация социальной сферы не завершена. Отсутствие и несовершенство государственных социальных стандартов вызывают значительные трудности в достижении адекватности социального обеспечения, обеспечении доступности социальных услуг и бюджетировании социальных программ. Смягчение условий наступления основных социальных рисков – старости, инвалидности, потери кормильца неотделимо от развития социального обслуживания. В настоящее время оно включает в себя профилактику и охрану здоровья и несчастных случаев, медицинские и образовательные услуги, реабилитацию пострадавших на производстве инвалидов, предоставление специальных услуг для инвалидов и престарелых, услуг по уходу за детьми и домашнему быту и т.д. Социальное обслуживание осуществляется преимущественно государственными организациями. Негосударственный сектор в оказании социальных услуг задействован незначительно. Не разработаны основные государственные стандарты оказания социальных услуг, устанавливающие объем, качество предоставляемых услуги организацию социального обслуживания, не определена категория граждан и перечень обязательных и дополнительных услуг, предоставляемых бесплатно либо на платной основе. Нет условий для привлечения дополнительных источников финансирования, формирования и развития конкурентной среды в данной сфере.

В своей программной статье «Социальная модернизация Казахстана: Двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда» Президент Республики Казахстан поручил детально изучить и внести предложения по внедрению минимальных социальных стандартов и гарантий. Социальные стандарты необходимы обществу в качестве определенных целевых ориентиров, к достижению которых нужно стремиться. Кроме того, социальные стандарты помогают государству оценить эффективность работы органов государственной власти, то есть на их основе можно получить представление, какой минимальный уровень жизни государство готово гарантировать населению. В Казахстане существуют отдельные социальные стандарты, такие как прожиточный минимум, минимальная заработная плата, минимальная пенсия, размеры государственных пособий.

В настоящее время речь идет не просто о расчете минимальных социальных стандартов, сколько об изменении подходов к их формированию. На сегодняшний день размер минимальных социальных стандартов определяется только исходя из возможностей бюджета, не учитывая требований для обеспечения приемлемого уровня жизни. В Республике Беларусь система государственных социальных стандартов определила минимальный уровень гарантий для населения во всех социально значимых сферах. Другими словами, это тот уровень, относительно которого недопустимо снижать объем и качество услуг населению.

Правовой основой для реализации социальных стандартов стал Закон Республики Беларусь «О государственных минимальных социальных стандартах», принятый в 1999 году. Этот закон определяет критерии формирования и применения государственных минимальных социальных стандартов, обеспечивающих реализацию закрепленных Конституцией Республики Беларусь социальных прав граждан. В Законе определены основные сферы, в которых должны утверждаться социальные стандарты: оплаты труда, пенсионного обслуживания, образование, здравоохранение, культура, жилищно-коммунального обслуживания, а также социальной поддержки и социального обслуживания населения. Государственные минимальные социальные стандарты применяются для решения следующих задач: удовлетворения основных потребностей граждан в материальных благах и услугах; нормативного обеспечения формирования и использования средств республиканского и местных бюджетов и средств государственных внебюджетных фондов на социальные нужды; обеспечения государственной поддержки развития социальной сферы и социальной защиты граждан; оказания необходимой социальной помощи малообеспеченным и находящимся в трудной жизненной ситуации гражданам.

На основании Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 30 мая 2003 г. №724 «О мерах по внедрению системы государственных социальных стандартов по обслуживанию

населения республики» разработана и утверждена система стандартов, включающая 44 норматива. Единые нормативы социальных стандартов по обслуживанию населения призваны определить гарантии, которые государство в состоянии обеспечить бесплатно (либо по доступной цене) в жизненно важных сферах. Социальные стандарты являются обязательными для использования в организациях всех форм собственности. Кроме того, условия и порядок установления государственных минимальных стандартов определены Трудовым и Жилищным кодексами Республики Беларусь, законами «О прожиточном минимуме», «О пенсионном обеспечении», «Об образовании» и другими нормативно-правовыми документами.

Одним из положительных моментов, связанных с функционированием системы социальных стандартов является управление социальным пространством. При этом целью данного процесса является относительно однородное его формирование, что позволяет добиться более равномерного развития территорий. Социальные стандарты могут рассматриваться как целевые ориентиры социального развития как страны в целом, так и отдельных регионов. Для решения проблемы формирования единого уровня социального пространства имеет большое значение достижение максимального охвата населения, учет региональных особенностей. Системность перехода к управлению социальным развитием с помощью социальных стандартов будет более эффективной, если этот переход будет осуществляться с помощью программно-целевого метода. Этот метод позволит получить интегральный эффект от оптимального набора параметров оказываемых социальных услуг и взаимодействия всех уровней бюджетной системы.

Вместе с тем необходимо понимать, что управление социальным пространством не может осуществляться в отрыве от управления государственными финансами. Повышение доступа населения к социальным услугам за счет института социальных стандартов тесным образом связано с переходом от существующего сметного финансирования бюджетных организаций социальной сферы к финансированию, ориентированному на результат. Финансирование на основе сметы сдерживает развитие отраслей социальной сферы, поскольку не ориентировано на повышение эффективности бюджетных расходов и увеличивает нагрузку на бюджеты без одновременного повышения их результативности, то есть затратный механизм не стимулирует повышать эффективность и качество обслуживания населения. Кроме того, сметное финансирование сдерживает привлечения негосударственных ресурсов, поскольку производителями социальных услуг в основном являются бюджетные организации. При этом функции заказчика и производителя социальных услуг сосредоточены у государства. Таким образом, основными принципами формирования расходной части бюджета будут являться социальные стандарты, обеспечивающие реализацию механизма подушевого финансирования, а также программно-целевой метод, который позволит выявить наиболее значимые приоритеты в сфере социального развития и обеспечить необходимые ресурсы для повышения его уровня.

Еще одним положительным моментом функционирования системы социальных стандартов является повышение прозрачности бюджетного процесса и формирование критериев оценки эффективности бюджетных расходов. Переход к бюджетному финансированию, ориентированному на результат требует разработки соответствующих нормативов согласно которым будет оцениваться результативность финансирования. Критерии результативности позволяют не просто сформулировать цель бюджетно-налоговой политики по ресурсному обеспечению, а использовать систему целевых показателей, которые позволяют определить содержание поставленной цели.

Полько И.В.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В РАМКАХ ЭЭП

Формирование Единого экономического пространства ведет к усилению конкуренции между производителями нового интеграционного образования. Особая роль в решении задач

повышения конкурентоспособности экономики Республики Беларусь в рамках Единого экономического пространства принадлежит макроэкономическому регулированию. Вопрос государственного вмешательства в экономику является актуальным в новых условиях хозяйствования, так как развитие Единого экономического пространства предполагает повышение уровня интеграционных процессов, через синхронизацию экономических преобразований странами-участницами, имеющими свой уровень социально - экономического развития, степень влияния государства, уровень либерализации экономики. В этой связи необходима разработка Концепции развития национальной экономики, которая сочетает в себе различные методы государственного регулирования с формами структурных преобразований предприятий. За последние годы реструктуризация стала основой эффективных преобразований отечественных предприятий, эффективным рыночным инструментом повышения их конкурентоспособности и рассматривается как совокупность мероприятий по комплексному приведению функционирования предприятия в соответствие с изменяющимися условиями и выработанной стратегией его развития. Особую актуальность реструктуризация приобретает при выведении предприятия из кризисных ситуаций, при изменении форм собственности социально и экономически значимых предприятий Республики Беларусь. В этом процессе стимулирующее влияние оказывают такие инструменты государственного регулирования как система налогообложения, денежно-кредитная политика, в необходимых случаях – субсидирование и дотации.

В связи с недостаточной изученностью процесса реструктуризации, неготовностью предприятий, руководителей к адаптации в быстро меняющихся условиях, преобразование отечественных предприятий текстильной промышленности носит бессистемный характер. Анализ научных публикаций, посвященных процессу реструктуризации, показывает, что к настоящему времени отсутствует комплексный механизм управления данным процессом с учетом экономических возможностей предприятия. Необходима методика комплексной оценки эффективности проекта реструктуризации, позволяющая интегрировать цели, экономические показатели функционирования предприятия, контроль хода реструктуризации на всех стадиях ее реализации. Существенная роль в данном процессе принадлежит вопросам методологии определения эффективности проведения реструктуризации, показателям и методике их определения.

Исследование имеющихся разработок констатирует неоднозначность в подходах различных авторов, позволяет выделить следующие основные подходы к оценке эффективности реструктуризации предприятий текстильной промышленности:

- целевой;
- балансовый;
- ресурсный;
- инвестиционный.

Одним из показателей эффективности реструктуризации является достижение поставленной цели, при этом сопоставляются показатели работы организации до и после проведения реструктуризации. Оценка достигнутого результата отражает степень достижения цели. В этой связи выделяем следующие цели:

- экономическую;
- социальную;
- экологическую.

Параметры достижения целей: удовлетворительным уровнем достижения экономической цели считать выполнение прогнозных показателей эффективности деятельности предприятия; основным показателем оценки степени достижения социальной цели считать уровень заработной платы членов трудового коллектива; степень влияния производства на экологию оценивать по наличию или росту сверхлимитных выбросов загрязняющих веществ в окружающую среду.

Долгосрочность процесса реструктуризации обуславливает необходимость оценки финансового состояния предприятия на различных ее этапах, а анализ динамики показателей позволит оценить результативность проведенной реструктуризации. В Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и

платежеспособности субъектов хозяйствования представлена методика расчета показателей, основанная на данных бухгалтерской отчетности [1]. Однако в основе методики расчет показателей осуществляется по данным бухгалтерской отчетности по состоянию на определенную дату, значения показателей в отчетности может изменяться в короткий промежуток времени, в течение исследуемого периода. Фактор времени также не учитывается при расчете показателей ликвидности, что не позволяет достаточно точно определить реальную платежеспособность предприятия, в некоторых случаях наблюдается противоречивость взаимосвязанных показателей. Сегодня в условиях нестабильности экономической ситуации, меняющейся под влиянием внутренних и внешних факторов, вопросы устойчивости финансового положения предприятия, рассчитанные на перспективу, могут оказаться неверными, что ставит под сомнение выполнение прогнозных показателей.

Для оценки эффективности деятельности фирмы в долгосрочной перспективе используется показатель Q Тобина. Данный показатель рассчитывается отношением рыночной стоимости фирмы, определяемой как стоимость активов и долговых обязательств, к восстановительной стоимости активов. Рост данного показателя свидетельствует о повышении эффективности деятельности фирмы. В 1998 г. Перотти и Гельфер предложили методику рыночной оценки балансовой стоимости активов [2]. Рассмотренные показатели чувствительны к изменениям ситуации на финансовых рынках, но отечественные финансовые рынки находятся в состоянии развития, что затрудняет применение данного показателя в расчетах, на основании этих показателей сложно точно спрогнозировать развитие предприятия на долгосрочную перспективу.

Применяемые методики оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия сегодня на основании частных показателей (прибыль, рентабельность, объем реализованной продукции и др.), не учитывают потенциальные возможности предприятия как системы, влияние внешних факторов. Для получения более объективной оценки существующего положения, составления прогнозов, необходимы показатели, характеризующие оценку эффективности использования ресурсов предприятия. Считаю возможным показатели прибыльности рассчитывать как отношение прибыли к валовой выручке, рыночной стоимости активов, а также анализировать рост добавленной стоимости. Анализ динамики (равенство, опережение) перечисленных показателей позволит более полно оценить существующее положение.

Важным показателем, характеризующим белорусскую экономику в новом интеграционном образовании, является экспорт товаров в Россию и Казахстан. Рост показателя косвенно свидетельствует о повышении эффективности деятельности белорусских товаропроизводителей. Однако существующая методика определения значения данного показателя не учитывает объемов возврата белорусских товаров, невостребованных на рынках, что не позволяет получить достоверные данные. В этой связи предлагаем расчет экспорта товаров производить по величине поступившей выручки от реализации продукции.

Для проведения реструктуризации предприятий в условиях практически изношенных основных средств требуются значительные вложения, поэтому при оценке результатов с осуществлением инвестиций производится расчет показателей – чистый дисконтированный доход, срок окупаемости инвестиций, внутренняя норма доходности которые рассчитываются с учетом дисконтирования [3]. Эти показатели также зависимы от степени развития финансовых рынков, что отражается на выполнении прогнозных показателей.

Для осуществления прогнозов денежных потоков по окончании реструктуризации в экономической литературе предлагается модель Гордона, суть которой заключается в том, что стоимость денежного потока на начало первого года постпрогнозного периода будет равна величине капитализированной прибыли данного периода, т. е. сумме всех ежегодных будущих денежных потоков в постпрогнозный период. В соответствии с этой методикой после окончания прогнозного периода показатели эффективности стабилизируются и в дальнейшем периоде имеют стабильные темпы роста; величины амортизации и капиталовложений в постпрогнозный период стабильны [4]. Современное же состояние экономики не позволяет говорить о какой-либо стабильности на долгосрочную перспективу.

Исследование вопросов оценки эффективности реструктуризации отечественных предприятий текстильной промышленности, практический опыт работы показывают, что применение действующих методик в оценке хозяйственной деятельности предприятий не позволяет комплексно ее оценить, сделать прогноз результатов реструктуризации с учетом времени, изменяющихся условий рынка.

В этой связи представляется возможной разработка методики оценки эффективности реструктуризации, учитывающей:

— достижение поставленных целей реструктуризации — экономической, социальной, экологической;

— дополнительное включение и анализ показателей прибыльности, рассчитанных как отношение прибыли к валовой выручке, рыночной стоимости активов, роста добавленной стоимости;

— показатели экспорта товаров, скорректированные на объемы возврата продукции (либо фактически поступившую выручку от экспорта товаров);

— необходимость расчета показателей мотивации, стимулирования членов трудового коллектива, контроля за реализацией этапов реструктуризации.

Литература

1. Об утверждении Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования: постановление Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Респ. Беларусь, 27 дек. 2011 г., № 140/206 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь — 2012. — № 19. — 8/24865.

2. Биван А.А., Эстрин С., Шафер Е.С. Факторы реструктуризации предприятий в переходных экономиках / А.А. Биван, С. Эстрин, Е.С. Шафер // Экономический журнал ВШЭ. — 2002. — №1. — С.8.

3. Об утверждении правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов: постановление Министерства экономики Респ. Беларусь, 31 августа 2005 г., № 158 (в ред. постановления Министерства экономики от 23.02.2012 № 15) // Национальный реестр правовых актов Респ. Беларусь — 2012. — № 48. — 8/25350.

4. Асаул, А.Н. Основы бизнеса на рынке ценных бумаг / А.Н. Асаул, Н.А. Асаул, Р.А. Фалтинский. — С.-Петербург.: Институт проблем экономического возрождения, 2008. — 207с.

Прокопова Т.И.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ОБРАЗОВАНИЯ В БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ЕЭП

Как система формирования интеллектуального капитала нации и как одна из главных сфер производства инноваций именно система образования должна способствовать созданию условий для быстрого обновления технологий и производства товаров и услуг.

Процесс интеграции в мировое образовательное пространство и формирование экономики «знаний» требуют дальнейшего совершенствования механизма предоставления образовательных услуг. Формирование инновационной составляющей экономического развития в условиях ЕЭП предполагает единство образовательного, научного и инновационного процессов и их нацеленность на повышение качества подготовки высококвалифицированных специалистов.

Основными направлениями совершенствования (модернизации) организационно-экономического механизма предоставления образовательных услуг в настоящее время должны стать: возможности увеличения бюджетных ассигнований; создание благоприятных условий для привлечения дополнительных внебюджетных ресурсов; увеличение расходов на образование в бюджетах местных органов власти; формирование стимулов для повышения эффективности использования бюджетных и внебюджетных средств, развитие системы государственной социальной поддержки студентов и учащихся.

На реализацию Государственной программы развития высшего образования в Республике Беларусь на 2011 – 2015 годы потребуется 2675,5 млрд. рублей, в том числе из средств республиканского бюджета, внебюджетных средств, из средств инновационных фондов, из иных источников [1].

Однако, несмотря на номинальное увеличение расходов консолидированного бюджета Республики Беларусь в 2010 – 2012 гг., доля расходов на образование по отношению к ВВП уменьшается. В 2010 г. она составила 5,1 %, в 2011 г. – 5,0 %, в 2012 г. снизилась до 4,7% [2].

Проблема недостатка финансовых ресурсов в отрасли, с одной стороны, и особая роль образования в развитии инновационной экономики, с другой стороны, в первую очередь требуют совершенствования форм финансирования образовательных учреждений.

Решение этой задачи может быть обеспечено в результате внедрения новых моделей финансирования учреждений образования; использования механизмов, способствующих развитию экономической самостоятельности учреждений образования, что будет способствовать притоку инвестиций, а также финансовых, материальных, интеллектуальных и других ресурсов в систему образования.

Анализ форм финансирования образовательной деятельности в других странах, в том числе в РФ, позволяет выделить формы, приемлемые для Республики Беларусь.

Улучшить финансовое состояние учреждений образования в Беларуси позволит развитие и реализация таких форм финансирования образования таких, как:

- блокковые субсидии – выделение бюджетных средств с указанием рамок или «блока» их использования, предназначенных для возмещения определенных видов расходов (субсидии на исследовательскую деятельность университетов, на приобретение учебного оборудования и его эксплуатацию и т.д.);

- размещение заказов (контракция) – форма государственного финансирования тех ступеней образования, получение которых не гарантируется всем гражданам (высшее и среднее специальное), при которой государство определяет число студентов, обучение которых по различным специальностям оно готово профинансировать, и устанавливает примерную оплату за каждого подготовленного специалиста соответствующего профиля. Организациям образования предлагается принять участие в конкурсе на выполнение задания по подготовке специалистов. В сравнении со сметным финансированием такая форма должна стимулировать конкуренцию между учебными заведениями, обеспечивать более высокое качество подготовки специалистов;

- подушевое финансирование – когда организациям образования бюджетные средства выделяются по нормативу, рассчитанному на одного учащегося. Сумма выделяемых средств для каждого учреждения образования определяется как произведение норматива на численность учащихся в данном учреждении. Такая система предполагает право учащихся (их родителей) на выбор места обучения и должна стимулировать конкуренцию между учреждениями образования за повышение качества образования, чтобы привлечь большее число учащихся.

Важное значение для улучшения финансового состояния учреждений образования имеет совершенствование системы предоставления налоговых льгот для учреждений образования, предусматривающие полное или частичное освобождение от уплаты определенных видов налогов.

Трансформация механизмов реализации конституционных гарантий в области образования должна сочетаться с созданием экономических условий, позволяющих гражданам за счет собственных доходов обеспечивать получение образовательных услуг сверх государственных гарантий. Этому должно содействовать развитие институтов образовательного кредита и расширение налоговых льгот для граждан, расходующих средства на оплату своего обучения или получения образования членами семьи.

Поэтому для Беларуси важным является совершенствование существующей системы предоставления кредита на получение профессионального образования;

В настоящее время в Республике Беларусь предоставляются кредиты на оплату первого образования дневной формы получения образования не только в учреждениях высшего образования, но и в учреждениях среднего специального образования (процентная ставка – ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь на дату заключения кредитного договора [3]).

Кроме того можно получить кредит на оплату второго и последующих образований, заочной, вечерней и дистанционной форм получения образования в учреждениях высшего и среднего специального образования, но на других условиях, а именно: по более высокой

процентной ставке (ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь на дату заключения кредитного договора плюс два процентных пункта) и срокам погашения кредита (со следующего месяца после выдачи кредита в течение одного года, а не после окончания учебного заведения).

В Российской Федерации максимальная процентная ставка за пользование кредитом по выдаваемым банками образовательным кредитам фиксированная – может быть не более 10% [4]. Использование российского опыта позволит сделать кредиты на образование более доступными.

При оформлении кредита в банк представляется заявление и пакет документов, в том числе документы, необходимые для оценки кредитоспособности заявителя. После этого банк принимает решение о выдаче кредита или об отказе в его выдаче. В случае принятия решения о выдаче кредита с гражданином заключается кредитный договор, и соответствующая часть кредита (денежных средств) перечисляется *на текущий* (расчетный) счет учреждения образования, с которым заключен договор на предоставление образовательных услуг [5].

Кредит предоставляется обучающемуся либо одному из его родителей или иному законному представителю обучающегося (далее – кредитополучатель) при наличии постоянного источника дохода и с учетом исчисляемого в соответствии с законодательством среднемесячного совокупного дохода на каждого члена семьи. При получении кредита учитываются размеры доходов родителей или студента, от этого зависит процент, под который кредит выдаётся. Льготными кредиты являются только при очень низком доходе на одного члена семьи; кроме того необходимы два поручителя, найти которых оказывается не всегда просто.

Предоставление кредита кредитополучателю производится открытым акционерным обществом «Сбергательный банк «Беларусбанк» в установленном порядке *частями в течение всего срока получения образования* в пределах открытой кредитной линии. Максимальный размер каждой части кредита определяется с учетом среднемесячного совокупного дохода на каждого члена семьи в соответствующем году и не может превышать 70 процентов стоимости обучения за учебный год.

Граждане Республики Беларусь, получающие в государственных учреждениях высшего образования, учреждениях высшего образования потребительской кооперации страны и учреждениях высшего образования Федерации профсоюзов Беларуси первое высшее образование на платной основе (дневная форма обучения), имеют право на получение кредита для оплаты обучения на льготных условиях [6].

При льготном кредитовании кредитополучатель уплачивает открытому акционерному обществу «Сбергательный банк «Беларусбанк» проценты за пользование льготным кредитом в размере 1/2 ставки рефинансирования Национального банка ежемесячно, со следующего месяца после получения каждой части кредита, а 1/2 ставки рефинансирования – возмещается указанному банку за счет средств республиканского бюджета.

Образовательные кредиты выдаются на условиях возвратности и платности. При банковском кредитовании не возрастает нагрузка на бюджет.

Возврат кредита осуществляется со следующего месяца после окончания учреждения высшего образования в течение *пяти* лет, после окончания среднего специального учреждения образования в течение *трех* лет. Хотя для молодого специалиста нередко бывает сложно начать выплачивать кредит через месяц после окончания учебного заведения.

Международный опыт показывает, что образовательные кредиты бывают следующих видов: основной образовательный кредит (на оплату образования), дополнительный образовательный кредит (на оплату дополнительного образования), сопутствующий образовательный кредит (на сопутствующие расходы – на оплату проживания, питание, покупку учебников и другие расходы социального характера, связанные с получением образования). Студенты могут получать кредиты без учета доходов родителей и без их участия; при этом обеспечиваются льготные условия возвращения кредитов (прежде всего по срокам погашения), в некоторых случаях кредиты погашаются государством безвозмездно [7].

Кредиты на оплату образовательных услуг – один из реальных способов решения вопроса оплаты получения образования. Поэтому для Беларуси важным является совершенствование

существующей системы предоставления основного кредита на получение профессионального образования; а также внедрение других видов кредита, связанных с получением образования (дополнительных и сопутствующих), используя при этом зарубежный опыт кредитования.

Внедрение более гибкой системы предоставления кредитов на образование и на решение проблем, связанных с образованием, позволит исключить целый ряд трудностей, возникающих у студентов, и получать высшее образование молодым людям, способным, хотя и менее обеспеченным.

С целью стимулирования частных инвестиций в человеческий капитал целесообразно рассмотреть вопрос о расширении сферы налоговых льгот (косвенное государственное финансирование) в образовании посредством введения дополнительных льгот для юридических лиц, оплачивающих профессиональное и дополнительное образование своих работников.

Одним из перспективных методов получения вузом дополнительного финансирования является взаимодействие вузов и предприятий. Высшие учебные заведения заинтересованы в сотрудничестве с предприятиями в процессе подготовки специалистов, а также как в дополнительном источнике внебюджетных доходов (оплата за целевую подготовку специалистов и т. д.). Создание условий для эффективного и взаимовыгодного способа комплексного взаимодействия вузов и предприятий предполагает разработку нормативной правовой базы, регулирующей эти отношения.

Реформирование организаций образования в направлении повышения финансово-хозяйственной самостоятельности (при условии, когда бюджетное финансирование их деятельности будет осуществляться на основе расчетных нормативов в рамках установленных государственных заданий на оказание услуг) позволит им самостоятельно распоряжаться любыми доходами, полученными в процессе своей деятельности, включая возможность привлечения средств частного инвестора, заемных, спонсорских средств.

Литература

5. Государственная программа развития высшего образования на 2001-2015 годы (Утверждена Постановлением СМ РБ 1 июля 2011 г. № 893). (Нац. реестр правовых актов РБ, 2011 г., № , 5/33370).
6. Федорова, А. Бюджет – 2013 / А. Федорова // Экономическая газета. – 2012. – 28 сен. – № 73.
7. [Электронный ресурс]. / Официальный сайт Министерства образования Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.mon.gov.by>. – Дата доступа : 05.11.2012.
8. Сорокина, Т.В. Финансирование образования в Республике Беларусь: монография / Т.В. Сорокина, Н.А. Кузнецова. – Гродно : ГрГУ, 2010. – 203 с.
9. [Указ Президента Республики Беларусь от 30 сентября 2011 г. № 439](#) (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2011 г., № 113, 1/12967) и Инструкция о порядке предоставления кредита на льготных условиях для оплаты первого высшего образования (Постановление Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства финансов Республики Беларусь от 26 августа 2011 г. № 86/243).
10. Указ Президента Республики Беларусь от 17 декабря 2002 г. № 616 «О предоставлении гражданам Республики Беларусь кредита на льготных условиях для оплаты первого высшего образования, получаемого в государственных учреждениях высшего образования, учреждениях высшего образования потребительской кооперации и учреждениях высшего образования Федерации профсоюзов Беларуси на платной основе» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2002 г., № 143, 1/4235).
11. Особенности инновационного развития высшего образования в зарубежных странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.allbest.ru>. – Дата доступа : 05.05.2011.

Розновский А.С.

ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь», (г. Минск, Беларусь)

РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА (НА ПРИМЕРЕ ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ)

В соответствии с Концепцией формирования Единого экономического пространства государства-участники должны содействовать интеграции и наращиванию экономических потенциалов стран-участниц для повышения конкурентоспособности экономик на внешних рынках. Однако учитывая, что формирование и деятельность ЕЭП осуществляется с учетом норм и

правил Всемирной торговой организации, национальные и региональные экономики с неизбежностью сталкиваются с рядом ограничений, оказывающих непосредственное влияние на конкурентоспособность производимой ими продукции, работ, услуг.

Одним из наиболее значимых факторов снижения конкурентоспособности для Республики Беларусь является обязательство постепенного перехода Российской Федерации к продаже энергоносителей как внутри страны, так и на экспорт по мировым ценам, принятое ею в соответствии с требованиями ВТО. Поскольку обязательства страны, являющейся членом ВТО, приоритетны по отношению к региональным союзам (ЕЭП) [1,2], то конкурентоспособность республики и ее регионов становится предельно зависимой от внешних условий. В качестве сравнения могут быть приведены средние цены на российский природный газ на европейском рынке. По данным Минэкономразвития Российской Федерации в январе-июне 2012 г. они достигли 448,6 долл. за тысячу кубометров [3], в то время как среднегодовая цена для Республики Беларусь в 2012 г. составила 165,6 долл. [4]. Таким образом, отечественные производители в ближайшей перспективе лишаются важного конкурентного преимущества в виде поставок энергоносителей по ценам значительно ниже мировых [1,2] – существенного резерва экономического роста.

Для определения наиболее энергозависимых видов деятельности нами проведен анализ затрат на производство продукции, по основным видам экономической деятельности, получившим развитие в Витебской области. Для этого были использованы данные отчета о затратах на производство продукции (работ, услуг) за 2011 год. В качестве основных статей затрат, определяющих энергозатратность производства продукции, рассмотрены следующие: «Сырая нефть и природный газ» (прямая зависимость от сложившихся цен на энергоресурсы), «Нефтепродукты», «Электрическая энергия, газообразное топливо, пар и горячая вода» (косвенная зависимость). Результаты расчетов по видам деятельности приведены в таблице.

Наибольшая прямая зависимость себестоимости производимой продукции от роста цен на сырую нефть и природный газ прослеживается по двум основным видам экономической деятельности: подсекции обрабатывающей промышленности DF (производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов) и секции E (производство и распределение электроэнергии, газа и воды). На их долю в 2011 году в совокупности приходилось 64,6 % от всего объема промышленного производства Витебской области, 42 % валовой добавленной стоимости, произведенной промышленным комплексом региона. Достаточно высокая зависимость по данному фактору отмечается также по подсекциям DI (производство прочих неметаллических минеральных продуктов), DE (целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность), секции C (горнодобывающая промышленность).

Кроме того, поскольку подсекция DF и секция E являются самостоятельными производителями используемых в производстве ресурсов (отдельные виды нефтепродуктов, электроэнергия и др.), то можно говорить и о косвенной зависимости: подсекции DG (химическое производство) – от себестоимости нефтепродуктов, а подсекций DB (текстильное и швейное производство), DD (обработка древесины и производство изделий из дерева) и секции C – от себестоимости произведенной электроэнергии. В целом в 2011 году вышеперечисленными видами экономической деятельности области произведено более 79 % всего объема промышленной продукции, 69,9 % валовой добавленной стоимости промышленности.

С учетом высокой зависимости большинства промышленных видов деятельности от приобретаемых топливно-энергетических ресурсов и продуктов их переработки особую актуальность для повышения конкурентоспособности региона получает развитие наименее энергозависимых видов деятельности, ориентируемых на местное сырье (подсекции DA-DD) при одновременном снижении доли импортной составляющей в затратах. Важное значение имеет продолжение работы по сокращению энергоемкости производства, проведению экономически обоснованной переориентации отдельных производств на местные виды топлива или альтернативные источники энергии.

Таблица 1 – Оценка энергоемкости промышленных видов экономической деятельности

Наименование вида экономической деятельности	Коэффициенты удельных затрат на единицу продукции		
	сырая нефть и природный газ	нефте-продукты	электрическая энергия, газообразное топливо, пар и горячая вода
Горнодобывающая промышленность (С)	0,235	0,074	0,501
Обрабатывающая промышленность (D)	0,617	0,009	0,052
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака (DA)	0,021	0,016	0,041
текстильное и швейное производство (DB)	0,071	0,010	0,218
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви (DC)	0,005	0,005	0,018
обработка древесины и производство изделий из дерева (DD)	0,009	0,065	0,308
целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность (DE)	0,230	0,004	0,125
производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов (DF)	0,914	0,001	0,045
химическое производство (DG)	0,006	0,349	0,070
производство резиновых и пластмассовых изделий (DH)	0,006	0,023	0,101
производство прочих неметаллических минеральных продуктов (DI)	0,302	0,023	0,110
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий (DJ)	0,003	0,009	0,028
производство машин и оборудования (DK)	0,003	0,02	0,079
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (DL)	0,001	0,027	0,055
производство транспортных средств и оборудования (DM)	0,017	0,013	0,082
прочие отрасли промышленности (DN)	0,000	0,019	0,023
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды (E)	0,965	0,004	0,018

Помимо энергетической зависимости, негативное влияние на отдельные виды обрабатывающей промышленности может оказать вынужденное сокращение субсидирования отечественного сельского хозяйства. В рамках соглашения по сельскому хозяйству ВТО установлен переходный период до 2016 года, в течение которого должно произойти снижение уровня государственной поддержки до 10% (в 2011 г. – 16%) [5]. Уменьшение бюджетного финансирования при отсутствии собственных средств у большинства сельхозорганизаций приведет к сокращению объемов производства продукции, и, в свою очередь, затронет перерабатывающие предприятия пищевой и текстильной промышленности, традиционно ориентированные на производимое на территории региона сырье: молоко, мясо, зерно, лен. Вынужденное в результате недостатка сырья сокращение загрузки производственных мощностей или увеличение его импорта приведет к снижению эффективности и ухудшению финансовых результатов перерабатывающих предприятий, потере доли внутреннего и внешнего рынков.

С целью поддержки ориентированных на местные ресурсы видов деятельности особое внимание следует уделять сырьевой составляющей – наращиванию объемов производства продукции за счет интенсивных факторов. Кроме того, экономическая эффективность указанных видов деятельности может быть повышена за счет совершенствования системы управления, в

настоящее время характеризуемой многозвенностью и разобщенностью. Каждая из задействованных в технологической цепи организаций (от выращивания сырья – до реализации продукции с высокой добавленной стоимостью конечному потребителю) решает только свою задачу – максимизирует извлечение прибыли. В результате – отдельные составляющие производства заведомо убыточны. Создание кооперационно-интеграционных структур, объединивших в себе действующие организации по всей протяженности технологической цепи, позволит определять приоритеты каждого звена, устанавливая порядок взаимодействия между ними. Возможность перераспределения средств внутри подобной структуры (техническая и технологическая модернизации организаций всех уровней, поддержка основных производителей сырья) позволит снизить негативный эффект, возникающий вследствие вынужденного сокращения государственной поддержки отечественных производителей.

Литература

1. Сьюлжина А. Плюсы и минусы реальной экономики. / А. Сьюлжина И. Кириленко, // «Советская Белоруссия» [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.sb.by/post/133145> – Дата доступа: 08.04.2013 г.
2. Турбан Г.В. Всемирная торговая организация: взаимодействие государства и бизнеса: пособие / Г.В. Турбан. – Минск: Белпринт, 2009. – 144 с.
3. Средние цены на российский газ на европейском рынке в I полугодии выросли на 30% // Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru/news/5137.html> Дата доступа: 08.04.2013 г.
4. "Газпром" планирует увеличить в 2013 году транзит газа через Беларусь на 25% // Белорусская информационная компания БелаПАН [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://belapan.com/archive/2012/06/09/554435/> Дата доступа: 08.04.2013 г.
5. Online конференция первого заместителя министра сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь Л. Маринича // Белорусское телеграфное агентство БелТА [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/conference/i_319.html Дата доступа: 08.04.2013 г.

Рускевич И.Д.

Магистрант, ИПНК НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНЫХ ТЕМПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ДЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Экономический рост является одним из центральных объектов исследования современной макроэкономики. Именно экономический рост лежит в основе решения большей части социально-экономических проблем, а также является главным фактором прогресса. В последнее время наметилась тенденция использовать экономический рост как некое универсальное мерило для успехов страны во всех сферах. Для Беларуси проблема определения оптимальных темпов экономического роста также является весьма актуальной.

Во-первых, необходимо определиться с тем, что подразумевать под оптимальным темпом экономического роста. Каждая из экзогенных моделей даёт собственный ответ на этот вопрос.

В моделях Харрода и Домара только при удачном стечении обстоятельств наблюдается желаемое совпадением гарантированного темпа роста, или темпа роста при полной загрузке производственных мощностей, и естественного темпа роста, или темпа роста в условиях полной занятости [1,2]. Таким образом, политические решения не в состоянии повлиять на достижение равновесия при полной занятости трудовых ресурсов и полной загрузке производственных мощностей, а следовательно, и выбирать какой бы там ни было оптимальный темп экономического роста.

В модели Солоу подразумевается, что власти страны стремятся максимизировать потребление, поэтому Золотым уровнем накопления капитала признаётся тот, который обеспечивает устойчивое состояние с наивысшим уровнем потребления [3]. Этот подход не лишен смысла, однако он оставляет открытым вопрос о временном горизонте, на котором будет максимизировано потребление, т.е. заставляет выбирать между интересами нынешнего и будущих поколений.

Многие экономисты обращают внимание на то, что помимо роста благосостояния населения, должен обеспечивать и дальнейший рост экономического потенциала страны.

Что же касается экономической реальности, то там экономический рост был и остаётся одним из важнейших показателей функционирования национальной экономики, так как для экономической политики очень важна именно краткосрочная динамика производства и уровня жизни (в пределах политического цикла). Многие политики искусственно подстёгивают темпы экономического роста, дабы заслужить расположение электората. Высокие темпы экономического роста - это популярное политическое решение, способное негативно повлиять на уровень жизни населения в долгосрочной перспективе.

Однако всё большее число экономистов сходятся во мнении, что сами по себе темпы роста ВВП не могут служить адекватным целевым ориентиром, особенно в стране, которая декларирует социальную направленность своей экономики [4].

Когда повышение темпов экономического роста можно считать оправданным с позиций конечных социально-экономических целей – этот вопрос ещё только предстоит решить руководству страны. С момента принятия в 1995 году курса на строительство социально-ориентированной рыночной экономики не раз возникали споры о том, как достичь баланса между социальной справедливостью и экономической эффективностью.

Не менее интересным представляется и вопрос о том, является ли оптимальный рост наиболее эффективным. И если да, то как именно можно определить понятие эффективности в данном вопросе. Ведь несмотря на то, что повышение эффективности является одной из ключевых задач производства, никто толком не может объяснить, какой именно показатель должен в итоге измениться. У каждой науки есть свои неопределяемые понятия, как то точка, прямая линия, плоскость, система. К сожалению, для экономики таким понятием была и остаётся эффективность.

Для начала, будем исходить из предпосылки о том, что оптимальным будет являться тот темп роста ВВП, который обеспечит максимальное суммарное значение непроизводственного потребления за определённый промежуток времени. Конкретизировать формулировку этой задачи можно следующим образом. Предположим, что заданы базисные объёмы капитала и валового внутреннего продукта, которые отражают достигнутый уровень экономического развития страны, а также значение показателя эффективности накопления, характеризующего потенциальные возможности её дальнейшего развития. При условии, что выбрана макроэкономическая стратегия, ориентированная на поддержание стабильного темпа роста капитала, необходимо определить оптимальное значение такого темпа, при котором можно достичь максимального прироста непроизводственного потребления.

Для решения этой задачи была выведена функция зависимости прироста потребления от темпа прироста капитала и впоследствии были выведены формулы для расчёта оптимального темпа прироста капитала, максимальных годовых приростов потребления и оптимальной базисной нормы накопления, каждая из которых зависит от коэффициента эффективности накопления капитала. Согласно расчетам, оптимальный темп экономического роста для Беларуси равен 6,48% в год при сохраняющейся эффективности накопления капитала равной 0,225.

По данным Национального статистического комитета РБ, темп роста ВВП в 2011 году составил 5,3%, а в 2012 г. всего 1,5%, что не превышает рекомендуемого моделью уровня. Однако в 2007, 2008 и 2010 темпы роста были выше оптимального (8,6%, 10,2%, 7,7%). Что интересно, ВВП за этот период вырос в 1,36 раза, а если бы равномерно возрастал с оптимальным темпом роста, то увеличился бы в 1,37 раза. Проблема в том, что рост был крайне неравномерным, что объясняется как просчётами с ориентацией на значительно более высокие темпы, так и мировым финансовым кризисом.

Однако выводы могут быть несколько иными, если задаться целью максимизировать темпы прироста потребления. Для Беларуси значение темпа прироста капитала i^{**} и соответствующий ему оптимальный темп роста ВВП j^{**} , составляют 0,129 и 13,68%. Таким образом, темпы роста за 2007-2012 гг. можно считать оправданными с точки зрения максимизации темпов прироста потребления. Не вызывает сомнения и тот факт, что более дальновидным и логичным представляется решение о максимизации прироста потребления, поскольку именно оно наиболее

ярко отражает социальную ориентированность политики, проводимой государством. Решение же о максимизации темпов прироста потребления является скорее популистским [5]. И, что важно, уровень интенсивности накопления i^{**} является самым высоким, предельно допустимым при разработке планов экономического роста, так как его превышение может иметь только идеологическое оправдание, связанное с пропагандой высоких достижений в повышении объемов производства. Таким образом, второй оптимальный уровень является той чертой, которая ограничивает оправданный экономический рост от бессмысленного наращивания мощностей и запасов.

Что касается краткосрочного прогноза на 2012-2015 гг. по оптимальным темпам экономического роста, то при помощи сценарного подхода была получена следующая цифра – 6,1%. Правительством РБ в этом же периоде был запланирован рост на 10-11% в год, впоследствии скорректированный сначала до 5,5-7% годовых, а потом до 3-4%. Мировые инвестиционные банки и рейтинговые агентства предполагают, что экономика Беларуси будет расти в среднем на 4% в год.

Иногда в планах озвучиваются довольно амбициозные показатели роста на уровне 15% в год. Достижимы ли такие показатели – вопрос спорный, так как оптимальный темп роста изменяет своё значение вслед за коэффициентами капиталоотдачи и эффективности накопления. Тем не менее более здравым представляется акцентировать внимание на качестве экономического роста, нежели на его количественных характеристиках. Даже если конечной целью считать максимизацию темпов прироста потребления, то на основании проведённых расчётов, темп экономического роста в Беларуси никогда не должен превышать 13,68% в год. Не лишним будет напомнить, что Беларусь не раз предостерегали от неоправданно высоких темпов роста ВВП, например, эксперты МВФ не раз обращались к этому вопросу.

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. предусматривался рост ВВП в 1,62–1,68 раза, т.е. на 10-11% в год. Однако с учётом того, что в 2012 году рост составил всего 1,5%, а прогнозы на 2013 год колеблются от 8,5% по оценке властей до 0,5% по мнению экспертов Всемирного банка и 1,5% по мнению экспертов ЕБРР, эти показатели придётся пересмотреть в сторону уменьшения. Таким образом, текущие темпы экономического роста полностью соответствуют задаче максимизации непроизводственного потребления, однако вызывает вопросы желание завязать эти темпы до 10-11% в год.

Во Всемирном банке полагают, что в 2013 г. уязвимость развивающихся стран будет сильнее, чем во время глобального кризиса в 2008-2009 гг., так как им придётся противостоять второй волне кризиса, "располагая гораздо меньшим капиталом, менее эффективными торговыми возможностями и меньшим объемом средств для поддержания экономической активности в частном и государственном секторах". В связи с этим прогноз по экономике Беларуси на 2013 год был пересмотрен с 4% до 3,5%.

Согласно прогнозу развития мировой экономики на 2050 год, опубликованному группой HSBC, Беларусь к этому моменту станет 76-ой экономикой в мире, увеличившись в 5 раз в сопоставимых ценах 2000 года. Ожидаемый среднегодовой рост ВВП составит 4%, чего недостаточно для причисления к быстрорастущим экономикам (таким как Китай, Индия, Филиппины, Египет, Малайзия, Украина), однако этот показатель всё же выше чем ожидаемый общемировой экономический рост порядка 3% в год. Российская экономика будет расти на те же 4% в год, что и мы, и станет 15 в мире. Аналитики из рейтингового агентства PricewaterhouseCoopers также предполагают рост на 4% в год для России, однако по их прогнозу двадцати крупнейших экономик мира в 2050 году она станет 6 экономикой в мире. Существенные расхождения в прогнозах HSBC и PricewaterhouseCoopers можно объяснить различиями как в сценарных допущениях, так и в гипотезах о реальных обменных курсах [6].

Если же рассматривать прогноз Евростата, а он составлен на ближайшие двадцать лет, то в этот период ожидается рост экономики Беларуси на 5,3% в год, что соответствует скорректированным прогнозам отечественных экономистов.

Можно констатировать, что наши внутренние прогнозы по темпам экономического роста намного оптимистичнее, чем представленные мировыми аналитическими центрами и глобальными

инвестиционными банками. Однако это скорее свидетельствовало бы не о неких упущениях в используемой модели роста, а о более требовательном отношении к себе и желании модернизировать экономику в скорейшее время, если бы эти значения не превышали оптимального темпа экономического роста.

Целесообразно было бы предложить Министерству экономики не превышать оптимального темпа экономического роста, при котором максимизируется прирост непроемленного потребления, поскольку во многом благодаря этому политика социально-ориентированной рыночной экономики находит поддержку среди населения, интересы которого соблюдаются в данной стратегии экономического развития. Такие амбициозные показатели экономического роста как 10-15% в год могут негативно отразиться на его качественных аспектах и быть невыгодным для всех граждан в целом с точки зрения повышения благосостояния в долгосрочной перспективе.

Республика Беларусь может и в дальнейшем ориентироваться на достаточно высокие темпы экономического роста (5-6% в год), при этом акцентируя внимание на его качестве. Уже сейчас принят курс на построение экономики знаний, при этом соблюдается баланс приоритетов между инновационным развитием и развитием человеческого капитала. Тем не менее, несмотря на все уже предпринятые усилия в этом направлении, нам предстоит проделать ещё значительный путь, прежде чем мы перейдём к экономике знаний.

Весь спектр проблем касающихся экономического роста не утрачивает своей актуальности. Совершенствуются и разрабатываются новые теории экономического роста, расширяются возможности их применения на практике. Несмотря на огромное количество работ и исследований, посвящённых проблеме экономического роста на уровне национальной экономики, интерес к данному вопросу не ослабевает. Это вызвано в первую очередь тем, что национальная экономика весьма динамична, поэтому подвержена изменениям и описывающая её теория. Оптимальный темп роста изменяет своё значение вслед за коэффициентами капиталоотдачи и эффективности накопления, также имеет место структурная перестройка экономики, поэтому весьма полезным было бы производить такие расчёты ежегодно, дабы своевременно реагировать на любые изменения.

Литература

1. Domar, E. Essays in the Theory of Economic Growth / E. Domar // Oxford University Press, 1957, p. 236.
2. Harrod, R.F. An Essay in Dynamic Theory / R.F. Harrod // Economic Journal, 49, 1939, p. 15.
3. Solow, Robert M. A Contribution to the Theory of Economic Growth (1956) / Robert M. Solow // Quarterly Journal of Economics (The MIT Press) 70 (1): 65–94.
4. Комков, В.Н. Экономический рост: всегда ли полезны высокие темпы? / В.Н. Комков // Банкаўскі веснік, 2011, №12, с.5—11.
5. Никитенко, П.Г. Социалистическое накопление и общественное воспроизводство (политико-экономические аспекты «краха СССР» и «социализма») / П.Г. Никитенко. – Минск: Право и экономика, 2010. – 231 с.
6. The World in 2050/Report of potential growth in GDP in leading economies over the period to 2050. [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access: http://www.pwc.com/en_GX/gx/world-2050/pdf/world-in-2050-jan-2011.pdf - Date of access: 15.05.2012.

Рыбалтовская Е.С.

аспирант, БГЭУ (г. Минск, Беларусь)

ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ СТРАН ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Одной из основных целей формирования Единого экономического пространства трех стран Беларуси, Казахстана, России является проведение согласованной денежно-кредитной политики [1]. В связи с этим становится актуальным проведение сравнительного анализа процентных политик банков указанных стран и выявление проблем в исследуемой области на пути к интеграции.

Основным или базовым инструментом процентной политики центральных банков стран является ставка рефинансирования, через изменение которой оказывается влияние первоначально на уровень процентных ставок денежного рынка, а затем и на объем денежного предложения.

После распада СССР в начале 90-х годов 20 века в Беларуси, Казахстане и России проводилась жесткая денежно-кредитная политика. В связи с инфляционными процессами

максимальный уровень ставки рефинансирования в 1994 году в Республике Беларусь достиг 480%, в Казахстане – 300%, а в России – 210%. Далее постепенно по мере становления экономик центральные банки стран снижали уровни базовых ставок до финансового кризиса в России 1998 г. В Беларуси в тот период проводились меры по стабилизации валютного рынка, с конца 1999 года начала проводиться жесткая денежно-кредитная политика и максимальная ставка рефинансирования равнялась 175%. После выхода на единый валютный курс в 2000 г. Национальный банк стал постепенно снижать ставку рефинансирования и в декабре 2006 года она достигла своего минимума в 10% [2-4].

В Казахстане с августа 1998 года наблюдался рост ставки рефинансирования с 20,5% до 25% в ноябре. Далее центральный банк продолжал снижать ставку рефинансирования и в мае 2005 г. ее уровень равен 7,5%.

В связи с кризисом в России в конце мая 1998 года ставка рефинансирования была увеличена с 50% до 150%, но уже в июле она была снижена до 60%. Затем происходит дальнейшее снижение ставки до февраля 2008 года, когда ее уровень составлял 10%.

После в каждой из рассматриваемых стран наблюдаются колебания ставок рефинансирования в связи с мировым финансовым кризисом, но уже не происходит их резкий рост – в Казахстане ставка максимально возросла до 11%, в России – 13% и Беларуси – 14%.

На сегодняшний день ставка рефинансирования в Казахстане равна 5,5%, в России – 8,25%, в Беларуси – 28,5% [2-4]. Высокий уровень ставки в Республике Беларусь объясняется высокими инфляционными процессами в 2011 году, основанными на возрастающей ранее стоимости энергоресурсов и проблемами на валютном рынке.

Таким образом, в рассматриваемых странах центральные банки стран при проведении процентной политики постоянно прибегали к маневрированию размера ставки рефинансирования с целью денежно-кредитного регулирования.

При реализации процентной политики центральные банки также устанавливают процентные ставки по проводимым операциям по предоставлению и изъятию ликвидности.

В Республике Беларусь к операциям по поддержке текущей ликвидности относятся кредиты, обеспеченные залогом ценных бумаг, сделки прямого РЕПО, сделки СВОП. К операциям по изъятию текущей ликвидности – эмиссия краткосрочных облигаций Национального банка, депозиты, сделки обратного РЕПО. Указанные инструменты подразделяются на постоянно доступные операции, двусторонние операции, операции на открытом рынке (основные и дополнительные) [5].

С июня 2011 года Национальным банком Республики Беларусь проводится жесткая эмиссионная политика. Рефинансирование банков может осуществляться только на рыночных условиях, на короткие сроки в рамках стандартных инструментов регулирования ликвидности. На сегодняшний день ставка по постоянно доступным инструментам существенно превышает уровень ставки рефинансирования и составляет 50%. Такая политика проводится с целью недопущения чрезмерного кредитования экономики и стимулирования банков самостоятельно обеспечивать свою ликвидность.

В перспективе планируется повышать роль ставки рефинансирования как ключевой ставки, определяющей стоимость денежных ресурсов и формирующей динамику ставки однодневного рынка межбанковских кредитов, чему должны способствовать аукционные операции Национального банка, обеспечивающие основной объем предоставления/изъятия ликвидности. Также необходим возврат к использованию постоянно доступных инструментов для обеспечения равных условий доступа к ресурсам центрального банка [6].

Национальный Банк Республики Казахстан в настоящее время располагает достаточно ограниченным перечнем инструментов. Изъятие ликвидности может осуществляться с помощью эмиссии краткосрочных нот и привлечения депозитов, ставка по которым оставалась неизменной на протяжении всего 2012 года и составляла 0,5% по 7-дневным депозитам и 1,0% – по 1-месячным депозитам. Предоставление ликвидности осуществляется с помощью займов рефинансирования и операций РЕПО, ставка по которым равна ставке рефинансирования (5,5%).

Основным перспективным направлением на 2013 год для Национального Банка Республики Казахстан в области денежно-кредитной политики является поэтапное внедрение нового трансмиссионного механизма, в рамках которого будут изменены подходы к постоянным механизмам по предоставлению/изъятию ликвидности в части залогового обеспечения, процентных ставок, механизма предоставления. Также планируется совершенствование операций на открытом рынке путем внедрения аукционов по покупке ценных бумаг с обратной продажей.

Национальным Банком Республики Казахстан будет внедряться новый ориентир при проведении процентной политики – базовая ставка с пределами допустимых отклонений, которая будет рассчитываться на основе операций со сроком 7 дней. В перспективе развитие системы процентных ставок Национального Банка Республики Казахстан по предоставлению и абсорбированию ликвидности в рамках механизмов операций открытого рынка и постоянного доступа, официальная ставка рефинансирования будет играть в большей степени индикативную роль. Уровень официальной ставки рефинансирования будет отражать в целом ситуацию на денежном рынке, при этом сохраняясь положительным в реальном выражении [7].

Банк России использует разнообразные инструменты при регулировании ликвидности банков. К операциям постоянного действия по предоставлению дополнительных ресурсов по фиксированным ставкам относятся: кредиты «овернайт», процентная ставка по которым совпадает со ставкой рефинансирования (8,25%); сделки «валютный своп» на 1 день, ломбардные кредиты и РЕПО на 1 день, ломбардные кредиты на 30 дней, действующая процентная ставка по указанным операциям равна 6,5%; также кредиты, обеспеченные золотом и кредиты, обеспеченные нерыночными активами или поручительством. По таким кредитам ставка изменяется в зависимости от срока предоставления кредитов до 90 дней, от 91 до 180 дней, от 181 до 365 дней и находится в пределах от 6,75 до 8%.

К операциям на открытом рынке относятся однодневные аукционы РЕПО, ломбардные аукционы и аукционы РЕПО на 1 неделю, 3 месяца и 12 месяцев. По таким операциям устанавливаются минимальные процентные ставки и по однодневным и однонедельным операциям они равны 5,5%. По операциям на 3 месяца ставка равна 6,75%, по операциям на 12 месяцев – 7,75%.

Операции, направленные на изъятие ликвидности могут быть в форме однодневных депозитных аукционов с максимальной ставкой равной 5% и операции постоянного действия – депозитные операции с фиксированной ставкой 4,5% (на 1 неделю, 1 месяц и до востребования) [4].

Но, несмотря на достаточный перечень инструментов центрального банка России в 2012 году больше всего операций было проведено в рамках краткосрочного аукционного РЕПО и сделок «валютный своп». Это объясняется структурным дефицитом ликвидности в основном по причине аккумуляции значительных остатков средств на бюджетных счетах в Банке России, обусловленное профицитом консолидированного бюджета, что приводит к существенному абсорбированию ликвидности из банковского сектора по бюджетному каналу.

В ближайшие три года Банком России коридор процентных ставок будет сохраняться, при этом Банк России рассмотрит возможность его сужения в целях повышения действенности процентной политики. В качестве инструментов, обеспечивающих нахождение краткосрочных ставок межбанковского рынка в границах процентного коридора, будут применяться депозитные операции и операции рефинансирования (ломбардные кредиты и операции РЕПО) постоянного действия на срок 1 день. Однодневные сделки валютный своп и планируемые к введению в систему инструментов Банка России сделки своп с драгоценными металлами будут использоваться как дополнительные инструменты, повышающие жесткость верхней границы процентного коридора в условиях появления признаков недостатка стандартного обеспечения у кредитных организаций [8].

Таким образом, существуют особенности проведения процентной политики у центральных банков рассматриваемых стран. Во-первых, особенности в имеющемся перечне используемых инструментов, наиболее расширен который у Банка России. Во-вторых, особенности в возможности использовать имеющиеся инструменты, которая зависит от сложившейся ситуации на денежном рынке и в экономике в целом, например, Национальный банк Республики Беларусь ограничил использование инструментов рефинансирования в связи с кризисом 2011 года. В-третьих, особенности во влиянии мировых цен на нефть и энергоресурсы, так как, например, в

зависимости от цены на нефть центральные банки сырьевых стран России и Казахстана разрабатывают три сценария развития национальных экономик, что накладывает отпечаток и на величину процентных ставок денежного рынка.

Но также следует выделить и схожие тенденции в денежно-кредитной сфере рассматриваемых стран. Так, в соответствии с Основными направлениями денежно-кредитной политики центральных банков основной целью денежно-кредитной политики в 2013 году является обеспечение стабильности цен. Также заложено в ближайшей перспективе совершенствование инструментов денежно-кредитной политики.

Но на пути к интеграции, в том числе и в области денежно-кредитного регулирования, существуют и проблемы обусловленные факторами, характерными, как только для конкретной национальной экономики, так и общими, например как нестабильность на мировых товарных рынках.

Литература

1. Евразийское экономическое сообщество [Электронный ресурс] / Единое экономическое пространство – Режим доступа: <http://www.evrazes.com/customunion/eepr> – Дата доступа: 09.04.2013.
2. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Процентные ставки – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics> – Дата доступа: 09.04.2013.
3. Национальный банк Республики Казахстан [Электронный ресурс] / Статистика – Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz> – Дата доступа: 09.04.2013.
4. Банк России [Электронный ресурс] / Сводные данные по процентным ставкам – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics> – Дата доступа: 09.04.2013.
5. Положение о принципах регулирования текущей ликвидности банков Республики Беларусь Национальным банком Республики Беларусь, утвержденное Постановлением Совета директоров Национального банка Республики Беларусь 05.03.2008 № 64 с учетом дополнений и изменений внесенных постановлением Правления Национального банка от 05.03.2010 № 43
6. Совершенствование механизмов реализации денежно-кредитной политики в 2013 г. / Доклад начальника Главного управления монетарной политики и экономического анализа Национального банка Республики Беларусь С.В. Калечица на заседании Консультативного совета при Национальном банке // Банковский вестник. – 2013. – №1 (582).
7. Национальный банк Республики Казахстан [Электронный ресурс] / Основные направления денежно-кредитной политики на 2013 год – Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz> – Дата доступа: 09.04.2013.
8. Банк России [Электронный ресурс] / Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 год и период 2014 и 2015 годов – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/dkp> – Дата доступа: 09.04.2013.

Сергеева Е.А.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Малые предприятия играют важную роль во всем мире. В последние несколько лет в странах Западной Европы, в США и Японии большое значение приобрел малый бизнес, представленный совокупностью многочисленных малых и средних предприятий. Основная масса их – это малые предприятия с числом работающих не более 20 человек. Малые предприятия обеспечивают 2/3 прироста новых рабочих мест, что позволило значительно сократить безработицу в этих странах. В Республике Беларусь по состоянию на 1 января 2013 г. на учете в налоговых органах состояло 403 294 субъекта хозяйствования, из которых 334 326 относятся к сектору малого и среднего предпринимательства (индивидуальных предпринимателей – 232 851, микроорганизаций – 88 607, малых организаций – 10 531, субъектов среднего предпринимательства – 2337). По сравнению с началом 2012 года количество субъектов малого и среднего предпринимательства увеличилось на 20 933 единицы или 6,7 %.

Участие субъектов малого предпринимательства в решении таких актуальных задач, как разработка и внедрение инновационных технологий, развитие экспорта, формирование нового экономического профиля регионов и обеспечение эффективной занятости населения в малых городах и сельской местности, пока незначительно.

Опрос субъектов малого предпринимательства показал, что основными проблемами их функционирования в рамках Единого экономического пространства станет их низкая конкурентоспособность. Отмечено, что наиболее часто в числе причин собственной неконкурентоспособности на рынке ЕЭП малый и средний бизнес Беларуси называет отсутствие собственных средств на продвижение продукта (34,4%), а также административные препятствия выхода на рынки со стороны стран ТС (15,3%). В первом случае речь идет о необходимости значительных финансовых вложений (в частности, на рекламу и PR) при выходе компании на новые рынки. Чаще всего с этим сталкиваются компании, работающие в промышленности, торговле и строительстве. Что касается административных препятствий выхода на рынки стран ТС, то для белорусских компаний данная проблема существует уже несколько лет. В частности, они обращают внимание на тот факт, что некоторые группы белорусских товаров при поставках в РФ регулируются торговыми балансами Союзного государства. Также в числе причин малые и средние предприятия Беларуси отмечают высокую себестоимость собственной продукции и низкое ее качество.

Во всех странах ЕЭП есть специальные режимы налогообложения для малого бизнеса, причем субъекты хозяйствования имеют право выбрать общеустановленную систему налогообложения или специальный режим. В России — это УСН, а также единый налог на вмененный доход, в Казахстане — налогообложение на основе упрощенной декларации и на основе патента. Для доступа к УСН субъекты малого бизнеса (далее - СМБ) в странах ЕЭП должны соответствовать определенным критериям. В частности, таким режимом налогообложения могут пользоваться ИП и организации, размер выручки и численность работников у которых не превышает установленного предела. В России и Беларуси максимальная численность работающих в организациях, применяющих УСН, составляет 100 чел., а в Казахстане — 50. Что касается выручки, то в Беларуси ее пороговый размер за налоговый период (9 мес.) не должен превышать 9 млрд. бел. руб. (около 1,1 млн. USD), в России — 45 млн. руб. (около 1,5 млн. USD), в Казахстане — 25 000 тыс. тенге (примерно 166 тыс. USD). Таким образом, в России пороговый размер выручки заметно выше, чем у нас и в Казахстане. Однако в России «упрощенку» не могут применять организации, у которых остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов превышает 100 млн. RUB. В Беларуси ограничений, связанных со стоимостью основных средств, пока не установлено.

На платежи в ФСЗН приходится в ряде случаев более половины налоговой нагрузки, которую несут белорусские предприятия и предприниматели по стране в целом. В других же странах ЕЭП социальный налог существенно ниже, чем в Беларуси. Так, в Беларуси платежи в ФСЗН составляют 34% от фонда заработной платы предприятий, в России — около 26%, в Казахстане — 11%. Отличительная особенность условий ведения бизнеса в Беларуси состоит в том, что индивидуальные предприниматели могут нанимать только членов своих семей. В других странах таких ограничений для индивидуальных предпринимателей нет. Т.е. такое ограничение — исключительно белорусская особенность.

В России и Казахстане более низкие ставки налога на добавленную стоимость и налога для предприятий, которые пользуются упрощенной системой налогообложения, что привлекает малый и средний бизнес в страны ЕЭП. Вывод очевиден: для того, чтобы бизнес хотел открывать и развивать предприятия на территории Беларуси, фискальная нагрузка здесь должна быть не выше, чем в других странах ЕЭП.

Из положительных факторов функционирования ЕЭП необходимо отметить упрощение доступа к сырью и финансовым ресурсам. В такой ситуации возникает необходимость создания механизмов поддержки малого и среднего бизнеса в Беларуси, среди которых можно назвать дальнейшую либерализацию бизнес-климата и создание более благоприятных условий хозяйственной деятельности по сравнению с Россией и Казахстаном.

Серьезной проблемой является процедура повторной сертификации товаров, поставляемых производителями стран ТС на единый рынок, которые не вошли в «Единый перечень продукции, подлежащей обязательной оценке соответствия в рамках ТС с выдачей единых документов» (далее — Единый перечень товаров). В указанный перечень, например, не вошли кондитерские изделия. В связи с этим данная продукция подлежит обязательной оценке соответствия согласно

национальным законодательствам стран ТС. Так, покупатели казахстанской кондитерской продукции в России вынуждены проходить повторную подтверждающую сертификацию на данную продукцию, так как в случае отсутствия сертификата торговля данными товарами запрещается. Аналогичные процедуры действуют в отношении российских и белорусских товаров, импортируемых в Казахстан, что, безусловно, является сдерживающим фактором для развития взаимной торговли государств ТС. Поэтому представляются целесообразными более оперативное принятие Евразийской экономической комиссией соответствующих технических регламентов или расширение Единого перечня товаров. Представляется целесообразным значительно упростить порядок ввоза продукции для предприятий-переработчиков, отменив ее сертификацию, так как ввозимое сырье имеет подтверждающие документы стран-экспортеров. При этом необходимо оставить лишь сертификацию готовой продукции, произведенной предприятиями перерабатывающей промышленности.

Вышеуказанные меры будут способствовать продвижению белорусских товаров на рынки России и Казахстана, а также стимулировать развитие малого и среднего бизнеса в Беларуси.

Сибирская А. В

магистр экон. наук, аспирант, Институт экономики НАН Беларуси
(г. Минск, Беларусь)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПЛАТЕЖНЫХ БАЛАНСОВ СТРАН-УЧАСТНИЦ ЕЭП

Немаловажным инструментом денежно-кредитной политики является платежный баланс страны. Платежный баланс – это статистический отчет, в котором в систематизированном виде отражаются суммарные данные о внешнеэкономической деятельности страны за определенный период времени.

В платежном балансе Республики Беларусь наибольший удельный вес занимает счет текущих операций. Так, начиная с 2006 года, сальдо по счету текущих операций отрицательное. В основном за счет отрицательного сальдо товаров и услуг. Однако в 2012 году товары и услуги имеют положительное сальдо в размере 2936,1 млн долларов США.

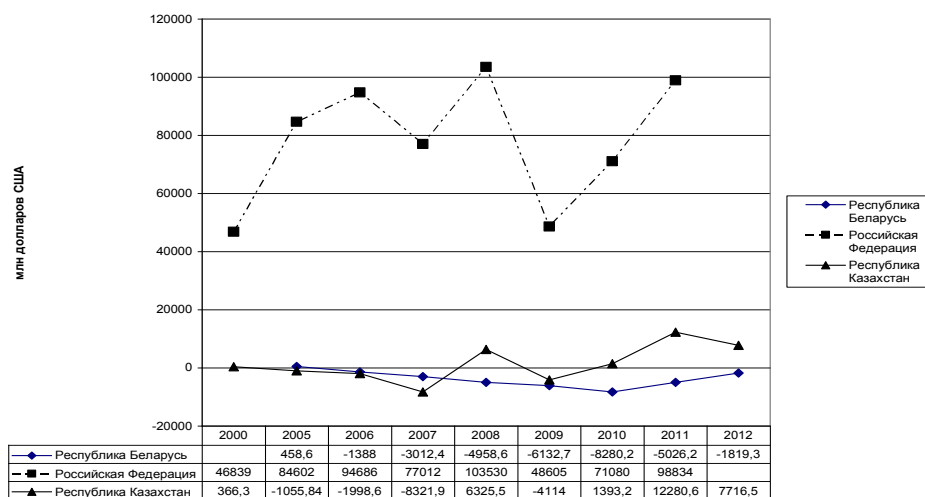


Рисунок 1 – Сальдо счета текущих операций платежных балансов стран Союзного Государства за 2000-2012 гг, млн долларов США

Источник - составлено автором по данным Национальных банков стран Союзного государства.

По товарам, с 2000 по 2005 год сальдо отрицательное, а в 2012 году образовался профицит торговли товарами в размере 495,7 млн долларов США. Из них, дефицит торговли со странами Таможенного союза в размере 10400 млн долларов США, в том числе с Российской Федерацией – 11100 млн долларов США, и положительное сальдо торговли товарами со остальными странами в размере 10900 млн долларов США.

Импорт товаров в 2012 году составил 45008 млн долларов США, и составил 71,3 % ВВП, что также является максимальным значением, начиная с 2000 года. Из них 18,8 % - импорт сырой нефти, 10,8 % - нефтепродуктов, 7,7 % - природный газ.

В платежном балансе Российской Федерации прирост экспорта товаров пришелся на 2/3 за счет ценового фактора, и на 1/3 – за счет физического прироста.

Около 70 % экспорта товаров приходится на минеральные продукты, в том числе, 60 % - нефть и нефтепродукты, природный газ.

В импорте товаров значительное место (более 50 %) занимают машины и оборудование, около 15 % - продукция химической промышленности, а также черные металлы, древесина и целлюлозно-бумажная промышленность, продукция и сырье сельскохозяйственной промышленности.

В Республике Казахстан также счет текущих операций имеет значительный удельный вес.

Как показал анализ, приведенный в рисунке 2.2.3, сальдо текущих операций колеблется между отрицательным и положительным значением. Максимальное сальдо счета текущих операций наблюдалось в 2011 году – 46777,4 млн долларов США. В 2012 году оно снизилось на 5 % и составило 44673,1.

Торговый баланс Республики Казахстан традиционно положительный. За весь анализируемый период, исключая 2009 год, сальдо товаров имело тенденцию к росту.

На спад торговли услугами сказывается мировой кризис, который затронул и Республику Казахстан. Аналитики назвали показатели внешней торговли Республики Казахстан самыми пессимистическими за 62 предыдущих года. Причинами спада показателей внешней торговли можно назвать как спад промышленного производства и сокращение финансирования инвестиционных проектов в Казахстане, так и неожиданное снижение потребительского спроса на продовольственные и непродовольственные товары.

В 2012 году сальдо торговли товарами также немного сократилось по отношению к 2011 году (на 4,5 %) и составил 44673,13 млн долларов США. Произошло это из-за увеличения импорта на 16,3 %, в основном готовой продукции.

Экспорт составил 92073,36 млн долларов США, что на 5,2 % больше экспорта 2011 года.

Сальдо счета услуг Республики Беларусь традиционно положительное. В 2012 году оно достигло максимального, начиная с 2000 года, значения в 2438,6 млн долларов США. В том числе, транспортные услуги – 2,1 млрд долларов США, телекоммуникативные, компьютерные и информационные – 0,3 млрд долларов США. Внешнеторговый оборот услуг за 2012 год составил 10060,8 млн долларов США.

Наибольший удельный вес в импорте и экспорте услуг занимают транспортные услуги (в 2012 году - 57,1 % и 38,6 % соответственно).

В страны ЕС экспортировано 49,4 % всех услуг, в том числе в Германию – 13,7 %, в Польшу – 7%; в страны Таможенного Союза – 27,7 %, в том числе в Российскую Федерацию – 26,6 %.

Импорт услуг составил в 2012 году 6 % ВВП. Российская Федерация поставила 21,4 % услуг.

В балансе Российской Федерации сальдо по услугам стабильно отрицательное за весь анализируемый период. Обусловлено это низким экспортным потенциалом страны и высокими потребностями в импорте традиционных видов услуг (туристических, строительных, финансовых). В структуре, наибольший удельный вес в экспорте услуг занимают транспортные (в 2012 году -30 %), статья «Поездки» (в 2012 году – 20 %), прочие услуги (в 2012 году – 7 %).

В импорте услуг, наибольший удельный вес по статье «Поездки» (в 2012 году – 21 %).

Увеличение оборота по статье «Поездки» обусловлено ростом доходов населения, а также действием ряда социальных программ по мобильности российских граждан.

Сальдо баланса услуг Республики Казахстан традиционно отрицательное. Торговля услугами в Республике Казахстан развита намного меньше, чем торговля товарами.

Доминирующее положение в экспорте услуг занимают транспортные услуги (40-50 %).

В географической структуре услуг, экспорт приходится на страны бывшего СНГ, тогда, как импорт преобладает в дальнее зарубежье.

Баланс первичных доходов платежного баланса Республики Беларусь составили 2,4 % ВВП и в 2012 году отрицательное сальдо составило 1516,2 млн долларов США. Отрицательное сальдо образовалось в результате превышения чистых выплаченных инвестиционных доходов над притоком доходов от оплаты труда временных работников за пределами страны.

Сальдо от доходов по оплате труда традиционно положительное и в 2012 году, в размере 553,1 млн долларов США, составили 0,9 % ВВП.

Сальдо вторичных доходов с 2011 года отрицательное и имеет тенденцию к увеличению. В 2012 году оно составило -3239,2 млн долларов США, что на 30,4 % больше, чем в 2011 году. Отрицательное сальдо характеризует превышение выплат текущих трансфертов над их поступлениями в страну.

Отрицательное сальдо счета доходов от инвестиций и оплаты труда платежного баланса Российской Федерации сформировалось за счет суммы дивидендов и распределенной прибыли, начисленной российскими компаниями в пользу нерезидентов.

Дефицит баланса вторичных доходов образовался в результате роста денежных переводов домашних хозяйств в пользу нерезидентов.

Сальдо оплаты труда платежного баланса отрицательное на протяжении всего анализируемого периода. В 2012 году оно составило -1927,8 млн долларов США, что на 11,4 % больше, чем в 2011 году.

Сальдо инвестиционных доходов также традиционно отрицательное и значительно увеличилось в 2011 по отношению к 2012 году – на 43,8%. В 2012 году оно увеличилось по отношению к 2011 году на 0,8% и составило -26263,1 млн долларов США.

Баланс доходов от оплаты труда платежного баланса Республики Казахстан традиционно отрицательное. Так, в 2012 году оно составило -1927,8 млн долларов США, что на 13,9 % больше 2011 года. По географическому распределению, наибольший удельный вес оплаты труда нерезидентов республики приходится на иммигрантов стран СНГ.

Выплаты доходов нерезидентам Казахстана от инвестиций составили в 2012 году -26263,1 мн долларов США, что на 0,8 % больше 2011 года.

В 2012 году отрицательное сальдо трансфертных операциям составило 1005,2 млн долларов США. По отношению к 2011 году отрицательное сальдо текущих трансфертов увеличилось на 292,7 %.

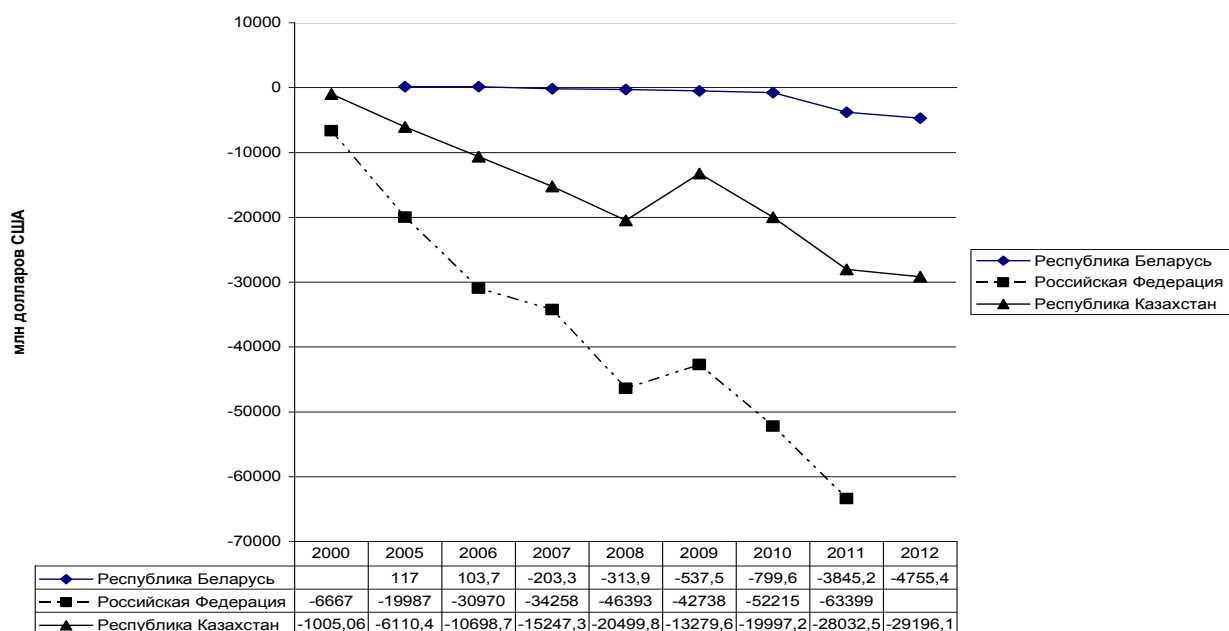


Рисунок 2– Сальдо баланса первичных и вторичных доходов платежных балансов стран Союзного Государства за 2000-2012 гг, млн долларов США

Источник: составлено автором по данным Национальных банков стран Союзного государства.

Отрицательное сальдо финансового счета платежного баланса Республики Беларусь означает, что по итогам экономики 2012 года страна явилась «чистым заемщиком» финансовых ресурсов по отношению к тому же миру [36]. Увеличение внешних обязательств сопровождается снижением иностранных активов.

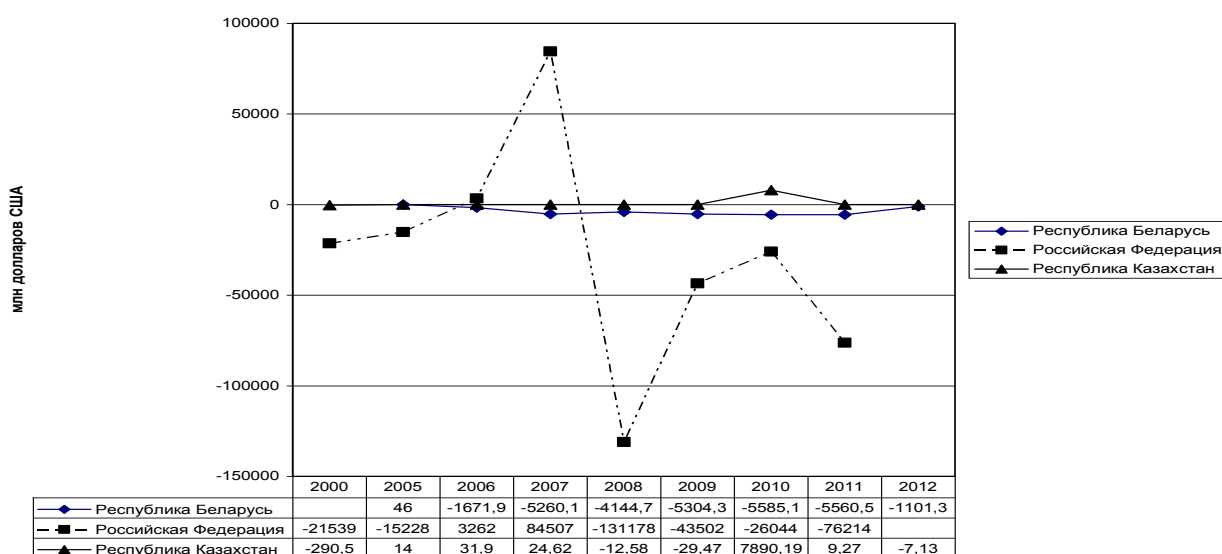


Рисунок 2.2.7 – Сальдо счета операций с капиталами и финансами платежных балансов стран Союзного Государства за 2000-2012 гг., млн долларов США

По итогам 2012 года, обязательства перед внешним миром увеличились на 1,1 млрд долларов США, иностранные активы резидентов Республики Беларусь уменьшились на 0,4 млрд долларов США.

Приток иностранных ресурсов в страну обусловлен поступлением, преимущественно, прямых иностранных инвестиций, сокращением чистых иностранных активов банковского сектора и привлечением иностранных кредитов и займов.

Значительный рост дебиторской задолженности в виде торговых кредитов и авансов способствует оттоку капитала за границу.

Счет операций с капиталом и финансами платежного баланса Российской Федерации также имеет традиционно отрицательное сальдо.

На отрицательное сальдо финансового счета оказало влияние увеличение ввоза капитала при снижении интенсивности наращивания иностранных активов. Российские банки интенсифицировали привлечение внешних ресурсов при замедлении роста обязательств нефинансовых предприятий.

Сальдо счета операций с капиталом и финансами платежного баланса Республики Казахстан не стабильный. Отрицательное сальдо в анализируемом периоде наблюдалось только в 2000, 2008 и 2009 годах. Отрицательное сальдо этих годов обуславливается большими размерами привлечения заемных средств небанковским сектором для финансирования долгосрочных инвестиционных проектов и снижением банковских обязательств.

В 2010 году сальдо счета увеличилось на 7860,79 млн долларов США. В 2010 году сальдо снова снизилось на 7880,3 млн долларов по отношению к 2010 году, и в 2012 году – сократилось еще на 16,4 млн долларов США и составило – 7,13 млн долларов США.

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКОВ ТРУДА БЕЛАРУСИ, РОССИИ И КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ЕЭП

С 1 января 2012 года вступили в силу Соглашение о правовом статусе трудящихся-мигрантов и членов их семей от 19 ноября 2010 г. и Соглашение о сотрудничестве по противодействию нелегальной трудовой миграции из третьих государств от 12 января 2011 г. № 3/2649, направленные на гармоничное управление внешними миграционными потоками, способствующие согласованному становлению общего рынка труда Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации. Данное обстоятельство *актуализирует* анализ развития ситуации на рынках труда трех стран с целью выявления особенностей и перспектив дальнейшего единения в социально-трудовой сфере.

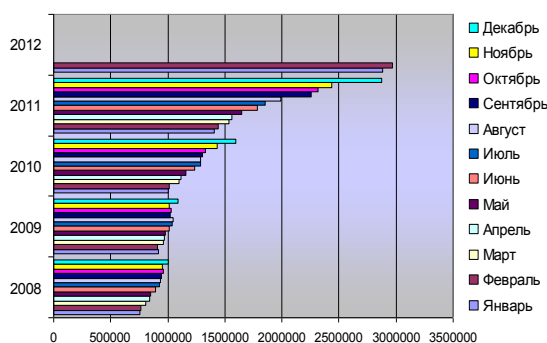
Компаративный анализ динамики развития рынков труда Беларуси, России и Казахстана в 2012 году свидетельствует о том, что наибольший спрос на трудовые ресурсы наблюдался в Республике Беларусь и в Российской Федерации. В Беларуси он превысил предложение в 2,4 раза, в России по количественному признаку было заявлено на 233,6 тыс. больше вакансий, нежели резюме претендентов на трудоустройство, в Республике Беларусь - на 37,1 тыс. чел. В Казахстане прослеживалась ситуация прямо противоположная, число вакантных мест, заявленных в службы занятости этой страны было, всего 10,3 тыс. чел., оказавшись в 3,4 раза меньше численности зарегистрированных безработных в анализируемом 2012 году – 34,6 тыс. чел. (рис. 1-3):



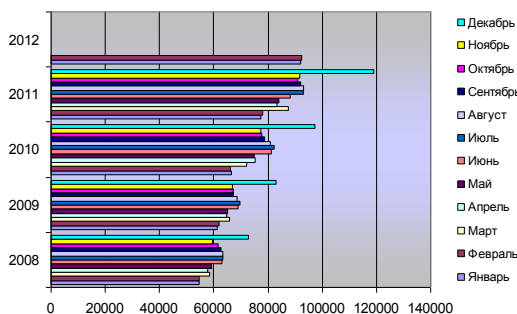
Рисунок 1-3 Спрос и предложение на регистрируемых рынках труда Беларуси, России и Казахстана в 2012 г.[2]

Интересно отметить, что среднемесячная заработная плата характеризуется повышательным устойчивым трендом во всех трех странах (рис 4-6). Наибольшие значения данного показателя в пересчете на доллары и евро зафиксированы в России, наименьшие – в Республике Беларусь.

Динамика роста заработной платы в Республике Беларусь в 2008-2012 гг., бел. руб



Динамика роста заработной платы в Казахстане в 2008-2012 гг., тенге



Динамика роста заработной платы в Российской Федерации в 2008-2012 гг., рос. руб.

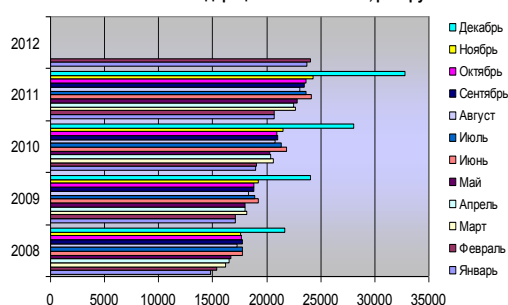


Рисунок 4-6 Динамика роста заработной платы в Беларуси, России и Казахстане в 2008-2012 гг. [2]

Дифференциация в оплате труда в Российской Федерации и Республике Беларусь по состоянию на ноябрь 2012 г. составила 1,8 раз, в Беларуси и Казахстане – 1,4 раза. В частности, в ноябре 2012 года среднемесячная номинальная заработная плата в долл. США составила в России 883,7 \$, в Казахстане – 670,1 \$, в Беларуси – 494,6 \$ (рис. 7):

Заработная плата в Беларуси, Казахстане, России в ноябре 2012 г., долл. США

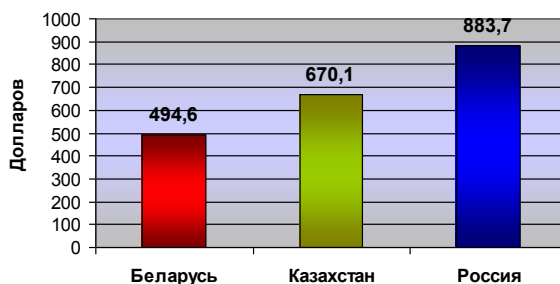


Рисунок 7 – Заработная плата в Беларуси, Казахстане, России в ноябре 2012 г. [2]

Существенной предпосылкой для единения Беларуси в формате трех стран является демографические возможности Казахстана, у которой наблюдается рост населения, в то время как в Беларуси и России происходит его сокращение. Но для притока необходимы действенные рычаги и стимулы для миграции, такие как более привлекательные условия трудоустройства, пенсий, которые в настоящий период времени лучше в Российской Федерации.

В частности, картина распределения по среднему уровню пенсий в 2012 году России, Беларуси и Казахстана сродни заработным платам, где лидирует Россия, а на втором месте находится Казахстан. Данная тенденция сложилась с 2009 года. Важно отметить, что в 2006-2008 годы наибольший уровень пенсий в долларовом эквиваленте в компаративном видении трех стран был характерен для Беларуси (рис. 8):

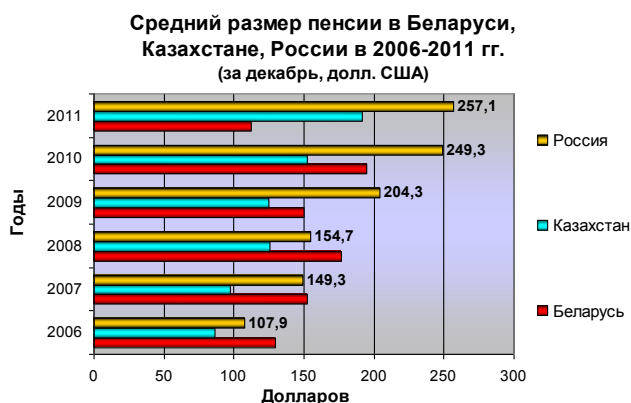


Рисунок 8 – Средний размер пенсии в Беларуси, Казахстане, России в 2006-2011 гг., долл. США [2]

Уровень официально зарегистрированной безработицы в России, Беларуси и Казахстане незначителен, находится в диапазоне от 0,4 до 1,4 % к экономически активному населению [2]. Вместе с тем особенностью является нежелание многих безработных регистрироваться в службах занятости по причине крайне невысокого пособия по безработице, что увеличивает объемы предложения трудовых ресурсов. Реальный уровень безработицы может существенным образом отличаться от данных официальной статистики. В частности, в Казахстане характеристиками безработицы являются длительная ее продолжительность, медленная ротация безработных, небольшой спрос на трудовые ресурсы, устойчивость. В Республике Беларусь проводившаяся в 2009 г. перепись населения выявила уровень безработицы в размере 6,1 % от экономически активного населения, тогда как по данным служб занятости показатель составил всего 0,7 % в том году [3]. Эти неучтенные безработные лица часто оказываются в числе самостоятельных трудящихся-мигрантов.

Основными факторами притяжения-выталкивания трудовых ресурсов на формирующемся общем рынке труда ЕЭП выступают более высокий уровень оплаты труда и наличие достаточного количества вакантных мест, которые однозначно позиционируют Россию основным полюсом притяжения в формате тройки. Это подтверждается и данными официальной статистики по международной трудовой миграции Беларуси, которые сводятся в настоящее время Департаментом по гражданству и миграции МВД Республики Беларусь.

Как показывает рис. 9, на протяжении всех лет Россия являлась основной страной приема трудящихся-мигрантов из Республики Беларусь. С Казахстаном у нашей страны в 2012 году перетока трудовых ресурсов не зафиксировано, что позволяет утверждать, что основной детерминантой для международной трудовой миграции остается уровень оплаты труда. Влияния соглашений ЕЭП на формирование общего рынка труда трех стран по данным официальной статистики пока не заметно.



Рисунок 9 – Экспорт труда Республики Беларусь по основным странам выезда в 2007–2012 гг., чел. [1]

Выводы и рекомендации:

1. Для трех стран в 2012 г. характерны дисбаланс, спроса и предложения трудовых ресурсов на официальном рынке труда. Выявлено отсутствие механизма самонастройки рынков труда. При этом Казахстан является трудоизбыточной, а Россия и Беларусь – трудодефицитными странами.

2. При существенных темпах роста уровня заработных плат в 2008-2012 гг. продолжает сохраняться дифференциация в оплате труда в анализируемых странах ЕЭП. Она является главным сигналом для принятия решения о трудоустройстве трудящимся-мигрантом в пользу более высокооплачиваемой страны, которой является Российская Федерация.

3. Для компенсации недостатка трудовых ресурсов Республика Беларусь в настоящее время не может рассчитывать на Казахстан. Даже при развитии инфраструктуры международного рекрутинга в формате тройки существует большая вероятность того, что казахи поедут работать скорее в Россию, нежели в Беларусь.

4. На сегодняшнем этапе интеграции Республики Беларусь, России и Казахстана целесообразно четко определить границы экономического взаимодействия в социально-трудовой сфере, в частности направления совместной работы по настройке функционирования общего рынка труда.

5. Важно совместно применять единообразные методы и рычаги для преодоления деформаций рынков труда, такие как:

а) согласование и прогнозирование на страновых уровнях объемов выпуска, высвобождения с модернизируемых предприятий, переподготовки/переквалификации трудовых ресурсов, объемов международной миграции;

б) объединение поисковых систем вакансий, резюме претендентов и создание в системе государственных служб занятости нового направления содействия в трудоустройстве на общем рынке труда ЕЭП, переходя постепенно на уровень ЕвразЭС и СНГ.

Литература

1. Данные Департамента по гражданству и миграции МВД Республики Беларусь
2. Данные Межгосударственного статистического комитета СНГ
3. Данные переписи населения Республики Беларусь в 2009 г.

Толмачева Л.А.

Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Беларусь)

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИМУЩЕСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕЭП

В рамках оказания имущественной поддержки, как правило, решаются проблемы обеспеченности субъектов бизнеса помещениями и земельными участками для осуществления хозяйственной деятельности.

В ряде развитых стран по отношению к субъектам малого предпринимательства применяются льготные режимы приобретения объектов недвижимости. Такие льготы могут заключаться как в предоставлении прав первоочередного выкупа арендуемых помещений, земельных участков, так и в ценовых скидках.

Законом Республики Казахстан от 19.06.1997г. «О государственной поддержке малого предпринимательства» правительство и все исполнительные органы страны должны обеспечивать поддержку субъектам малого предпринимательства, в том числе путем льготного предоставления зданий, сооружений, производственных помещений и иного имущества, находящегося в государственной собственности.

В соответствии с Указом Президента Республики Казахстан от 06.03.1997г. №3398 «О мерах по усилению государственной поддержки и активизации малого предпринимательства» была проведена инвентаризация неиспользуемых производственных объектов и площадей, офисных помещений на государственных предприятиях и в организациях с государственной долей участия в уставном капитале. Объекты, выявленные по результатам инвентаризации, в течение трех месяцев

были выставлены на продажу через тендер субъектам малого предпринимательства, занимающимся производственной деятельностью. При этом предусматривалась возможность их продажи в рассрочку со сроком погашения три года. Если же по истечении трех месяцев объекты не были проданы, они передавались субъектам малого предпринимательства в аренду или доверительное управление сроком на один год с правом последующей передачи в собственность. Единственным обязательным условием при этом являлось осуществление производственной деятельности.

Субъекты малого предпринимательства вправе по истечении срока, определенного при заключении договора аренды или доверительного управления объектом, подать заявление о безвозмездной передаче в собственность объектов при условии:

- надлежащего выполнения условий договора аренды или доверительного управления объектом;
- использования объекта для организации производственной деятельности.

Для осуществления контроля за выполнением условий договора аренды или доверительного управления объектом созданы постоянно действующие Комиссии территориальных органов Департамента государственного имущества и приватизации Министерства финансов Республики Казахстан.

По истечении срока договора аренды или доверительного управления объектом на основании представленных субъектом малого предпринимательства документов, подтверждающих осуществление производственной деятельности и характеризующих выполнение остальных условий договора аренды или доверительного управления объектом, территориальные комитеты принимают решение:

о передаче объекта в собственность (по объектам незавершенного строительства, срок договора аренды или доверительного управления которых более одного года - о сохранении действия договора аренды или доверительного управления);

о расторжении договора (по объектам незавершенного строительства - досрочном расторжении) и выставлении объекта на тендер.

Решение о передаче объекта в собственность принимается при полном выполнении условий договоров аренды или доверительного управления объектом.

В Российской Федерации формы имущественной поддержки определены Федеральным законом Российской Федерации от 24 июля 2007г. «О развитии малого и среднего предпринимательства».

Оказание имущественной поддержки осуществляется органами государственной власти и органами местного самоуправления в виде передачи во владение и (или) государственного или муниципального имущества, в том числе земельных участков, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, транспортных средств на возмездной или безвозмездной основе или льготных условиях.

Федеральный закон Российской Федерации от 22.07.2008г. «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства» предусматривает, что субъекты малого и среднего предпринимательства, имеющие право на государственную поддержку, при возмездном отчуждении арендуемого имущества из государственной или муниципальной собственности, пользуются преимущественным правом на приобретение такого имущества по цене, равной его рыночной стоимости, определенной независимым оценщиком. При этом такое преимущественное право может быть предоставлено при условии, что:

1) арендуемое имущество находится в их временном владении и (или) временном пользовании непрерывно в течение трех и более лет до дня вступления в силу настоящего Закона и в соответствии с договором или договорами аренды такого имущества;

2) плата за аренду такого имущества перечислялась надлежащим образом в течение срока аренды.

Оплата недвижимого имущества, приобретаемого субъектами малого и среднего предпринимательства при реализации преимущественного права на приобретение арендуемого имущества, осуществляется единовременно или в рассрочку. Право выбора порядка оплаты (единовременно или в рассрочку) приобретаемого арендуемого имущества, а также установление срока рассрочки принадлежит субъекту малого или среднего предпринимательства.

При этом на сумму денежных средств, по уплате которой предоставляется рассрочка, производится начисление процентов, исходя из ставки, равной одной трети ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, действующей на дату опубликования объявления о продаже арендуемого имущества.

Важным является тот факт, что стоимость неотделимых улучшений арендуемого имущества засчитывается в счет оплаты приобретаемого арендуемого имущества в случае, если указанные улучшения осуществлены с согласия арендодателей.

В нашей стране ключевым нормативным правовым актом, регламентирующим имущественную поддержку малого предпринимательства, является Закон Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства». Согласно Закону к мерам имущественной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства относятся:

- передача в безвозмездное пользование находящихся в государственной собственности капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, их частей, в том числе с правом приобретения их в собственность после окончания срока безвозмездного пользования;
- применение понижающих коэффициентов к базовым ставкам арендной платы при аренде находящихся в государственной собственности капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, их частей;
- отчуждение находящихся в государственной собственности капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, их частей субъектам малого или среднего предпринимательства, осуществляющим деятельность в сфере производства товаров (выполнения работ, оказания услуг) и арендуящим данное имущество не менее пяти лет, если иное не установлено Президентом Республики Беларусь.

Таким образом, проанализировав опыт имущественной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в странах ЕЭП, можно сделать следующие выводы:

- имущественная поддержка МСП является эффективным механизмом вовлечения населения в предпринимательскую деятельность;
- при оказании имущественной поддержки используется избирательный подход к отбору реципиентов – в соответствии с экономическими особенностями и приоритетами регионов;
- имущественная поддержка стимулирует процесс приобретения объектов недвижимости в собственность, обеспечивая при этом инвестирование средств в экономику; формирование среднего класса; рост общественного благосостояния.

Турко В.А.

аспирант, БГЭУ (г. Минск, Беларусь)

Асанович В.Я.

д. хим. наук, БГЭУ (г. Минск, Беларусь)

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ИНТЕГРАЦИИ ДЛЯ БЕЛАРУСИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ ВО ВЗАИМНЫХ РАСЧЕТАХ НА ЕДИНУЮ ВАЛЮТУ

Расширение и углубление интеграционных процессов вызывает необходимость в теоретическом обосновании и описании валютных союзов. Это привело к появлению теории оптимальных валютных зон[3,4]. Существует множество прикладных разработок западных экономистов в данной области, но из-за сложности, многоаспектности решаемой задачи не была еще создана такая модель, которая бы охватывала весь круг решаемых проблем.

В Республике Беларусь данная проблема рассматривалась в работах [5,6], где авторы проводили свои расчеты в рамках предложенной ими нелинейной однопродуктовой динамической модели развития экономики РБ, которая имеет свои ограничения.

Новые реалии требуют более комплексного подхода к проблеме оценки экономического интеграционного эффекта для Беларуси в различных сферах, включая переход на единую валюту во взаимных расчетах. В данной работе представлены результаты исследований, реализованные на специально созданном вычислительном комплексе через проведение сценарных расчетов последствий принимаемых государственных решений с использованием экономико-математических моделей [7]. Данный программный продукт позволяет проводить системные исследования на базе многоотраслевого производственного комплекса, связанного с блоками «Население», «Бюджет», «Финансы», «ВЭД», что позволяет разрабатывать научнообоснованные прогнозы комплекса взаимосвязанных показателей на среднесрочную перспективу и осуществлять на основе полученных результатов анализ сбалансированности развития экономики страны в прогнозном периоде.

Проблема интеграционного эффекта позволила выявить дополнительные возможности комплекса. Важной особенностью интеграционного элемента в модели послужило использование матрицы распределения импортных товаров и услуг в разрезе валют (доллар США, евро, российский рубль). Для составления этой таблицы используются данные управления статистики внешней торговли Национального статистического комитета Республики Беларусь. Импортные товары в разрезе кодов ТНВЭД распределяются (по строкам таблицы) по направлениям промежуточного и конечного спроса на основе информации о получателях товаров и экспертных оценок.

Были произведены расчёты с использованием 2 сценариев развития экономики Республики Беларусь до 2015 года:

1. Инерционный 1: доля валютных пропорций во внешнеторговом обороте (доллар США – 44%, евро – 29%, российский рубль – 27%) и индекс цен российского рубля за импорт (110%) сохраняются;
2. Инерционный 2: доля валютных пропорций во внешнеторговом обороте (доллар США – 44%, евро – 29%, российский рубль – 27%) сохраняются, меняется индекс цен российского рубля за импорт на 2 процентных пункта (108%);
3. Позитивный 1: меняется доля валютных пропорций во внешнеторговом обороте на 2 процентных пункта ежегодно и индекс цен российского рубля за импорт (108%) изменяется;
4. Позитивный 2: меняется доля валютных пропорций во внешнеторговом обороте на 2 процентных пункта ежегодно и индекс цен российского рубля за импорт (107%) изменяется;

Базовым сценарием будет являться (инерционный сценарий 1) по отношению с которым сравниваются все остальные.



Рисунок 1 – Схема перехода к расчетам на региональную валюту

Источник - собственная разработка.

Важно отметить, что использование данной схемы справедливо только в краткосрочном моделировании, т. к. в долгосрочном периоде возникает мультипликативный эффект

(формирование наднациональной финансовой системы). Участие экономики Республики Беларусь в интеграционных объединениях, позволяет полностью реализовать свой внешнеторговый потенциал.

Таблица 2 – Экономический эффект от участия в интеграционных процессах (млн. руб.)

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОТ УЧАСТИЯ В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ (млн. руб.)				
	2013	2014	2015	общий эффект
инерционный сценарий 1	-	-	-	-
инерционный сценарий 2	1045272	3014049	5327812	9387133
позитивный сценарий 1	666967	2463833	4876905	8007706
позитивный сценарий 2	1228317	4169929	8045108	13443354

Источник - собственная разработка.

Утверждение, что выгодно переходить во внешнеторговых расчетах при «слабом» российском рубле не всегда верно: как видно из расчётов модели, общий эффект при 3 сценарном развитии (ПОЗИТИВНЫЙ СЦЕНАРИЙ 1) оказался ниже 2-го сценарного развития (ИНЕРЦИОННЫЙ СЦЕНАРИЙ 2). За счёт чего произошёл данный казус: в результате кризисных явлений в белорусской экономике в 2011 году российская валюта укрепилась выше всех остальных валют по отношению к белорусскому рублю и поэтому увеличивая долю в валютных пропорциях во внешнеторговом обороте тем самым увеличиваем общий импорт товаров и услуг. На базе этого комплекса может быть решена оптимизационная задача: при каких соотношениях доли в валютных пропорциях во внешнеторговом обороте и индексе цен обоснован переход на расчёт в российских рублях.

Создание единого рынка предполагает полностью свободное движение товаров, капитала, рабочей силы и услуг, которое обеспечивается за счет создания благоприятных равных условий для инвестиций, проведения единой конкурентной политики, установления общих правил в области регулирования деятельности естественных монополий, унификации практики предоставления субсидий, отказа от антидемпинговых и иных защитных мер, гармонизации технических и регулирующих стандартов и регламентов и иных нетарифных барьеров, упрощения трудовой миграции [8]. Очевидны и выигрыши от формирования Единого экономического пространства для бизнес-сообщества. Прежде всего, это улучшение условий работы на рынках стран-участниц. Снижаются риски ведения бизнеса в силу появления международных правовых гарантий. Создаются правовые условия для процессов укрупнения деловых структур в ходе слияний и поглощений.

Однако, наряду с выгодами от введения единой валюты во взаиморасчётах и централизованной денежно-кредитной политики, неизбежны и некоторые издержки и неопределённости. Необходимо сопоставить выгоды от введения единой валюты с происходящей при этом потерей двух высокоэффективных инструментов экономического регулирования – независимой денежной политики и самостоятельного установления обменных курсов.

Литература

1. Глазьев, С. Ю. Итоги и перспективы интеграционных процессов на постсоветском пространстве. [Электронный ресурс] / С. Ю. Глазьев. – 2012. – Режим доступа: http://www.glazev.ru/econom_polit/295.htm. – Дата доступа: 05.04.13.
2. Дмитренко, О. Уменьшит ли зависимость от доллара переход на расчеты в национальных валютах? [Электронный ресурс] / О. Дмитренко. – 2011. – Режим доступа: <http://odnarodyna.com.ua/content/umenshit-li-zavisimost-ot-dollar-a-perehod-na-raschety-v-nacionalnyh-valyutah.htm> – Дата доступа: 05.04.13.
3. Риччи Л. Модель оптимальной валютной зоны. — МВФ, 1997
4. Бейне М., Докье Ф. Стохастическая имитационная модель оптимальной валютной зоны. — МВФ, 1997.
5. Имамудинов, Ю. Г. Моделирование долгосрочного развития экономики Республики Беларусь с учётом влияния денег: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13. / Ю. Г. Имамудинов. – М., 2003. – 124 л.
6. Имамудинов, Ю.Г., Асанович В.Я. Учет влияния денег в динамической модели долгосрочного развития экономики / Ю.Г. Имамудинов, В.Я. Асанович //Банковский вестник. – 2002. - №12 . - С.32-37

7. Турко, В. А. Построение сбалансированных моделей межотраслевых балансов «Производства-Потребления» [Электронный ресурс] / В. Турко. – 2011. – Режим доступа: <http://www.ekonomika.by/downloads/Turko.pdf.htm> – Дата доступа: 05.04.13.

8. Андрианов, В. Проблемы и перспективы формирования единого экономического пространства СНГ. [Электронный ресурс] / В. Андрианов. – 2012. – Режим доступа: <http://ekonomic.narod.ru/nbene/econom/feconom20.htm> – Дата доступа: 05.04.13.

Филитович А.В.

магистр экон. наук, Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ В СТРАНАХ-УЧАСТНИЦАХ ЕЭП

Конкуренция, являясь одной из важнейших подсистем рыночной экономики, подвержена изменениям, вызванным трансформацией системы более высокого уровня – рынком. Глобальные трансформации, происходящие в мировой экономике, оказывают существенное влияние не только на значимость различных факторов в конкурентной борьбе рыночных агентов, а также эффективность применяемых ими инструментов, но и на механизм функционирования самой конкуренции. Как следствие, многоаспектность рыночной среды и динамизм ее развития, обострение конкурентной борьбы на международных рынках, а также рост и укрепление позиций отдельных стран определяют необходимость регулирования конкурентной среды со стороны государства.

Для Республики Беларусь проблема конкуренции и конкурентоспособности продукции является особенно актуальной, так как продукция большинства отечественных предприятий не выдерживает жесткой конкуренции на мировом рынке. Поэтому вопрос о государственном регулировании конкуренции в стране и за ее пределами имеет важное значение, как для нашей страны, так и для стран торговых партнеров, в частности стран-участниц ЕЭП.

Одним из основных правовых положений в сфере конкуренции в Республике Беларусь является Закон РБ от 10.12.1992 № 2034-ХІІ «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции».

Под конкуренцией в данном нормативном документе понимается состязательность хозяйствующих субъектов, при которой их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

Закон № 2034-ХІІ определяет организационные и правовые основы предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции в целях обеспечения необходимых условий для создания и эффективного функционирования товарных рынков, содействия и развития добросовестной конкуренции, защиты прав и законных интересов потребителей [1].

В соответствии с данным Законом, доминирующее положение хозяйствующих субъектов Республики Беларусь на товарных рынках других государств (групп государств, международных организаций) и хозяйствующих субъектов других государств на товарных рынках Республики Беларусь определяется в соответствии с нормами международных договоров, действующих для Республики Беларусь, и иными нормами международного права. Данным законом предусмотрен системный подход к защите конкуренции со стороны государственных органов власти. Таким образом, данный Закон позволяет осуществлять защиту конкуренции и участвовать в процессе обеспечения Единого экономического пространства.

В начале XXI в. в Республике Беларусь активизировалось реформирование экономики, ориентированное на создание сильного и процветающего рыночного государства. Центральным звеном реформ выступила концепция повышения конкурентоспособности отечественной продукции, предприятий и страны в целом. 7 августа 2002 г. распоряжением Президента Республики Беларусь № 218 разработана «Программа структурной перестройки и повышения конкурентоспособности экономики». Эта программа представляет собой целевой комплекс мер, предназначенных обеспечить

своевременный разворот социально-экономической политики государства к новым внешним и внутренним реалиям, связанным с интеграцией страны в мировое хозяйство, обострением международной конкуренции, ее влиянием на производственные и экономические процессы в Республике Беларусь.

В Российской Федерации механизмом обеспечения конкуренции является Федеральный закон № 135-ФЗ «О защите конкуренции». Федеральный закон определяет организационные и правовые основы защиты конкуренции, в том числе предупреждения и пресечения: монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции; недопущения, ограничения, устранения конкуренции федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, иными осуществляющими функции указанных органов органами или организациями, а также государственными внебюджетными фондами, Центральным банком Российской Федерации. Определение конкуренции в законе трактуется таким же образом, как и в Законе РБ от 10.12.1992 № 2034-ХІІ «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции». Основными целями Федерального закона являются обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, свободы экономической деятельности в Российской Федерации, защита конкуренции и создание условий для эффективного функционирования товарных рынков. Муниципальные органы самоуправления и представители государственных внебюджетных фондов могут участвовать в процессе развития глобальных торгово-экономических отношений, что становится особо актуальным в условиях присоединения России к различного вида экономическим сообществам [2].

Таким образом, формируемые в Российской Федерации правовые положения в области защиты конкуренции, также как и в Республике Беларусь, носят в целом уточняющий характер.

Согласно Закону Республики Казахстан «О конкуренции» в документе используются понятия, определения которых расходится с российским и белорусским законодательством. Например, конкуренция рассматривается как состязательность субъектов рынка, при которой их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке [3]. В то время как в Законе РФ и РБ конкуренция представлена как соперничество хозяйствующих субъектов. Прослеживаются незначительные разночтения и в определении понятия «недобросовестная конкуренция» и во многих других.

На наш взгляд, понятийный аппарат в области защиты конкуренции наилучшим образом представлен в Казахстане. Подход данной страны характеризуется большей четкостью в формулировании основных понятий. Понятийный аппарат Казахстана может быть положен в основу разработки модульных положений о конкуренции в рамках ЕЭП. По последним данным, Модельный закон о конкуренции для ЕЭП планируется разработать до 1 июля 2013 года. После того, как этот документ будет подписан, можно говорить о начале второго этапа гармонизации законодательства, регулирующего торгово-экономические отношения трех стран. Стоит задача к 2015 году создать Единый антимонопольный кодекс ЕЭП. Документы коснутся всех предпринимателей, которые работают в ЕЭП, будут способствовать развитию конкуренции на территории трех стран.

Литература

1. Закон Республики Беларусь от 10.12.1992 № 2034-ХІІ «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции».
2. Федеральный Закон Российской Федерации от 26 июля 2006г. №135 ФЗ «О защите конкуренции».
3. Закон Республики Казахстан от 25 декабря 2008г. № 112- ІІІ «О конкуренции».

ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕЭП

В Республике Беларусь с 2004 года реализуется Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития (разработанная на период до 2020 г.). Важнейшими задачами обеспечения устойчивого развития Беларуси в области экономики определены: построение высокоэффективной социально ориентированной рыночной экономики с развитыми институтами предпринимательства и рыночной инфраструктурой, действенными механизмами государственного и рыночного регулирования. Данной стратегией на первом этапе (до 2010 г.) предусматривалось повысить конкурентоспособность национальной экономики, прежде всего за счет улучшения использования факторных условий (природных и трудовых ресурсов, научно-технического и инновационного потенциалов, производственной и социальной инфраструктуры), а также создания привлекательного инвестиционного климата и благоприятных условий для предпринимательской деятельности, развития рыночной инфраструктуры, расширения внутреннего потребительского рынка. В целях обеспечения устойчивого экономического развития предполагалось поддерживать рациональные пропорции между ВВП и расходами на экологию, социальную сферу и научно-инновационную деятельность, ориентированную на повышение качества и конкурентоспособности выпускаемых товаров и услуг. В этой связи денежно-кредитная политика призвана обеспечить стабильность национальной денежной единицы, повысить ликвидность и надежность банковской системы, обеспечить эффективное и безопасное функционирование платежной системы. Для реализации этих направлений предусматривалось осуществить комплекс мероприятий, важнейшим из которых было снижение темпов инфляции на основе постепенного ужесточения монетарной политики. [1]

Положения Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь последовательно претворяются в жизнь, однако разбалансировка в денежно-кредитной сфере экономики РБ, смягчение монетарной политики привели к кризисным явлениям 2011 года. Так, темп прироста индекса потребительских цен составил 107,8% в годовом исчислении, что было обусловлено в том числе проведением двух девальваций национальной валюты, что в свою очередь явилось следствием стимулирования внутреннего спроса через расширение эмиссионного кредитования государственных программ. Следует отметить, что девальвация белорусского рубля к корзине валют составила 186% за этот период. Таким образом, сформировался девальвационный навес, что стимулировало внешнюю конкурентоспособность белорусских товаров за счет ценового фактора. Девальвационные преимущества внешнеэкономической торговли белорусскими товарами позволили резко улучшить сальдо торгового баланса Республики Беларусь в 2012 году. За январь-декабрь 2012 года оно уменьшилось до минус 412,7 млн.долларов США с минус 5,45 млрд.долларов США за тот же период 2011 года. А с учетом услуг внешнеторговое сальдо в 2012 году достигло положительной величины в 2,93 млрд. долларов США (в 2011 году - минус 1,18 млрд.долларов США). [2] Однако открытая экономика Республики Беларусь в значительной мере зависит от импортируемого сырья и ресурсов. Поэтому, ценовая конкурентоспособность белорусских товаропроизводителей за счет девальвации будет носить краткосрочный характер, о чем свидетельствуют и данные по сальдо торгового баланса за январь 2013 года – минус 150,3 млн.долларов США (для сравнения - в январе 2012 года сальдо торгового баланса составляло плюс 261,5 млн.долларов США). В настоящее время наиболее актуальным для повышения конкурентоспособности как отдельных белорусских предприятий, отраслей экономики, так и Республики Беларусь в целом является всесторонняя модернизация экономической системы страны.

Развитие национальной экономики в значительной степени зависит от возможности финансовой системы страны по предоставлению необходимых ресурсов субъектам хозяйствования. Основой финансовой системы являются банки, которые осуществляют кредитование предприятий и физических лиц. В Республике Беларусь банковская система представлена банками различной формы собственности, в том числе и с иностранным участием. В рамках интеграционных процессов,

широкое представление на финансовом рынке имеет российский банковский капитал. Так крупнейший российский Сбербанк выкупил белорусский ОАО «БПС-Банк». Внешэкономбанк (Россия), ВТБ (Россия) и другие российские банки имеют свои дочерние структуры в РБ. Также свою дочернюю банковскую структуру имеет в Беларуси и БТА Банк (Казахстан).

Предоставляемые коммерческими банками финансовые ресурсы должны быть доступными для заемщиков в плане их обслуживания, что в значительной степени зависит от стоимости (процентной ставки) кредитных средств. При определении процентной ставки по выдаваемым кредитам коммерческие банки ориентируются на ставку рефинансирования, устанавливаемую Национальным банком РБ, которая в свою очередь зависит от темпов инфляции. По данным национальных статистических служб в 2012 году инфляция по индексу потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года) составила:

в Республике Беларусь - 21,8%, в Российской Федерации – 6,6%, в Республике Казахстан – 6% (по данным Агентства Республики Казахстан по статистике). Таким образом, в 2012 году параметр уровня инфляции в Республике Беларусь был значительно выше согласованного в рамках ЕЭП (превышение на 10,8%). За январь-февраль текущего года инфляция по индексу потребительских цен (к декабрю предыдущего года) составила:

в Республике Беларусь - 4,3%;

в Российской Федерации – 1,5%;

в Республике Казахстан – 1,7%,

то есть в РБ наблюдается превышение параметра уровня инфляции более чем в два раза над соответствующими параметрами остальных стран-участниц.

Высокий уровень инфляции в Республике Беларусь определяет и высокие процентные ставки по кредитным ресурсам. Так по данным Национального банка РБ средняя полная процентная ставка по вновь выданным кредитам в национальной валюте за январь-декабрь 2012 года составила 34,8 % годовых, в том числе для юридических лиц – 36,2%, для физических лиц – 26,8 %. [3] В 2013 году процентные ставки несколько выросли: полная процентная ставка по вновь выданным кредитам в национальной валюте в феврале 2013 года составила 36,4 % годовых, в том числе для юридических лиц – 37,9%, для физических лиц – 29,8 %.

С другой стороны высокие процентные ставки стимулируют рост депозитов в банковской системе, особенно, физических лиц. По данным НБРБ в структуре пассивов коммерческих банков на 01.01.2013 года средства центрального правительства составляли 6,1%, средства Национального банка – 3,7 %, средства субъектов хозяйствования – 26,2 %, физических лиц – 25,1, средства, привлеченные от нерезидентов, – 16,3 %. Прирост депозитов физических лиц в национальной и иностранной валютах за 2012 год составил 59,3%, депозитов юридических лиц – 31,1%. Таким образом, депозиты населения являются существенным источником финансовых средств, направляемых на кредитование национальной экономики. В этой связи следует предпринимать активные меры по вовлечению в банковский оборот средств населения, которые являются основой пассивов коммерческих банков. По разным оценкам, на руках населения находится от 7 до 10 млрд долл. США. В дальнейшем при снижении темпов инфляции ставка рефинансирования будет снижаться, соответственно будут снижаться и проценты по депозитам, поэтому некоторую потерю ценовой привлекательности депозитов необходимо компенсировать:

расширением линейки предлагаемых условий по хранению средств населения;

стимулированием долгосрочных депозитов путем дифференциации процентных ставок по срокам (чем выше срок, тем выше процентная ставка);

применением дополнительных бонусов для вкладчиков, чьи средства хранятся полный срок без изъятий;

разыгрыванием дополнительных процентных вознаграждений или подарков среди определенных групп вкладчиков (имеющих определенную сумму вклада, хранящих средства определенный срок и т.п.).

Еще одним инструментом привлечения источников кредитования национальной экономики является экономическая амнистия. Например, удельный вес теневой экономики в общемировом масштабе оценивается в 5–10% от валового внутреннего продукта. Мировая практика

свидетельствует, что амнистия внутренних капиталов более успешна, чем попытки вернуть капиталы соотечественников из-за рубежа. В некоторых странах в основном проводятся налоговые амнистии, во время которых неплательщики налогов освобождаются от штрафов и пени, иногда – от уплаты части сокрытых налогов.

В Республике Беларусь также целесообразно было бы провести экономическую амнистию с учетом международного опыта. Так, например, можно было бы ввести льготную ставку налогообложения на легализованные средства, либо освободить граждан и юридические лица от уплаты налогов, если они позволят банкам в течение определенного срока бесплатно пользоваться их средствами для развития национальной экономики. Также одним из условий амнистии капитала может быть вложение данных средств в стратегически важные направления экономического развития. Кроме того, приток иностранной валюты в республику способствует укреплению позиции белорусского рубля. При этом инвестор (юридическое или физическое лицо) сам решает, пользоваться ли деньгами, размещенными на особых счетах, с уплатой налогов или подождать и забрать их, хотя и подвергнутые инфляции, но без уплаты налогов.

Также в условиях ЕЭП и в связи с необходимостью наращивания капитализации можно ожидать повышения доли нерезидентов (прежде всего российских) в совокупном капитале белорусской банковской системы. Это будет происходить как за счет нового вхождения иностранных инвесторов в капитал белорусских банков, так и путем активного наращивания собственных средств дочерними банками. В целом это положительный процесс, так как привлечение дополнительных иностранных ресурсов в банковский сектор не только обеспечит приход современных банковских технологий на белорусский рынок, но и существенно увеличит возможности банков по кредитованию национальной экономики для повышения ее конкурентоспособности.

Литература

1. Сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - 2013. - Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/nacionalnaya-strategiya>.
2. Бюллетень банковской статистики № 2(164). НБ РБ.
3. Бюллетень банковской статистики № 1(163). НБ РБ.

СЕКЦИЯ 3

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ

Богдан Н.И.

д.э.н., профессор, Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

ИНТЕГРАЦИЯ В ОБРАЗОВАНИИ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ЕЭП

Реализация Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. ставит перед образовательными учреждениями страны новые проблемы, требующие решения. Принята Государственная программа развития высшего образования Беларуси на 2011-2015 гг., где отмечено, что высшее образование страны развивается в соответствии со стратегией перехода страны к инновационной экономике, является основным источником обеспечения ее кадрового потенциала и направлено на дальнейшее повышение качества подготовки специалистов. В России разработана Стратегия инновационного развития до 2020 г. и принята Госпрограмма «Развитие образования» на 2013-2020 годы, в Казахстане реализуется Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана на 2010-2014 гг., в которой также уделено внимание совершенствованию образовательных программ.

Международные рейтинги инноваций включают индикаторы образования в состав комплексной оценки инновационного развития стран. Таким образом, современная оценка инновационного развития неразрывно связана с качеством человеческих ресурсов и предполагает определение вклада образования в их подготовку. Рассмотрим особенности образовательной компоненты инновационного развития стран ЕЭП в контексте финансирования, оценки качества образования и процессов интернационализации.

Оценка уровня финансирования образования в международных сравнениях осуществляется по индикатору затрат на образование в процентах к ВВП и затратам в расчете на студента (табл.1).

Таблица 1 – Государственные расходы на образование в некоторых странах в 2010 г.

Страны	Государственные расходы на образование (% ВВП)	Расходы в расчете на студента (третья ступень образования-ISCED 5-6)	
		в % ВВП на душу населения	в долл. США (по ППС)
Казахстан	3,1	10,2	1162
Россия	4,1	14,2	2889
Беларусь	4,5	14,7	1884
Литва	5,7	18,1	3086
Польша	5,1	19,0	3595
Эстония	5,7	22,1	4841

Источник: Global Education Digest 2012. UNESCO Institute for Statistics.

Анализ показывает, что страны содружества финансируют образование относительно ВВП ниже, чем, например, страны Балтии и гораздо ниже, чем развитые страны: Финляндия (6,8% ВВП), Швеция (7,3% ВВП), Великобритания (5,6% ВВП). Ниже и относительные расходы в

расчете на студента третьей ступени образования (высшее и среднее специальное) в процентах к ВВП на душу населения, существенно отстают и абсолютные затраты на студента в долл. США от стран Балтии.

Финансирование образования, безусловно, влияет на *качество образовательных услуг*. Сравнение Индексов развития человеческого потенциала 2012 г. показывает, что страны ЕЭП входят в группу стран с высоким рейтингом: Беларусь – 50, Россия – 55, Казахстан – 69. Страны Балтии устойчиво в течение ряда лет опережают страны ЕЭП и входят в группу стран с очень высоким индексом развития человеческого потенциала (Эстония – 33, Литва – 41, Латвия – 44) [1].

Несмотря на расширяющиеся масштабы высшего образования в Беларуси финансирование из бюджета не имеет такой тенденции (табл.2).

Таблица 2 – Затраты бюджета на высшее образование и переподготовку кадров в Беларуси (% ВВП) и контингент студентов

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Затраты на переподготовку и повышение квалификации, %	0,07	0,07	0,08	0,07	0,06	0,058
Затраты на высшее и послевузовское образование, %	0,78	0,77	0,78	0,73	0,63	0,61
Численность студентов вузов, тыс. чел.	383	396	413	420	430	443

Источник: составлено автором по данным о расходах госбюджета и данным Белстата.

Удельный вес студентов, обучающихся на плату, возрос до 65% контингента, что, безусловно, снижает возможности «социального лифта» несмотря на контроль государством размеров оплаты, и отчасти приводит к снижению порога требовательности к оценкам знаний. Следует добавить, что в отличие от развитых стран мира, в Беларуси сокращается доля финансирования научных исследований, выделяемая сектору высшего образования: если в 2005 г. его доля во внутренних затратах на исследования и разработки составляла 17%, то в 2011 г. – 9,6%. Отмеченные тенденции снижают качество преподавания в высшей школе.

Исследования, проведенные ГНУ «Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси», по результатам опроса 559 промышленных предприятий в ноябре 2011 г. показали, что факторами, в наибольшей степени ограничивающими конкурентоспособность белорусских предприятий, являются: нехватка квалифицированных инженерных кадров – 23,6% обследованных, нехватка кадров, владеющих современными методами реализации продукции – 22,4%, низкий профессионализм партнеров по сбыту – 15,5%, низкий профессионализм организаций, разрабатывающих новые технологии – 11,7%, обследованных организаций. Эти результаты косвенно характеризуют низкое качество подготовки кадров, что ограничивает возможности инновационного развития. Постоянное обучение, развитие системы дополнительного профессионального образования становятся важнейшими факторами, способствующими конкурентоспособности национальной экономики. Доля экономически активного населения развитых европейских стран, участвующего в непрерывном образовании, достигает 60-70 %.

Российские исследования показывают, что доля экономически активного населения, участвующего в непрерывном образовании, в настоящее время не превышает 22,4 %. В Беларуси такой показатель не отслеживается. В 2011 г. из общего числа лиц, прошедших повышение квалификации и переподготовку (538,2 тыс. чел. или 13% работающих), за границей повысили квалификацию 2,8 тыс. чел., или 0,5%, из них специалисты составляли 1243 чел., рабочие – 185 чел. Обучение в течение всей жизни становится необходимым условием инновационного развития, что пока не осознано в инновационной политике, а должно стать важнейшим ее направлением и отражаться статистикой инноваций.

Следует добавить, что в инновационных затратах всех стран содружества доля затрат, связанная с переподготовкой и кадров для инноваций крайне низка. В 2010 г. они составляли: в России – 0,2%, Казахстане – 1,5%, Беларуси – 0,08% совокупных инновационных затрат, что значительно ниже, чем в развитых странах.

Под *интернационализацией* в сфере высшего образования принято понимать процесс, при котором цели, функции и организация предоставления образовательных услуг приобретают международное измерение. Понятие интернационализации в сфере высшего образования в международной практике традиционно включает в себя два аспекта: «внутреннюю» интернационализацию и «внешнюю» интернационализацию или получение образования за границей, межстрановое образование, трансграничное образование.

Интернационализация образования включает следующие формы:

- индивидуальная мобильность (мобильность студентов или профессорско-преподавательского состава в образовательных целях);
- мобильность образовательных программ, формирование новых международных стандартов образовательных программ;
- интеграция в учебные программы международного измерения и образовательных стандартов;
- институциональное партнерство, включая создание стратегических образовательных альянсов.

По данным ЮНЕСКО в 2002г. насчитывалось 1,9 млн. иностранных студентов, а по последним данным (Global Education Digest 2012) в мире более 3,5 млн. студентов обучается за рубежом, т.е. за десятилетие их число практически удвоилось. Более половины – 57,7% всех иностранных студентов обучается в Северной Америке и Западной Европе. *Мобильность студентов, научных сотрудников и преподавателей вузов играет важную роль в инновационном развитии, так как способствует трансферу знаний в условиях открытой модели инноваций.*

В Беларуси задачи интернационализации образования осознаны еще недостаточно, в числе показателей оценки деятельности вузов международное сотрудничество не является приоритетом. В 2011-2012 гг. из 445,6 тыс. студентов Беларуси иностранные граждане составляли 12,1 тыс. человек или 2,7% контингента. В России иностранные студенты составляют 3% контингента, в Казахстане – 6%. В Беларуси, по международным данным, число студентов, обучающихся за пределами страны в 2010 г. составляло 28,79 тыс. чел, что по отношению контингенту – 4,8%. Студенты предпочитают следующие страны: Россия – 20,1 тыс. чел, Литва – 2,1 тыс. чел, Польша – 2,1 тыс. чел., Германия – 1,6 тыс. чел. [2]. При этом они выбирают страны, расположенные территориально ближе к Беларуси, но имеющие более высокие затраты на образование. В Казахстане ситуация аналогична: в России обучаются 24 тыс. из 36 тыс. казахстанских студентов за границей. Россия единственная из постсоветских стран имеет положительное сальдо обмена студентами.

Интернационализация образования все в большем числе стран становится объектом и предметом целенаправленной политики со стороны государства, ориентированной на решение конкретных внутристрановых политических, социальных и финансовых проблем. Обращение к опыту таких стран имеет несомненный интерес для Беларуси. Учитывая формирование общего экономического пространства стран России, Беларуси и Казахстана следует более внимательно рассмотреть опыт этих стран.

Россия разработала Государственную программу « Развитие образования» на 2013-2020 годы, в которой выделена подпрограмма «Развитие системы оценки качества образования и информационной прозрачности системы образования». Интерес представляют задачи создания системы мониторинговых исследований качества образования и формирования унифицированной системы статистики образования на основе международных стандартов. Эти задачи подкреплены конкретными показателями, которые позволяют проводить оценку качества образования. Российская Федерация планирует на регулярной основе участвовать не менее чем в 7 международных сопоставительных исследованиях качества образования; будет сформирована научно-методическая инфраструктура для анализа и оценки результатов международных сопоставительных исследований качества образования и разработки предложений по повышению качества образования.

Особое внимание уделено международным стандартам сопоставимости качества образовательных услуг: будет продолжено участие Российской Федерации в международных сопоставительных исследованиях качества образования PIRL, TIMSS, PISA. Беларусь пока не

принимает участия в таких международных сопоставлениях, что не позволяет оценить качество образования в контексте международных индикаторов.

Российская Федерация планирует с 2013 года включиться в новые исследования: оценку информационной и компьютерной грамотности- ICILS, оценку профессиональной компетентности выпускников высших учебных заведений- ANELO, оценку навыков и компетенций взрослого населения трудоспособного возраста -PIAAC. Особый интерес представляет проект «Оценка результатов обучения в высшем образовании». Россия присоединилась к нему в ноябре 2009 года. В настоящее время определяются вузы, которые будут защищать честь российского студенчества. Было бы очень полезным для Беларуси совместное участие в проекте.

Определенные успехи в решении задач интернационализации образования имеет *Казахстан*. В 2010 г. 36,6 тыс. казахстанских студентов обучались за пределами республики, что составляло 6% к контингенту, из них 1,9 тыс. чел. обучалось в США и столько же в Великобритании. В Казахстане в 1993г. принята и действует программа «Болошак», целью которой является государственная поддержка обучения казахстанской молодежи в ведущих мировых вузах, созданы стимулы и механизмы, обеспечивающие возвращение на родину выпускников.

Если в 1994-2004 гг. обучалось за государственный счет в ведущих вузах мира 785 студентов из Республики Казахстан, то начиная с 2005г. ежегодное число стипендиатов достигло 3000 человек. Введены квоты для государственных служащих, сельской молодежи, научных и педагогических кадров. В 2005 г. для организации работы создан АО «Центр международных программ». Партнерство развивается с 500 ведущими вузами и международными организациями в сфере образования. Из общего числа студентов, проходящих обучение за рубежом, 33% учатся в ведущих вузах Северной Америки, 46% – в странах Европы, 11% – в странах Азии, Австралии, Новой Зеландии.

Анализ показывает, что ограничения инновационного развития страны могут происходить в силу снижения затрат на финансирование образования, недостаточного финансирования науки в секторе высшего образования. Современный мониторинг качества образовательных услуг в Беларуси носит во многом анклавный характер и не связан с международными рейтингами и оценками. Проблема интернационализации высшего образования в достаточной степени не осознана в Беларуси и не имеет четких индикаторов мониторинга. Актуальной проблемой современного инновационного развития становится обучение в течение всей жизни, что требует новых подходов к оценке и формированию соответствующих индикаторов.

Отмеченные проблемы характерны и для стран ЕЭП, которые разрабатывают новые подходы к оценке качества образования, формируют эффективные механизмы интернационализации системы высшего образования. Для обеспечения конкурентоспособности экономик ЕЭП в глобальном мире целесообразно изучить современные тенденции мирового рынка образовательных услуг, их воздействия на инновации и разработать совместные стратегические программы сотрудничества.

Литература

1. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. Резюме. ПРООН, 2013.
2. Global Education Digest 2012. – UNESCO, 2013.

Давыденко Е.Л.

д.э.н., профессор, Белорусский государственный университет
(г. Минск, Беларусь)

Жуковская О.Ю.

аспирант, Белорусский государственный университет
(г. Минск, Беларусь)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ГОСУДАРСТВ ЕЭП БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ

Особую важность в настоящее время в связи с интеграционными процессами (создание ЕЭП Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации) приобретает вопрос корректировки нашей страной собственной парадигмы инновационного развития с учетом специфических особенностей и преимуществ белорусской экономической модели, а также постоянно углубляющейся интеграции. Недопустимой является подстройка под модели стран-партнеров по ЕЭП (в частности, Россию), традиционное копирование и перенос в экономику подходов государств с экспортно-сырьевой моделью развития (неприемлемой для Беларуси), низким уровнем инновационности. Целесообразным представляется учет опыта некоторых европейских стран с малой открытой экономикой – мировых лидеров инновационного развития, к тому же, сходных по многим параметрам с Республикой Беларусь – прежде всего, в вопросах использования социального капитала в инновационном развитии. Социальный капитал – отношения между социально-экономическими субъектами, которые приносят социально-экономическую выгоду (в виде, например, опосредованного прямого или косвенного дохода) через экономию транзакционных издержек, взаимность, доверие, обеспечение доступа к разнообразным по типу благам и ценностям (в том числе, информации), формирование сетей социальных связей и пр. на уровне общества, социальных групп и отдельных индивидов. В инновационной сфере социальный капитал рассматривается как отношения между субъектами инновационного процесса (инноваторы, потребители, посредники и органы государственного управления).

Инновационные лидеры, осуществляя переход постоянно «растущего числа производств и отраслей к инновационно-центрическому типу развития» [1, с.150], сталкиваются как с позитивными, так и с негативными эффектами нововведений, которые, к тому же, не всегда четко прогнозируются. Тем не менее, «стабилизация национальной экономики при дефиците находящихся на стадии реализации оригинальных инновационных идей, в современных условиях обрекает страну на пассивное ожидание благоприятного всплеска конъюнктуры на мировых рынках профильных для отечественных производителей продуктов» [1, с.152–153], что недопустимо не только для малых экономических систем, которые не в силах влиять на мировые рынки, но в сегодняшних условиях и для глобальных сырьевых экспортеров. «Накопление капитала неизменного качества при падении его предельной производительности с определенного момента становится равносильно растрате экономических ресурсов» [1, с.153], поэтому отдельные государства становятся инноваторами (прежде всего, это инновационные лидеры), что обеспечивает им защиту от экономической, технологической и интеллектуальной зависимости от стран с большими размерами экономических систем (которые могут в той или иной степени управлять мировой конъюнктурой). Таким образом, индустриальный рост в государствах данной группы заменяется инновационным, при котором «государству приходится брать на себя траты, связанные с долговременными рискованными проектами...» [1, с.216].

В малых европейских экономиках – инновационных лидерах – государства вынуждены выполнять не всегда традиционные обязанности, обеспечивая важнейшие формы инноваций на современном этапе – общественно-функциональные (в сфере регулирования межсубъектных отношений), которые подразумевают создание особой доверительной среды во всех сферах жизнедеятельности социума, т.е. стимулирование накопления и использования социального потенциала. Опыт государств данной группы убедительно доказывает важность данного социально-экономического феномена для реализации инновационной политики в настоящее время, когда

«социальная структура общества, в том числе институциональные элементы, трудно поддается насильственным изменениям, привносимым любыми формами развития...» [1, с.157].

Итак, в современных условиях социальные факторы (ключевым из которых является социальный капитал) представляют собой важнейшие детерминанты инновационного развития как Республики Беларусь, так и Республики Казахстан и Российской Федерации. Инновационное развитие – сбалансированное совершенствование всех аспектов, являющихся ключевыми для инноваций; успехи по отдельным направлениям важны, однако они нивелируются неудачами в других.

Сегодня наблюдается отставание стран-участниц ЕЭП от мировых инновационных лидеров по основным показателям, характеризующим инновационность экономики:

- готовность институциональной среды к инновациям (в соответствии с Индексом качества институтов (Rule of Law Index), или Индексом верховенства закона, характеризующим институциональную среду, Беларусь в среднем по 8 показателям занимает 54 [2] позицию среди 97 государств мира, Казахстан – 70 [3], Россия – 78 [4]);
- высокотехнологичный экспорт (в Республике Беларусь составляет 3 % всей экспортируемой продукции [5], Республике Казахстан – 21,9 % [6], Российской Федерации – 9 % [5]);
- расходы на НИОКР в процентах от ВВП (Россия – 1,25 %, Беларусь – 0,64 %, Казахстан – 0,23 % [7]);
- конкурентоспособность национальной экономики (согласно Индексу глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index) 2012-2013 гг., Республика Казахстан занимает 51 место (причем в 2011–2012 гг. – только 72) среди 144 государств, Российская Федерация – 67 [8]; для Республики Беларусь данный индекс Всемирным экономическим форумом не рассчитывается).

В рейтинге 2012 г. по Глобальному индексу инноваций (Global Innovation Index) Россия, Беларусь, Казахстан занимают соответственно 51, 78 и 83 позиции из 141 страны мира [9]. Наиболее низкие позиции среди обозначенных нами показателей инновационного развития наблюдаются в областях инновационной среды и инфраструктуры, что является результатом недоиспользования социальных факторов в странах ЕЭП (в особенности в Российской Федерации и Республике Казахстан). Следовательно, формирование институциональной среды, благоприятной для ускоренного инновационного и технологического развития [10] является одной из важнейших социально-экономических задач государств ЕЭП.

Эффективное использование таких важнейших свойств социального капитала, как воздействие «на экономический рост, общественное благосостояние, эффективность социальных программ, качество общественных услуг (образование, здравоохранение), психическое и физическое здоровье населения, общественную безопасность, качество жизни» [11], приводит к улучшению качества институциональной среды, обеспечению возможности установления необходимых институтов в обществе и, наконец, к устойчивому инновационному развитию. По мнению Л. Полищука и Р. Меняшева, иногда «социальный капитал и особенно составляющие его нормы поведения правомерно рассматривать как институт особого рода, имеющий неформальное происхождение» [12, с.49]. В свою очередь, «при достаточном запасе социального капитала потребность в государственном присутствии в экономике и обществе снижается» [12, с.49], что не только сокращает потребляемые ресурсы, но и приводит к более эффективному функционированию экономики, в частности, развитию человеческого капитала: при снижении «качества институтов производительная деятельность становится все более обременительной и рискованной, а возможности борьбы за ренту расширяются» [13, с.33], кроме того «плохие институты препятствуют получению общественной отдачи на человеческий капитал, который используется в непроизводительных целях» [13, с.34].

Данный социально-экономический феномен оказывает влияние на экономические результаты по вертикальному и горизонтальному каналам: в первом случае «социальный капитал позволяет сэкономить транзакционные издержки и в частном секторе, и в повседневном общении людей друг с другом», являясь «базой для самоорганизации людей в целях решения общественных проблем без участия государства» [11], а также инструментом, от которого «зависит эффективность формальных

институтов и государственного управления» [12, с.46], во втором – «добиваться подотчетности органов власти и таким образом достигать улучшения качества государственного управления» [11], выступая при этом «институциональной альтернативой государству» [12, с.46]. При этом более важным признается вертикальный механизм воздействия социального капитала на социально-экономическое развитие [12, с.59-60]. Л. Полищук, руководитель Научно-учебной лаборатории прикладного анализа институтов и социального капитала ВШЭ, говорит о социальном капитале «современного типа» и «архаичном» [11]. При этом именно последний тип преобладает в постсоветских странах, в которых чрезмерное присутствие государства зачастую заменяет социальный капитал.

Особое значение для возможностей эффективного применения социального капитала имеет масштаб государственных образований: «организации увеличиваются в размере до тех пор, пока экономия транзакционных издержек не прерывается ростом издержек управления» [12, с.57]. Социальный капитал способствует сокращению обоих типов издержек и приводит, таким образом, к увеличению возможного эффективного масштаба [14; 15]. В крупных территориальных единицах (какими являются страны-участницы ЕЭП) главной функцией и задачей социального капитала является «обеспечение должной подотчетности власти» [12, с.65]: «чем крупнее территориальное образование, тем важнее роль государственного и муниципального управления как передаточного механизма между социальным капиталом и качеством жизни» [12, с.65]. В связи с этим для стран-участниц ЕЭП особенно актуальным становится применение социального капитала на межгосударственном уровне.

Инновационное развитие – долгосрочный процесс, не всегда характеризующийся предсказуемостью результатов; к тому же, полезные эффекты зачастую не только оказываются несопоставимыми с затратами, но и наступают спустя значительный промежуток времени. Эти обстоятельства делают вложения в инновации для всех экономических субъектов высокорисковыми, особенно в условиях непредсказуемости и нестабильности институциональной среды. Поэтому необходимо наличие определенных стимулов, которые базируются на формальном социальном капитале, являющемся детерминантом специфического поведения субъектов, отход от которого приведет к долгосрочным потерям, превышающим краткосрочный экономический эффект. Сам по себе социальный капитал – стратегическая форма капитала, поскольку не только медленно формируется, т.е. сама по себе направлена на перспективу, в будущее, но и полезные эффекты приносит по возрастанию с течением времени.

Диверсификация форм общественного взаимодействия и его совершенствование, реальное повышение качества жизни людей – то, что составляет сегодня социальное общество – невозможно без ускоренного накопления социального потенциала и его рациональной капитализации. Возникает необходимость рационального использования социального капитала, выполняющего интеграционную функцию в обществе, путем его конвертации в экономический, репутационный, административный и другие виды капитала, необходимые для инноваций. При этом применение социального капитала в инновационном развитии государств ЕЭП Беларуси, Казахстана и России должно осуществляться как на национальном, так и на межгосударственном уровне. Это позволит выработать странам-участницам особую совместную инновационную стратегию, целью которой станет не только рост инновационного потенциала Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации в отдельности, но и реальное улучшение качества жизни граждан всего интеграционного объединения. В этой связи ключевым является именно синергетический эффект от устойчивого повышения инновационности и конкурентоспособности всего интеграционного объединения в целом, а не локальные успехи отдельных стран-участниц за счет краткосрочных экономическо-политических преимуществ.

Таким образом, следует заложить в основу концепции формирования единого инновационного пространства стран ЕЭП положения, касающиеся накопления и использования социального капитала и рассматривать его как важный социально-экономический ресурс.

Литература

1. Перепелкин, В. А. Структурные изменения в процессе экономического роста / В. А. Перепелкин. – Самара: Издательство Самарского научного центра РАН, 2005. – 428 с.

2. The Rule of Law Index / The World Justice Project [Electronic resource]. – Mode of access: <http://worldjusticeproject.org/country/belarus>. – Date of access: 09.04.2013.
3. The Rule of Law Index / The World Justice Project [Electronic resource]. – Mode of access: <http://worldjusticeproject.org/country/kazakhstan>. – Date of access: 09.04.2013.
4. The Rule of Law Index / The World Justice Project [Electronic resource]. – Mode of access: <http://worldjusticeproject.org/country/russia>. – Date of access: 09.04.2013.
5. High-technology exports (% of manufactured exports) / The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS/countries>. – Date of access: 09.04.2013.
6. High-technology exports (US dollar) in Kazakhstan / Trading Economics [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.tradingeconomics.com/kazakhstan/high-technology-exports-us-dollar-wb-data.html>. – Date of access: 09.04.2013.
7. Research and development expenditure (% of GDP) / The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS/countries>. – Date of access: 09.04.2013.
8. Global Competitiveness Report 2012–2013 / World Economic Forum [Electronic resource]. – Mode of access: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>. – Date of access: 09.04.2013.
9. The Global Innovation Index 2012 / INSEAD [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/fullreport/index.html>. – Date of access: 09.04.2013.
10. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг.: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011 г., № 669: ред. от 04.02.2012 г. // Консультант Плюс: Версия Проф. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
11. Вуколов, Н. «Бондинг» и «бриджинг» социального капитала / Н. Вуколов // Высшая школа экономики [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/news/recent/27404804.html>. – Дата доступа: 03.04.2013.
12. Полищук, Л. Экономическое значение социального капитала / Л. Полищук, Р. Меняшев // Вопросы экономики. – 2012. – № 12. – С. 46–65.
13. Натхов, Т. Инженеры или юристы? Институты и спрос на высшее образование? / Т. Натхов, Л. Полищук // Вопросы экономики. – 2012. – № 10. – С. 31–51.
14. Coase, R. The Nature of the Firm / R. Coase // *Economica*. – 1937. – Vol. 4, № 16. – P. 386–405.
15. Trust in Large Organizations / La Porta [et al.] // *American Economic Review Papers and Proceedings*. – 1997. – Vol. 87, №2. – P. 333–338.

Дорина Е.Б.,

д.э.н., доцент, Белорусский государственный экономический университет (г. Минск, Беларусь)

Молчанова О.П.,

д.э.н., профессор, Московский государственный университет им. Ломоносова (г. Москва, Россия)

Акулич В.А.,

к.э.н., доцент, Белорусский государственный экономический университет (г. Минск, Беларусь)

Русак И.Н.,

м.э.н., Белорусский государственный экономический университет (г. Минск, Беларусь)

МЕХАНИЗМЫ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ И БЕЛАРУСИ В ЕДИНОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Инновационный путь является одной из приоритетных задач социально-экономического развития Республики Беларусь, которая определяет стратегическую цель государственной научно-технической и инновационной политики — создание благоприятных правовых, экономических и социальных условий для развития инноваций и постоянного повышения технологического уровня производства и конкурентоспособности продукции, уровня и качества жизни населения, укрепления национальной безопасности. Реализация этого приоритетного направления требует превратить научно-инновационный потенциал в один из важнейших ресурсов устойчивого экономического роста.

Степень развития национальной инновационной сферы формирует основу устойчивого экономического роста, является необходимым условием полноправного участия страны в мировом разделении труда. Инновационная система позволяет повысить интенсивность экономического развития страны за счет использования эффективных механизмов получения, передачи и использования в хозяйственной практике результатов научно-технической и инновационной деятельности.

В современном мире задача построения эффективной инновационной экономики – одна из приоритетных для многих государств. При этом существование целостной и гибкой национальной инновационной системы возможно только при условии наличия высокого уровня межстрановой кооперации и использования институционального потенциала сотрудничества и интеграции. В связи с этим постоянно осуществляется процесс организационной перестройки государственной и межгосударственной системы управления НИОКР и инновациями, развивается государственно-частное партнёрство, формируются региональные, межрегиональные и международные инновационные кластеры, совершенствуется инновационная инфраструктура университетских комплексов.

Мировые трансформационные процессы связаны прежде всего с глобализацией — объективным процессом превращения экономик отдельных стран из относительно замкнутых систем в элементы единого мирового хозяйства. В основе глобализации лежит международное разделение труда и связанные с ним экономические, политические и другие отношения между государствами, организациями, фирмами, общественными институтами, объединяющие национальные экономики и формирующие единый мировой рынок.

Несмотря на широкое употребление термина «глобализация», этот процесс изучен недостаточно. Даже в определении самого термина нет единообразия, ему придается неоднозначное значение. Прежде всего, это вызвано тем, что глобализация – многоплановый и широкомасштабный процесс, охватывающий все стороны жизни общества. Кроме того, глобализация представляет собой всемирный процесс, взаимосвязывающий национальные социально-экономические институты в единую мировую и общественную систему.

В то же время, поскольку объективное содержание глобализации составляют разнородные по их происхождению, сферам проявления, механизмам и последствиям процессы, ее следует рассматривать как качественно самостоятельную, сложную систему явлений и отношений, целостную в системности, но внутренне весьма противоречивую. Таким образом, в общем смысле глобализацию можно определить как постепенное преобразование разнородного мирового социального пространства в единую глобальную систему, в которой беспрепятственно перемещаются информационные потоки, идеи, ценности и их носители, капиталы, товары и услуги, стандарты поведения, видоизменения мировоззрения, деятельность социальных институтов, общностей и индивидов, механизмы их взаимодействия.

Глобализация в значительной степени способствовала тому, что произошел резкий скачок в информатизации, базирующейся на новейших достижениях в области электроники и систем связи. Поэтому необходимо развивать новые направления исследований, анализирующие изменение экономических институтов при переходе к информационному обществу.

Глобализация несет с собой не только дополнительные возможности ускорения экономического развития, но и новые сложные проблемы. Усиливая взаимозависимость национальных хозяйств, она делает их тем самым более уязвимыми в случаях возникновения негативных процессов на мировых товарных и финансовых рынках. В особенности это относится к сфере финансов, интернационализированной, как отмечено выше, в наибольшей мере. Основная проблема связана с потенциальной региональной или глобальной нестабильностью. Локальные экономические колебания или кризисы в одной стране могут иметь региональные или даже глобальные последствия.

Возрастающую роль в современном мире играет глобальное технологическое сотрудничество и партнерство. Технологическое сотрудничество возникает тогда, когда две или более различные компании решают создать совместное предприятие (осуществить совместный проект), основной целью которого становится развитие знаний и создание инновационных продуктов. Кроме того, речь идет и о сотрудничестве компаний из разных стран, проявляющемся в обмене научно-технической информацией.

В условиях глобализации, становления информационно-сетевой экономики, интеграции инновационных и инвестиционных процессов возникает новая форма инновационного процесса, которая получила название сетевой модели инновационного развития. Особенность современного инновационного процесса обусловлена институциональной структурой, деятельностью венчурных

инвесторов. Крупные компании генерируют нововведения, а малые фирмы, создаваемые венчурными капиталистами, их дорабатывают и коммерциализуют, осуществляя технологический прорыв. Сетевая модель инновационного процесса зародилась в США в крупнейшем комплексе, получившем название «Силиконовая Долина».

В будущем технологическая и инновационная политика должна фокусироваться не на изолированных предприятиях и учреждениях, а на содействии их организации в инновационные сети и кластеры. Для этого, прежде всего, необходимо усиление стимулов к кооперации и сотрудничеству, в том числе между государственным и частным секторами, к созданию кооперационных сетей и четкой правовой регламентации движения интеллектуальной собственности.

Включение Российской Федерации и Республики Беларусь в мировые интеграционные процессы в условиях глобализации обусловили поиск новых механизмов и направлений международного взаимодействия и прежде всего в инновационной сфере.

Интеграционное взаимодействие Российской Федерации и Республики Беларусь осуществляется в самых разнообразных сферах. Одна из таких сфер – интеграция инновационной инфраструктуры. С момента учреждения Союзного государства в сфере осуществления совместной инновационной политики России и Беларуси были достигнуты определенные успехи, однако ряд вопросов пока остается нерешенным.

Проблема участия государства в экономике инноваций не сводится только к его участию в научных исследованиях и разработках. Главной отличительной особенностью инновационной экономики является то, что инвестирование в новые технологии, в образование, в новые отрасли происходит как за счет средств частного бизнеса, так и за счет средств государства, и осуществляются не только с целью развития изолированных инновационных цепочек и сфер, но и с целью формирования, развития и повышения конкурентоспособности национальной инновационной системы в целом.

Поддержка инновационной деятельности и инновационного предпринимательства носит многокомпонентный характер и осуществляется с учётом особенностей экономик интегрирующихся стран, тех или иных государственных приоритетов. Можно говорить о существенной страновой, региональной, интеграционной (реализуемой в рамках крупных интеграционных структур, в частности, Таможенного союза) специфике подходов к обеспечению государственной поддержки. Ученые и эксперты ищут подходы к выявлению наиболее эффективных форм поддержки, позволяющих добиться синергетического эффекта от интеграции национальных инновационных систем. Опыт взаимодействия Российской Федерации и Республики Беларусь, а также других стран, входящих в ЕврАзЭС, опыт кооперации инновационных систем стран Евросоюза и иных крупных международных экономических объединений показывает, что механизмы поддержки межгосударственной интеграции в инновационной сфере должны быть гибкими, вариативными, комплексными.

Исследование и разработка механизмов поддержки межгосударственной интеграции в инновационной сфере должны быть направлены на обеспечение научного обоснования эффективных инструментов интеграции национальных инновационных систем Российской Федерации и Республики Беларусь. Их результаты позволят глубже понять социально-экономические и политико-административные основания для развития механизмов межгосударственной интеграции в инновационной сфере, создать комплексную систему знаний о процессах взаимодействия национальных инновационных систем государств постсоветского пространства.

Реализация предлагаемых исследований предполагает ориентированность на решение следующих задач:

- 1) Оценку влияния межгосударственной интеграции в инновационной сфере на повышение конкурентоспособности национальных экономик.
- 2) Изучение единого экономического пространства Союзного государства Беларуси и России как основы интеграции национальных инновационных систем.

3) Выделение направлений интеграции инновационных инфраструктур взаимодействующих государств.

4) Анализ межгосударственных механизмов поддержки предпринимательства и развития государственно-частного партнерства в инновационной сфере в Союзном государстве;

5) Разработка рекомендаций по формированию совместной инновационной стратегии Союзного государства с целью обеспечения дальнейшей интеграции национальных инновационных систем России и Беларуси.

Для успешной интеграции инновационных потенциалов международных участников должны соблюдаться при этом три условия:

1. Совместное предприятие должно быть не продуктом случайного взаимодействия, а основано на прочных связях и глубокой кооперации;

2. Компании сохраняют свои права собственности на создаваемые инновационные продукты;

3. Сотрудничество должно быть основано на обмене ноу-хау и разработке новых продуктов и процессов.

Можно говорить о создании к настоящему времени глобальной научно-технической и технологической среды, важными структурными элементами которой являются университеты и исследовательские сети. Становится очевидным, что ядро современной науки образуют сети ученых и научных организаций всех стран мира, вовлеченных в проведение совместных исследований и выполнение научно-исследовательских проектов. Для повышения эффективности их взаимодействия необходимо целенаправленное совершенствование научной среды и научно-исследовательской инфраструктуры, ориентированной на сотрудничество – так называемой «кооперативной» научной среды. Ее формирование кооперативной научной среды предполагает использование особой системы распространения информации, которая позволит каждому участнику получать доступ к нужным сведениям и тесно взаимодействовать с коллегами на протяжении всего периода совместной работы. Очевидно, что примером подобной системы могут послужить компьютерные сети, обеспечивающие пользователям доступ к информации по всему миру. Следствием формирования глобальной научно-исследовательской среды станет создание глобального научного пространства, что позволит ученым, независимо от их гражданства и национальности, реализовывать идеи и творческий потенциал в рамках любых интересующих их научно-исследовательских проектов.

Литература

1. Воронина, Л.А., Ратнер, С.В. Научно-инновационные сети в России: опыт, проблемы, перспективы / Л.А. Воронина, С.В. Ратнер. – М., 2010.

2. Дедков, С.М., Егоров, В.К. Российско-белорусское академическое научное сотрудничество / С.М. Дедков, В.К. Егоров // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – 2 (20).

3. Дорина, Е.Б. Институциональные основы реализации экономической стратегии Беларуси в условиях глобализации и интеграции / Е.Б. Дорина // Вестник экономической интеграции. – 2009. – №1. – С.30-41.

4. Молчанова, О.П., Шестоперов, А.М. Формирование стратегических альянсов для реализации высокотехнологичных социально-ориентированных проектов: сравнительный анализ российского и зарубежного опыта / О.П. Молчанова, А.М. Шестоперов // Интеграл. – Том 2. – 2012. – № 64. – С. 111-116.

Денисюк В.А.

к.т.н, Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М. Доброва НАН Украины (г. Киев, Украина)

АНАЛИЗ СТАТИСТИКИ И ЗАДАЧИ ТРАНСФЕРА В СНГ ПЕРЕДОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И НАНОТЕХНОЛОГИЙ*

В настоящее время определяющими факторами обеспечения инновационно-инвестиционного экономического развития и повышения конкурентоспособности государств

* Исследование выполнено при поддержке Государственного фонда фундаментальных исследований (проект № Ф 41,5 / 018).

являются развитие науки, создание и продвижение инноваций на национальные и международные рынки, разработка и эффективное использование новейших технологий. Среди таких технологий особое значение имеет создание и применение прогрессивных гибких производственных систем и компьютеризированных автоматических процессов на этапах проектирования, производства, распределения и продаж разнообразной конкурентоспособной продукции по требованию рынков.

Цель работы – анализ статистики создания и использования передовых производственных технологий (ППТ) и нанотехнологий в Украине в 2010-2011 годах, рассмотрение вопросов статистики ППТ в Российской Федерации и Республике Беларусь, разработка направлений деятельности для активизации трансфера (передачи) указанных передовых научно-технических достижений в СНГ.

В Украине государственное статистическое обследование создания и использования ППТ и нанотехнологий осуществляется по форме № 1-технология с 2011 года. Значительный вклад в научное обоснование и практическую реализацию таких обследований внесли рекомендации ЦИПИН им. Г.М.Доброва НАН Украины [1-4].

Отличительной характеристикой ППТ является не специфика их состава назначения, но и особенности регистрации лишь в случае наличия разработанной соответствующей технической и конструкторской документации, а также выполнение материализации технологии в конкретном оборудовании или процессах. При этом способность этих разработок для эксплуатации в промышленности должна быть подтверждена на основании выполненных испытаний и приемки.

По данным статистики создания ППТ можно делать выводы о различных факторах инновационной экономики. Например, о научно-техническом потенциале страны и его вкладе в развитии отраслей экономики и в обеспечение экономического роста государства, о степени использования ценных фундаментальных идеи для разработки новых технологических процессов и преобразовании новых технологий в товары общественного спроса, о стыковке стадий цикла «наука - техника - производство», которые способны обеспечить непрерывность, гибкость и динамизм всего инновационного процесса и др.

Использование ППТ отражает качественные изменения в структуре материально-технической базе производства предназначенной для технологического перевооружения и модернизации национальной экономики, эффективность совершенствования методов организации производства, труда и управления, инновационную активность предприятий и способствует качественному экономическому росту. Существенная особенность государственного статистического обследования по форме № 1-технология заключается и в том, что при его практической реализации обследованию подлежат предприятия и организации по большинству видов экономической деятельности по КВЭД, что позволяет делать выводы относительно создания и использования ППТ в национальной экономике в целом.

В статистику ППТ включены 8 групп технологий, включающих 28 видов технологий. Крупнейшей из них является группа «Производство, обработка и сборка». В украинский перечень ППТ включена и группы нанотехнологий, которые специалисты относят к базовым технологиям 6-го технологического уклада (ТУ). Причем в Украине раньше- до обследования ППТ в 2010 г., статистика создания и использования нанотехнологий в стране не была реализована [5-6].

В 2011 г. ППТ создавали 172 предприятия, что на 11,7% больше, чем в 2010 г. Почти треть этих таких предприятий сосредоточена в г. Киев, по 9,9% – в Днепропетровской и Донецкой, 8,1% – Харьковской, 5,2% – Луганской, 4,7% – Николаевской областях. В разрезе видов экономической деятельности 42,4% – это организации, которые занимались исследованиями и разработками, 27,9% – предприятия перерабатывающей промышленности, 19,8% – учреждения высшего образования. Общее количество созданных ППТ в сравнении с 2010 г. увеличилась на 18,9% и составила 447, в т.ч. 85% – новые для Украины, 15% – принципиально новые. Из общего их количества 18,1% – по государственному контракту, более двух третей – в организациях высшего образования, 27,2% – исследований и разработок.

Более двух третей общего количества ППТ создано в промышленно-развитых регионах, таких как Киев (29,5%), Днепропетровская (11,0%), Донецкая (9,4%), Харьковская (6,7%), Запорожская (6,3%) и Николаевская (5,1%) области.

В 2011 г. на новые технологии было получено 999 охранных документов, в т.ч. 274 – патентов на изобретение, 560 – на полезную модель, 165 – на промышленный образец. Из общего их количества 31 охранный документ имеет патентную чистоту в других странах.

Среди созданных ППТ в 2011 г. в группу нанотехнологий входят 65 (12,2%) технологий, в том числе из них 42 технологии являются новыми для Украины, а 23 технологии принципиально новыми. Созданные нанотехнологии защищены 42-мя патентами на изобретения и 181-м патентом на полезную модель. Число созданных нанотехнологий в 2010 г. выше почти в 1,5 раза по сравнению с 2010 г. (46 нанотехнологий).

В 2011 г. ППТ использовались в 1958 организациях, что выше на 23,1% по сравнению с 1910 г. Из них в 2011 г. 21,0% сосредоточено в Харьковской области, 7,5% – в Донецкой, 7,2% – Одесской, 6,4% – Запорожской, 6,1% – Луганской, 5,9% – Житомирской, 5,6 % – Закарпатской областях; в разрезе видов экономической деятельности 59,6% – это предприятия промышленности, 17,4% – организации, занимающиеся операциями с недвижимым имуществом, арендой, инжинирингом и предоставлением услуг предпринимателям, 10,3% – предприятия транспорта и связи, 3,7% – учреждения образования.

Наибольшее количество ППТ использовано в Днепропетровской области (15,6% общего их количества), Харьковской (14,9%), Донецкой (8,5%), Закарпатской (6,2%), Запорожской (5,0%) областях и в г. Киев (10,4%). Средний возраст ППТ, которые использовались предприятиями и организациями Украины в 2011 г. составлял 5,3 года, что практически соответствует уровню 2010 г. Удельный вес ППТ, внедренных в производство в течение 2011 г. составил 18,0% (в 2010г. – 16,3%).

Старые технологии использовались на предприятиях текстильного производства, производства одежды, меха и изделий из меха (средний возраст – 7,7 года), где технологии возрасте 6 лет и старше составили 56,1%; химического производства – соответственно 7,6 года и 50,8%; производства и распределения электроэнергии, газа и воды – 5,9 и 42,2%, в организациях, выполняющих исследования и разработки – 5,9 и 38,7%; производства пищевых продуктов, напитков и табачных изделий – 5,4 и 40,2%. Вместе с тем, достаточно новые технологии применялись в сфере образования (средний возраст – 2,5 года), где 82,2% – технологии возрасте до 3 лет.

В Российской Федерации разработаны теоретико-методологические подходы для реализации статистического анализа ППТ, а государственные статистические обследования ППТ выполняются с 2002 г., результаты которых в последнее время широко представлены на многих Интернет-сайтах регионов России. Сравнительный анализ ППТ по технологическим укладам в Украине и России проведен в [7]. Республика Беларусь также обладает большим опытом в статобследованиях ППТ.

Предлагаем активизировать работу по формированию национальных и международного рынков ППТ в СНГ посредством следующих организационно-экономических механизмов:

- на основании результатов статистического обследования организовать формирование национальных первичных баз данных государственной регистрации ППТ в Республике Беларусь, Российской Федерации и Украине, при этом особое внимание уделить технологиям созданным за счет или с использованием средств госбюджета. В указанные базы должны включаться сведения о детальном технических и эксплуатационных характеристиках от непосредственных организаций-разработчиков технологий, информация о заказчике и правообладателе технологии, новизне и защите прав на интеллектуальную собственность и результаты оценки экономической эффективности технологий (База данных №1). Эти базы данных в каждой из стран могут рассматриваться как часть системы информационного обеспечения сопровождения исследований и разработок, применяться для оценки результативности научно-технологического сектора в создании ППТ и исключения возможностей дублирования разработок выполненных при использовании бюджетных средств;
- организация формирования национальных баз данных ППТ предназначенных для трансфера технологий на национальном и международном уровнях (База данных № 2). В эту базу данных должны входить технологии только при согласии организаций- разработчиков и распорядителей прав на результаты выполненных исследований и разработок и интеллектуальную собственность. Целесообразно, чтобы применяемые регистрационные формы отвечали установленным требованиям для международного трансфера технологий в странах ЕС;

- реализация механизмов коммерциализации и трансфера созданных ППТ заинтересованным потребителям первоначально в каждой из стран, а затем и в СНГ посредством широкой рекламы, формирования стимулов и мотивов для их использования малыми и средними предприятиями, использования венчурного инвестирования, и т.п.

Наиболее важным является последний этап. Для практического его осуществления могут быть привлечены действующие предпринимательские структуры, занимающихся коммерциализацией и трансфером технологий, либо специально организованные национальные Центры коммерциализации и трансфера ППТ. На основании представленных полномочий от распорядителей прав на ППТ эти учреждения должны осуществлять поиск заинтересованных предприятий во внедрении ППТ, оказывать услуги по оформлению лицензионных соглашений и договоров о передаче ППТ, способствовать практической передаче технологий организациями-разработчиками заказчикам. Значительное влияние на дальнейшее развитие созданных новейших технологий и их распространение может оказать формирование венчурных инновационных предприятий на основе особо перспективных ППТ – принципиально новых и новых за рубежом.

Существенную поддержку в трансфере ППТ может оказать создание специальных региональных фондов поддержки внедрения ППТ, переоснащения производства, модернизации производственных мощностей, которые могут формироваться на основе бюджетных средств и финансирования бизнесом. Привлечение бизнеса может осуществляться на акционерной основе. Фонд выделяет средства на коммерциализацию использования ППТ либо другие типы модернизации только при условии, если не меньше половины нужных ассигнований берет на себя заинтересованное предприятие из собственных средств или за счет кредитов, взятых под свою ответственность. При этом предприятие осуществляет внедрение ППТ или переоснащение при сниженных начальных расходах, что служит серьезным стимулом для модернизации, даже в случае введения норм возвращения полученного финансирования предприятием через определенное время после внедрения.

Должны широко применяться такие известные механизмы экономического стимулирования инновационной деятельности как долгосрочное льготное кредитование, льготное налогообложение хозяйственной деятельности предприятий при внедрении новой техники и технологий (в первые 2-3 года), предоставление частичной компенсации стоимости приобретенной сложной техники, новых технологий, лицензионных соглашений и др.

Важным условием успехов в коммерциализации и трансфере ППТ является своевременное поступление информации о созданной научно-технической продукции потенциальным организациям-потребителям и учреждениям научно-технологического сектора через специализированные сайты и Интернете и посредством издания периодических информационных бюллетеней.

Автор полагает, что в Российской Федерации реализация задач по формированию национального рынка ППТ будет хорошо согласовываться с осуществляемым контролем в сфере правовой охраны и использования результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения, выполняемых за счет средств федерального бюджета.

Создание национальных рынков ППТ в Украине, России, Беларуси, а также условий способствующих международному трансферу ППТ в СНГ будет способствовать повышению эффективности исследований и разработок, в том числе посредством повышения конкуренции между научными коллективами и организациям-разработчиками ППТ, развитию научно-технологического потенциала и реализации задач стратегии инновационного развития экономики, становлению и развитию научно-производственных кластеров в регионах, повышению конкурентоспособности каждой из стран.

Литература

1. Денисюк, В.А. Міжнародний трансфер технологій: сучасний зміст, аналіз закордонної та національної статистики / В.А. Денисюк // Економіст. – 2005. – №2. – С. 42–47.
2. Денисюк, В.А., Білоконь, О.І. Аналіз і оцінка інноваційної активності науково-виробничого комплексу у створенні та використанні сучасних технологій / В.А. Денисюк, О.І. Білоконь // Проблеми науки. – 2006. – №8. – С. 21–28.
3. Денисюк, В.А. Формування механізмів реєстрації й залучення в господарський оборот передових виробничих технологій / В.А. Денисюк // Науково-технічна інформація. – 2008. – № 1. – С. 22–26.

4. Денисюк, В.А. Передовые производственные технологии: актуальность учета и использования в Украине / В.А. Денисюк // Развитие национальной промышленности в современном контексте: приоритеты, проблемы, регулирования: тезисы доп. и повід. Міжнар. наук.-практ. конф., Донецьк, 19-20 жовтн. 2009 р.: в 2 т. / НАН України. Ін-т. економіки промисл. Редкол.: О.І. Амоша (відп. Ред) та ін. – Донецьк, 2009.– Т 1. – С. 215-218.

5. Денисюк, В.А. Аналіз об'єктів інтелектуальної власності в створених передових виробничих технологіях / В.А. Денисюк, Н.Ю. Литвинчук, О.І. Білоконь // Охорона прав інтелектуальної власності в Україні та Європейському Союзі : політика, законодавство, практика: матеріали Міжнародної конференції, Київ, 15-16 червня 2011 р. – Київ: Фенікс, 2011. – С. 347–352.

6. Денисюк В.А. Аналіз результатів першого державного статистичного спостереження передових виробничих технологій в Україні / В.А. Денисюк // Проблеми и перспективы инновационного развития экономики: материалы XVI междунар. науч.-практ. конф., 12-16 сентября 2011 г. – Киев – Симферополь – Алушта, 2011. – С. 102-110.

7. Денисюк, В.А. Сравнительный анализ статистики передовых производственных технологий в Украине и Российской Федерации / В.А. Денисюк // Проблеми прогнозування и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы XII междунар. науч. конф., Минск, 20-21 октября 2011 г. – Минск, 2011. – Том. 3., – С. 22-23.

Нехорошева Л.Н.,

д.э.н., профессор, Белорусский государственный экономический университет (г. Минск, Беларусь)

Гришанович А.П.,

к.э.н., Белорусский инновационный фонд (г. Минск, Беларусь)

Шумилин А.Г.,

к.э.н., Белорусский инновационный фонд (г. Минск, Беларусь)

Ахметганеева И.Т.,

аспирант, Белорусский государственный экономический университет (г. Минск, Беларусь)

РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОЙ ИНДУСТРИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Республика Беларусь является активным участником различных интеграционных объединений. 1 января 2012 на территории России, Казахстана и Беларуси создано Единое экономическое пространство, участие в котором связано для нашей страны с получением определенных преимуществ. Так, важнейшим из них следует рассматривать рост товарооборота между странами-участниками, повышение их экспортного потенциала, а также установление прочного взаимовыгодного сотрудничества в различных сферах.

В условиях конкуренции, приобретающей все более жесткий характер, а также ограниченности отдельных видов ресурсов, особую важность приобретает сотрудничество стран в развитии инновационной деятельности, и в частности в области построения развитой венчурной индустрии.

Стоит отметить, что практический шаг в данном направлении уже сделан. Так, недавно состоялось подписание учредительных документов ООО «Венчурная компания «Центр инновационных технологий»». Учредителями данной организации являются:

- со стороны России – ОАО «Российская венчурная компания»;
- со стороны Казахстана – АО «Национальное агентство технологического развития»;
- со стороны Республики Беларусь – Белорусский инновационный фонд [1].

Соответственно, участие Республики Беларусь в ООО «Венчурная компания «Центр инновационных технологий ЕврАзЭС»» обеспечит не только обмен опытом, финансовыми ресурсами и научно-техническим потенциалом, но и позволит получить от данной интеграции значительный по величине синергетический эффект.

Согласно Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. предусмотрена реализация ряда мероприятий, направленных на формирование механизма венчурной деятельности. [2] По результатам проведенного нами исследования, было установлено, что оптимальным вариантом для экономики нашей страны является сочетание развития венчурной деятельности по двум векторам, а именно на уровне национальной экономики

и на наднациональном уровне. В то же время для развития самой венчурной деятельности также необходимы определенные институциональные предпосылки, называемые институциональными условиями или институциональной средой развития венчурной деятельности.

Для оценки возможностей развития венчурной деятельности в Республике Беларусь был использован методический подход, предложенный авторами Л. Н. Нехорошевой и С. А. Егоровым [3]. По результатам проведенного анализа институциональной среды развития венчурной деятельности в Республике Беларусь нами была построена секторограмма. Ее анализ позволяет сделать вывод о том, что состояние институциональной среды развития венчурной деятельности в Республике Беларусь характеризуется рядом особенностей.

Так, значения индикаторов характеризовались в рассматриваемый период колебаниями, носящими разнонаправленный характер. В 2011 г. наибольшее развитие по сравнению с уровнем как 2005 г., так и 2010 г., отмечается в отношении индикаторов, характеризующих развитие субъектов инновационной инфраструктуры, а также индикаторов, определяющих уровень развития банковского сектора. Значительно меньше, но все же увеличение, отмечается в отношении значений индикаторов, характеризующих уровень патентования и инновационной активности.

Иная тенденция характерна для доли внебюджетного финансирования. Значение этого показателя в 2011 г. снизилось по сравнению с уровнем 2005 г. Остальные индикаторы изменились в 2011 г. незначительно как по сравнению с уровнем как 2005 г., так 2010 г.

Следующей особенностью результатов проведения анализа является тот факт, что большинство индикаторов в 2011 г. не достигали уровня пороговых значений. При этом значительное отставание от уровня порогового значения отмечено в отношении таких индикаторов, как уровень развития малых предприятий, уровень развития страховых компаний, инновационная активность предприятий, доля инновационной продукции в объеме промышленной продукции, доля внебюджетного финансирования инновационной деятельности, наукоемкость ВВП.

В то же время индикатор, характеризующий уровень образования населения, в 2011 г. значительно превысил уровень порогового значения. Стоит отметить, что такие индикаторы как уровень развития банковского сектора и численность научных работников, занятых научными исследованиями и разработками, в 2011 г. еще оставались ниже пороговых значений, но уже были максимально к ним приближены. Соответственно только данные элементы институциональной среды могут быть вовлечены в развитие венчурной деятельности уже в настоящее время, участие же остальных элементов пока затруднительно в виду недостаточной их развитости.

Проведенный анализ показал, что в Республике Беларусь существует ряд барьеров, которые в настоящее время препятствуют развитию венчурной деятельности в целом и тормозят формирование ее организационно-экономического механизма. Соответственно необходима реализация комплекса действенных мероприятий в данном направлении. Стоит отметить, что точечное воздействие, которое направлено на решение отдельной проблемы, в рассматриваемой ситуации не будет эффективным. В данной связи видится целесообразным применить системный подход, предполагающий разработку комплексной программы развития венчурной деятельности. Данная программа должна состоять из двух блоков. *Первый* содержит мероприятия, которые должны быть реализованы в ближайшее время. *Второй* блок содержит мероприятия, реализация которых потребует значительного времени, но они носят стратегический характер и их реализация является обязательным условием развития венчурной деятельности в Республике Беларусь. Данные мероприятия должны обеспечить создание институциональных условий, благоприятствующих развитию венчурной деятельности.

Первый блок предполагает:

- доведение исследований по развитию венчурной деятельности, обоснованию и принятию решений в области повышенного риска; формированию системы критериев отбора венчурных проектов для финансирования; обоснованию новых источников финансирования венчурной деятельности в Республике Беларусь; разработке новых моделей высокотехнологичного бизнеса; экономической оценке потенциала венчурных проектов; по формированию подходов к страхованию инновационных рисков; по разработке методик для оценки потенциала коммерциализуемости высокотехнологичных разработок;

- формирование системы подготовки кадров в таких сферах, как управление проектами, в том числе венчурными; технологический менеджмент и технологический аудит; управление инновационными рисками, предполагающее их выявление, оценку и разработка стратегий по минимизации;
- финансирование высокорисковых проектов; генерация идей и технологический трансфер; оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности, их охрана, а также коммерциализация;
- формирование условий для развития инновационной культуры, ядром которой должно стать особое креативное мышление, направленное на активную генерацию идей. Программа, содержащая мероприятия по данному направлению, должна включать работу со студентами, магистрантами, аспирантами. Кроме того, имеются предложения, которые реализованы в ряде стран, по развитию инновационного мышления у школьников и даже у детей дошкольного возраста. Пропаганда значимости инновационных процессов и престижности научного труда;
- создание необходимой информационной среды для участия Республики Беларусь в международных информационных сетях, содержащих или распространяющих информацию в области новых технологий, инноваций, возможности участвовать в международных проектах, грантах, ассоциациях научно-технологических парков, а также ассоциациях бизнес-ангелов;
- формирование условий для развития механизмов государственно-частного партнерства в высокотехнологичном бизнесе. В результате взаимодействие государства и бизнеса будет способствовать созданию стимулов для активизации существующих и появления новых высокотехнологичных отраслей и производств. В конечном итоге будет обеспечен высокий уровень как национальной, так и глобальной конкурентоспособности;
- развитие системы стимулирования разработчиков, выполняющих исследовательские работы, которые реализуются и приносят высокую добавленную стоимость. Должна быть решена *проблема «справедливой доли»* [4], которая заключается в том, что как разработчик, так и представители производственной сферы, которые реализовали результаты исследования и продвинули новую продукцию, технологию, услуги на рынок, должны получить соответствующее вознаграждение и быть заинтересованы в инновационном процессе;
- формирование методик проведения инновационно-технологического мониторинга и технологического аудита с целью обеспечения высокого технологического уровня как существующих, так и вновь создаваемых отраслей и производств. Такой мониторинг позволит произвести достоверную диагностику инновационного технологического развития. В то же время технологический аудит позволит определить потенциал коммерциализуемости технологий при их трансфере, а также выявить перспективные возможности предприятий в области инновационной деятельности.

Второй блок предполагает:

- развитие фондового рынка и создание условий для эффективного проведения IPO. Условием реализации организационно-экономического механизма венчурной деятельности является возможность «выхода из проекта» и получение части стоимости вновь созданного нового предприятия (организации) [5];
- законодательное закрепление права на риск при реализации венчурных проектов; разработка и утверждение нормативные документы, регламентирующие права и обязанности лиц, принимающих решения по отбору и реализации венчурных проектов.
- реализацию мероприятий по поддержке деятельности венчурных фондов государством. В данном направлении требуется разработка и утверждение соответствующей программы, конкретизирующей систему мер по поддержке венчурных организаций, а также других субъектов венчурной деятельности в рамках государственно-частного партнерства;
- создание условий для активного участия пенсионных фондов, страховых организаций в венчурной деятельности;
- обеспечение роста инновационной активности малых предприятий. Субъекты малого инновационного предпринимательства в первую очередь следует относить к сфере интересов венчурного капитала. В данной связи видится целесообразным создавать соответствующие

стимулы для активизации деятельности уже существующих, так и для создания новых малых высокотехнологичных предприятий. Разработать и реализовать специальные программы по поддержке малых инновационных предприятий, типа SBIR, которые обеспечивают доступ малых инновационных и технологических предприятий к финансовым источникам, или обеспечивают систему финансирования НИОКР и инновационных процессов на малых предприятиях;

- формирование эффективной системы страхования инновационных рисков, включающей в себя формирование правовых основ страхования инновационных рисков на основе создания механизма государственной поддержки страхования инновационных рисков; страхование инновационных рисков, осуществляемой в рамках специализированных страховых пулов; создание обществ взаимного страхования, обеспечивающее эффективную защиту имущественных интересов малого и среднего предпринимательства; включение страховых организаций в круг субъектов инновационной инфраструктуры;
- создание условий для развития ассоциации бизнес-ангелов в Республике Беларусь, которая будет ориентирована на оценку и отбор высокорисковых, венчурных проектов для финансирования, базироваться на системе оценок высококвалифицированных экспертов, а также привлекать управляющих (управляющие компании), способных принимать обоснованные решения по реализации венчурных проектов, эффективному «выходу из проектов».

Таким образом, эффективным для формирования венчурной индустрии в Республике Беларусь является вариант, когда развитие идет параллельно на национальном и наднациональном уровне. При этом наднациональный уровень предполагает активное участие Республики Беларусь в различных интеграционных объединениях. Положительной тенденцией в данном направлении стоит рассматривать участие Республики Беларусь в качестве соучредителя ООО «Венчурная компания «Центр инновационных технологий ЕврАзЭС», что обеспечит не просто обмен опытом, а получение значительного по величине синергетического эффекта. Но все же не стоит забывать, что для развития венчурной деятельности необходимы соответствующие институциональные условия. Как показал проведенный нами анализ, в Беларуси существует ряд барьеров, которые в настоящее время препятствуют развитию венчурной деятельности в целом и тормозят формирование ее организационно-экономического механизма. В данной связи видится целесообразным применить системный подход, предполагающий разработку комплексной программы развития венчурной деятельности. Как было указано данная программа должна состоять из двух блоков: первый – тактический – содержит мероприятия, которые должны быть реализованы в ближайшее время, второй блок – стратегический – содержит мероприятия, реализация которых носит долговременный характер, но без которых невозможно создание институциональной среды, благоприятной для развития венчурной деятельности.

Литература

1. Новости // Белорусский инновационный фонд [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.bif.ac.by/rus/news.html>. – Дата доступа: 7.04.2013.
2. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 669 // Нац. Реестр правовых актов Респ. Беларусь. - № 64 - 5/33864
3. Нехорошева, Л.Н. Методические подходы к оценке уровня развития институциональной среды венчурной деятельности / Л.Н. Нехорошева, С.А. Егоров // Инновации (Россия). – 2007. – № 8 (106) – С. 84–86.
4. Нехорошева, Л.Н. Новые модели развития венчурной деятельности в контексте Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. / Л. Н. Нехорошева // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики: материалы XVII Междунар. науч.-практ. конф., Алушта, (Украина), 2012, 10-15 сентября. – Алушта, 2012.
5. Нехорошева, Л.Н. Новые модели инвестирования и управления высокотехнологичными проектами в Республике Беларусь / Л.Н. Нехорошева // Труды БГТУ. Сер. VII. Экономика и управление. – 2011. – Вып. XIX.

НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ

Основной целью экономической политики ЕЭП на современном этапе интеграции должна стать разработка сценария развития конкурентоспособности, с одной стороны, объединяющего основные стратегические положения программ модернизации экономик Беларуси, Казахстана и России, а с другой - являющегося основой для разработки общей экономической стратегии. Однако до сих пор не обозначена необходимость перехода к инновационной экономике как цели программ модернизации общего интеграционного пространства. Поэтому должна быть разработана концепция создаваемого инновационного пространства, объединяющая научную сферу, образование и инновации стран ЕЭП. Важным направлением в этой связи выступает развитие системы высшего образования в странах ЕЭП и, в частности, в Беларуси.

Последнее десятилетие развитие высшей школы в нашей стране характеризуется активным поиском эффективных путей повышения уровня подготовки молодых специалистов, укреплением материально-технической базы университетов, разработкой новых направлений и программ обучения, внедрением современных образовательных стандартов и систем менеджмента качества. Во многом благодаря этому белорусское высшее образование сохраняет свой высокий статус на постсоветском пространстве. Безусловно, отдавая должное сделанному, тем не менее, приходится констатировать и существование серьезных проблем, к числу которых можно отнести и старение профессорско-преподавательского корпуса, и отсутствие у молодежи должных устремлений к проявлению своих талантов в сфере науки и педагогики, а также недостаточно тесную связь вузов с практикой. Кроме того, одной из самых консервативных сфер высшей школы остается методика преподавания и оценки знаний студентов. Нередки случаи преподнесения студентам устаревших идей и методик, содержание многих учебных программ планов бывает далеко от требований времени, крайне сложна и запутана сама процедура их своевременного обновления.

Представляется, что одной из причин такого положения дел является то, что в вузах сохраняется давняя система, при которой на плечи преподавателя, непосредственно ведущего курс, возложено слишком много противоречивых по своей сути миссий. Преподаватель во многом сам устанавливает кажущийся ему необходимым уровень требований к содержанию программы курса, сам непосредственно ведет учебный процесс (передает знания) и сам же контролирует результаты своего труда и труда студентов. Такой подход эффективен в тех случаях когда, преподавателя отличает высокий уровень сознательности, твердое убеждение относительно того, что именно должен знать студент, чтобы быть востребованным на практике. Однако таких преподавателей в вузах необязательно большинство. Существуют и такие, которые не работают над собой, не успевают сами овладевать новыми достижениями науки и техники. Поэтому они частенько ограничивают свои усилия лишь передачей студентам того, что сами когда-то знали, а не того, что действительно пригодится будущим молодым специалистам на их рабочих местах. Такая система вызывает зависимость студентов от тех взглядов на предмет, которых придерживается их преподаватель, провоцирует у студентов желание не столько выучить, сколько понравится преподавателю, чрезмерно усиливает субъективный подход к оценке знаний. Все это в конечном итоге снижает качество вузовской подготовки.

Представляется, что одним из путей действительного реформирования организации университетского образования является четкое разделение трех ключевых функций: во-первых, функции по установлению уровня требований к тем знаниям, которые обязан получить студент, чтобы претендовать на звание дипломированного специалиста; во-вторых, функции собственно по обучению; в третьих, функции по оценке знаний, полученных в результате обучения. Подобное разделение следует сделать как на уровне министерство-вуз, так и внутри самого вуза. В наиболее общих чертах это может выглядеть следующим образом.

При министерстве высшего образования создается системообразующая (институциональная) структура, для придания статуса тем знаниям, навыкам, умениям, компетенциям, которыми должен владеть человек, претендующий на высшее образование. Эта структура должна быть сформирована из ведущих специалистов в соответствующих областях науки и техники, профессоров и ведущих доцентов, из представителей потенциальных работодателей будущих выпускников вузов. Эта структура формирует учебные программы и устанавливает тот объем знаний, которому необходимо обучить студентов.

Университеты (обучающая структура) сосредоточивают свои усилия исключительно на учебном процессе, т.е. обеспечивают передачу необходимых знаний. При этом они свободны в выборе тех приемов, форм и методов, при помощи которых по их мнению обучение будет давать максимальный эффект (очная, заочная, дистанционная или любая иная форма обучения, компьютеризация, лекции, семинары, индивидуальное консультирование, самоподготовка, проведение производственных практик и т.д.). Пройдя вузовскую подготовку, студент получает право на сдачу экзамена в третьей независимой структуре (контролирующей), осуществляющей контроль за знаниями студентов (по типу ЦТ). В результате диплом получают те студенты, которые сдали экзамены в контролирующей структуре.

Такой подход в корне изменит систему требований к знаниям, соответствующим высшему образованию. Он будет стимулировать преподавателей учить так, чтобы студенты успешно сдали предмет независимой тестирующей структуре. Вузы будут поставлены в условия справедливой конкуренции за качество подготовки в своих стенах специалистов, имеющих право на диплом государственного образца. Материальное стимулирование и аттестация преподавателей станет носить не формально-ритуальный характер, а будет зависеть о реальных достижений по обучению студентов. Из вузов естественным образом будут вынуждены уйти неспособные к обучению преподаватели и там останутся только профессионалы своего дела. Независимый контроль будет дисциплинировать студентов. Потеряет смысл списывание, шпаргалки и прочие достижения студенческой изобретательности. Студенты будут вынуждены более ответственно подходить к выбору будущей профессии. Наборы студентов в университеты можно будет сделать практически без каких-либо ограничений, а исключительно исходя из реального спроса на ту или иную специальность.

По похожей системе можно организовать и учебный процесс в самих вузах. На кафедрах должны формироваться две группы преподавателей. Первая должна состоять из наиболее опытных профессоров, которые будут разрабатывать учебники, методические пособия, читать наиболее важные и сложные ключевые темы курсов. Другими словами - задавать уровень требований к учебному процессу. Вторая группа может состоять из доцентов, которые будут вести непосредственно обучение. Внутривузовские экзамены также должны нести в себе элемент независимости и поэтому студенты должны сдавать их профессорам, которые тем самым будут контролировать качество работы доцентов.

Предлагаемая реформа позволит существенно видоизменить высшую школу, заставит ее работать на уровне тех ожиданий, которые объективно существуют на практике к дипломированным специалистам. Разделение функций по непосредственной институционализации уровня требований к знаниям, по обучению и по контролю качества знаний может стать мощным стимулом развития современных обучающих технологий, самосовершенствования преподавателей, значительно изменит в лучшую сторону отношение студентов к учебе, повысит ответственность всех участников образовательной системы за конечные результаты своей деятельности.

Вышеназванные направления реформирования системы высшей школы не противоречат принципам Болонского процесса, что предусматривает гармонизацию систем высшего образования стран и формирования единого образовательного пространства. Гармонизация достигается за счет широкого распространения однотипных образовательных циклов (бакалавриат – магистратура), введения единых или легко поддающихся пересчету систем образовательных кредитов (зачетных единиц), одинаковых форм фиксирования получаемых квалификаций, взаимной признаваемости академических квалификаций, развитых структур обеспечения качества подготовки специалистов и т.д.

СОЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ БЕЛАРУСИ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

В Концепции формирования Единого экономического пространства определяются базовые положения, характеризующие цель и принципы ее функционирования.

- Целью формирования ЕЭП является создание условий для стабильного и эффективного развития экономик государств-участников и повышения уровня жизни населения.
- Основными принципами функционирования ЕЭП являются обеспечение **свободы** перемещения товаров, услуг, финансового и человеческого капитала через границы государств-участников.
- ЕЭП формируется постепенно, путем повышения уровня интеграции, через синхронизацию осуществляемых государствами-участниками преобразований в экономике, совместных мер по проведению согласованной экономической политики, гармонизацию и унификацию законодательства в сфере экономики, торговли и по другим направлениям, с учётом общепризнанных норм и принципов международного права, а также опыта и законодательства Евросоюза.

Вместе с тем, существуют определенные риски участия Республики Беларусь в Едином экономическом пространстве (ЕЭП). Они связаны со сложностью принятия странами-участницами общих нормативно-правовых актов и их практической реализации в процессе формирования ЕЭП. Это обусловлено различием целей участия трех стран в ЕЭП. «Основными целями для Беларуси являются возможность выхода на расширенный общий рынок и получение преференций на российские топливно-энергетические товары. Для Казахстана – либерализация доступа к российской транспортной инфраструктуре (трубопроводы, железная дорога), выход на российский рынок со своими услугами. Для России – рынок для промышленной продукции и в большей степени решение геополитических проблем». [1, с. 66].

Следует также учитывать различный уровень социально-экономического развития стран-участниц ЕЭП и разную степень рыночной трансформации экономики. «По рыночному реформированию Россия и Казахстан, которые имеют международный статус стран с рыночной экономикой, существенно опережают Беларусь, которая ориентируется на сохранение широкого государственного присутствия в экономике с медленным внедрением рыночных отношений. Разная степень либерализации экономики, разный уровень развития рыночных институтов, разная степень государственного влияния и разные механизмы государственного регулирования не могут способствовать проведению согласованной макроэкономической политики. Опыт СНГ подтверждает, что эти причины и необязательность выполнения экономических договоренностей не способствуют развитию интеграционных процессов» [1, с 66].

Прогнозируется высокая вероятность значительного оттока капитала из Беларуси в Россию и Казахстан и снижение притока в республику прямых иностранных инвестиций в связи с тем, что налоговые системы стран-участниц ЕЭП различны. Так, по данным Всемирного банка, общая налоговая ставка составляет в Беларуси 62,8% от прибыли против 46,9% в России и 28,6% в Казахстане.

Кроме того, Беларусь утрачивает одно из своих главных конкурентных преимуществ – высококвалифицированные трудовые кадры, так как разный уровень рыночной трансформации и доходов обусловил рост оттока трудоспособного населения из Беларуси в страны-участницы ЕЭП, в первую очередь, в Россию. Так, по данным социологического опроса, проведенного Министерством экономики Республики Беларусь, из-за трудовой миграции из Беларуси в Россию численность занятых уменьшилась на транспорте на 10%, в строительстве – на 29%, в здравоохранении – на 12%. Возможно возникновение, в связи с созданием ЕЭП, таких новых рисков, как рост конкуренции на внутренне рынке Беларуси со стороны товаров и услуг стран-участниц ЕЭП, а также конкурентная борьба партнеров по Таможенному союзу за одни и те же внешние рынки.

В связи с этим, подчеркивается необходимость активизации завершения вступления Беларуси в ВТО. «Поскольку Беларусь не является членом этой организации, она лишена каких-либо инструментов и рычагов регулирования торговых споров, которыми вправе пользоваться полноправные участники данного глобального соглашения. Оставаться вне рамок ВТО для белорусских предприятий – это, по сути, жить по законам ВТО, но без права апелляции к защитным и судебным институтам данной организации, то есть без использования правовых механизмов, предоставляемых ВТО для защиты от дискриминации и конкуренции со стороны зарубежных партнеров» [1, с. 69].

Основная гипотеза заключается в том, что мировой финансово-экономический кризис в современных условиях глобализации затрагивает все экономики мира и ставит перед ними серьезные вызовы. От способности национальных экономик своевременно и адекватно ответить на поставленные вызовы зависит, насколько глубинными и долговременными будут изменения во внутренней социально-экономической ситуации и как они отразятся на уровне и качестве жизни различных социально-демографических групп. Интегрирующим моментом в отношениях Беларуси и России является переход к *однотипным механизмам* регулирования экономики в рамках формирования Единого экономического пространства и ЕврАзЭС. Однако внутри каждой из стран глубина и темп социальных изменений *неодинаковы в разных областях общественной жизни*, их воздействие различно для разных социальных групп и определяется доступными им индивидуальными ресурсами. С одной стороны, происходящие социально-экономические трансформации ставят население перед необходимостью изменять привычные модели социально-экономического поведения в соответствии с новыми требованиями институциональной среды. С другой стороны, население (социальные группы) также способно оказывать влияние на социально-экономические преобразования через выбор своих адаптационно-поведенческих стратегий.

Тенденции стратификационных процессов в Беларуси и России в значительной мере определяются степенью государственной включенности в сферу экономики и государственной политикой в социальной сфере. Социальная ориентированность государственной политики в экономических преобразованиях, контроль государства над балансом экономического и социального компонентов определяют коридор экономических и социальных возможностей минимизации социальных рисков вступления Беларуси в ЕЭП.

Коридор экономических и социальных возможностей развития рыночных институтов предоставляется каждому обществу, однако то, насколько они будут использованы, определяется готовностью и способностью общества не только реструктурировать экономическую сферу, но и модернизировать свою социальную структуру: воспроизводить необходимые социально-профессиональные слои, адаптировать систему социальных ценностей и институциональную среду, нивелировать социальные риски и потрясения.

В трансформации социальной структуры белорусского и российского общества есть общее – советское прошлое, связанное с поддержанием полной занятости, развитой системой социальной защиты, обеспечивающей стабильные и низкие цены на базовые товары, равномерное распределение доходов, доступность образования (в том числе высшего) и жилья, защиту от малообеспеченности. И есть различия, а именно – различия в стратегиях перехода к рыночной экономике: выбор эволюционной модели развития в Беларуси и проведение «шоковой терапии» в России. И та и другая модель имеет свои преимущества и недостатки, приведшие к различной экономической стратификации общества – одному из основных индикаторов «расширения/сужения» коридора экономических и социальных возможностей.

В Беларуси эволюционная модель способствовала обеспечению минимальной социальной защищенности всех слоев населения, однако сдерживала технико-технологическую модернизацию, затрудняла формирование новых социально-профессиональных групп, востребованных новыми технологическими укладами. Шоковая терапия в России усилила возможности восходящей мобильности в экономической стратификации и способствовала более активному появлению принципиально новых слоев (собственники капитала, топ-менеджеры, предприниматели), однако сильно поляризовала общество по критериям имущественного неравенства.

Анализ состояния и динамики экономической стратификации общества, как индикатора рыночных процессов, показывает различие в моделях его социально-экономического развития в Беларуси и России (табл.).

Практика социологических исследований свидетельствует, что *нижний* слой – с доходом ниже БПМ (в Беларуси – 5,2%, в России – 12,8%), обладает низким деятельностным потенциалом и не способен адаптироваться к жестким социально-экономическим условиям переходного периода. *Средний* слой – с доходом от 1 до 2 БПМ (в Беларуси – 30,2%, в России – 41,3%) объединяет социально-профессиональные группы, которые могут адаптироваться к новой ситуации ценой снижения социального и профессионального статуса. Сюда входят работники массовых профессий сферы услуг, рабочие низкой квалификации, крестьяне и др.

Таблица – Экономическая стратификация белорусского и российского общества по уровню располагаемых ресурсов на члена семьи в соотношении с БПМ, %
[3, с. 163-166; 4, с. 179]

Страта с уровнем денежных доходов	Беларусь				Россия			
	2000	2004	2006	2010	2000	2004	2006	2010
<i>Итого:</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
Ниже БПМ (нижний слой)	41,9	17,8	11,1	5,2	29,0	17,6	15,2	12,8
От 1 до 2 БПМ (средний слой)	43,8	55,4	51,3	30,2	48,4	34,4	30,8	41,3
От 2 до 4 БПМ (выше среднего)	13,3	25,8	31,3	51,1	15,7	30,0	35,2	23,4
Свыше 4 БПМ (верхний слой)	1,0	1,0	6,3	13,5	6,9	18,0	18,8	22,5
Коэффициент дифференциации доходов, в разгах	5,8	5,2	5,6	5,9	13,9	15,2	16,0	16,5

Слой – *выше среднего* – с доходом от 2 до 4 БПМ (в Беларуси – 51,1%, в России – 23,4%), сложился из групп массовой интеллигенции (инженеры, учителя, врачи и др.), служащих, квалифицированных рабочих, частных предпринимателей, среднего звена бюрократии. Представители данного слоя обладают традиционными профессионально-квалификационными навыками и направляют основные усилия не на преобразование социальной реальности, а на адаптацию к ней и, зачастую, на поиск путей выживания [2, с. 3-12].

Сравнительный анализ экономической стратификации белорусского и российского обществ (по уровню среднедушевых денежных доходов) свидетельствует, что динамика в направлении уменьшения нижнего слоя, некоторого уменьшения среднего, увеличения слоя «выше среднего» не меняет принципиальной ситуации: доля населения, не имеющего прямого влияния на ход развития рыночных процессов, достигала в 2010 году в Беларуси – 86,5%, в России – 77,5% (см. табл.). Хотя социальный статус, менталитет, интересы и поведение этих групп различны, их роль в этих процессах достаточно сходна. Это, в первую очередь, приспособление к меняющимся условиям, чтобы выжить, сохранить достигнутый статус и семейный доход, на что ориентированы 86,5% населения в Беларуси и 77,5% – в России.

В рамках данной стратификации, *верхним* слоем – свыше 4 БПМ – назван относительно узкий слой, обладающий наиболее высоким экономическим, статусным и властным потенциалом (верхнее звено бюрократии, наемные работники, занятые в новых производствах, крупные и средние предприниматели, директора предприятий и др.). Группы, формирующие этот слой, нередко имеют разные интересы и преследуют разные цели. Но их объединяет возможность оказывать прямое влияние на процессы рыночной трансформации экономики и общества. Так, верхний слой белорусского общества, составляющий 13,5%, располагает примерно 1/3 всех среднедушевых денежных ресурсов, тогда как верхний слой российского общества, составляющий 22,5%, располагает почти 1/2 всех среднедушевых денежных ресурсов. Подобная ситуация проявляется в значительной разнице коэффициентов дифференциации (в Республике Беларусь – 5,9, а в Российской Федерации – 16,5), а также в различии индексов Джини (0,268 и 0,420, соответственно) по данным 2010 года [2, с. 3-12].

Очевидно, что формы и способы адаптационного поведения представителей разных социальных слоев оказывают различное влияние на ход развития рыночных процессов. В одних случаях, оно может тормозить эти процессы, в других – ускорять, в-третьих – изменять социальную направленность институциональных сдвигов, по сравнению с тем, что проектировалось в государственных программах социально-экономического развития. Очевидно, что активизация вступления Беларуси во Всемирное торговое общество должна сопровождаться привлечением к этому процессу всех слоев населения «снизу», повышением их трудовой мотивации и улучшением социального самочувствия. Развитие рыночных институтов необходимо связывать с повышением благосостояния всех слоев населения, развитием качественного образования и качественного здравоохранения, что будет способствовать расширению коридора экономических и социальных возможностей за счет повышения активности, адекватной трудовой мотивации и социальной ответственности основных социально-профессиональных групп за свою деятельность и жизнедеятельность.

Литература

1. Пашковский, К.Н. Внешнеэкономическая деятельность и платежный баланс / К.Н. Пашковский, И.В. Пашкевич, Л.С. Жабко // Экономический бюллетень. – 2013. – № 2. – С. 63-69.
2. Соколова, Г.Н. Модернизация как технологический и социальный феномен: Беларусь–Россия / Г.Н. Соколова // Социологические исследования. – 2012. – № 5. – С. 3-12.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2011: стат. сб. – Минск: Нац. стат. ком. Республики Беларусь, 2011.
4. Российский статистический ежегодник, 2011: стат. сб. – М.: Росстат, 2011.

Андрос И.А.,

к.социол.н., Институт социологии НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

Кобяк О.В.

к.социол.н., доцент, Минский научно-исследовательский институт социально-экономических проблем (г. Минск, Беларусь)

ТРАДИЦИОННЫЕ И НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ-СПУТНИКОВ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Формирование единого экономического и инновационного пространства Беларуси, Казахстана и России обуславливает актуальность рассмотрения опыта строительства городов-спутников в советских республиках и постсоветских государствах. Как свидетельствуют результаты социологических исследований Минского научно-исследовательского института социально-экономических проблем, которые были проведены в 2010–2012 гг., большинство минчан связывают перспективный облик своего города со здоровой экологической средой обитания и красивыми, выразительными архитектурными формами. Что касается основных сфер деятельности будущего Минска, то горожане представляют его как многофункциональный мегаполис. При этом сегодняшняя оценка города, как крупного промышленного центра, в перспективе теряет свою актуальность, а город видится столичным жителям как центр образования и науки, национальной культуры и здорового образа жизни. Выявленный социальный запрос предполагает выработку системы мер, нацеленных на снижение концентрации промышленных предприятий на территории столицы Беларуси. В этой связи большие надежды возлагаются на города-спутники, производственный потенциал которых должен быть существенно увеличен уже в ближайшие годы. Постановление Совета Министров Республики Беларусь «О государственной программе строительства крупных жилых районов для жителей г. Минска в городах-спутниках и выноса (переноса) из столицы в населенные пункты республики некоторых производственных объектов» определяет основания новой столичной градостроительной концепции. Планируется создание Минской полицентрической агломерации. Согласно этой программе намечена реализация ряда проектов по строительству как многоквартирных, так и малоэтажных усадебных жилых районов в городах-спутниках [1].

Современные тенденции в развитии и становлении системы городов-спутников свидетельствуют о том, что наиболее социально- и экономически эффективными являются города-спутники с собственными местами приложения труда. Их значение заключается в возможности перевода некоторых предприятий из основного города. Кроме этого, там могут быть размещены новые предприятия, обслуживающие основной город, а попутно – и сам город-спутник. Отраслевой состав промышленности новых городов-спутников в той же Великобритании – родине идеи строительства «города-сада» – складывается по законам рынка. Поэтому планировщики при проектировании далеко не всегда могут предугадать, предприятия какого производственного профиля получат в будущем в городе-спутнике наибольшее развитие. В силу этого английские градостроители рекомендуют, как это делает, например, известный планировщик Пюрдом в своей книге «Строительство городов-спутников», строить план города и его промышленного района не привязываясь к каким-либо определенным отраслям промышленности, но так, чтобы обеспечить такие участки, которые можно было бы легко приспособить к нуждам любой отрасли [2]. Западные градостроители в своем большинстве придерживаются мнения, что сегодня городское планирование все же должно основываться не на развитии неосвоенных территорий, как это преимущественно делалось в XX веке, а на реорганизации и совершенствовании уже имеющихся населенных пунктов.

В свое время вопрос о разуплотнении крупных городов возник и в СССР. Появление новых городов в Советском Союзе было закономерно, так как оно связывалось с освоением новых районов и новых ресурсов. Большая часть новых советских городов начинали свою жизнь промышленными центрами. Особенно много среди них было так называемых ресурсных городов, расположение которых определялось географией ресурсов. Тем самым, выделяется несколько оснований для строительства городов-спутников в СССР:

1. месторождения полезных ископаемых;
2. гидравлические и тепловые электростанции (г. Стучка возле Плявинской ГЭС на р. Даугава, г. Серебрянск возле Бухтарминской гидроэлектростанции на р. Иртыш);
3. курортная зона (г. Юрмала на побережье Рижского залива, г. Неринга на Куршской косе, г. Бирштонас на берегу р. Неман);
4. основывающиеся на обрабатываемой промышленности (г. Олайне вблизи г. Риги, г. Заволжье возле г. Горький, г. Жодио около г. Минск);
5. наличие заводов-гигантов, перерабатывающих химию, нефть, цемент и т.д. (г. Новополоцк возле г. Полоцка, подмосковный г. Видное и т.д.);
6. узловые транспортные точки, обладающие градообразующим потенциалом (например, г. Октябрьск на пересечении дорог Гурьев-Орск и Оренбург-Ташкент).

Вследствие молодости новые города чаще всего имели одну «профессию». Естественно, что узкоспециализированные центры обладали определенными недостатками. Поэтому они постепенно стремились к «совместительству», т.е. строились дополнительные предприятия. Наиболее многочисленными были города-спутники, которые непосредственно взаимодействуя со своей сельской округой, отражали хозяйственный облик всего района. Например, в молдавских Единцах и Котовске развиты виноделие и консервирование овощей и фруктов, поэтому они окружены садами и виноградниками. В 1970–1980-х годах одной из примечательных черт территориального распределения новых городов-спутников стало их интенсивное образование в южных районах Советского Союза, как правило, обладающих лучшими природными условиями для расселения [см.: 3].

Несмотря на распад Советского Союза, тема развития городов-спутников продолжает оставаться актуальной. Что касается Российской Федерации, то здесь наибольшее распространение получили городские агломерации. В России пока можно выделить одну формирующуюся мегалополис, включающий поселения Московской области и окружающих ее областей, а также поселения по оси Москва-Владимир-Нижний Новгород. На Украине формирующимся мегалополисом можно считать Донецко-Луганскую агломерацию с поселениями по оси Днепропетровск-Донецк-Харьков. В советское время российские агломерации формировались благодаря использованию преимуществ своего географического положения, ускоренным темпам

преимущественного экономического и социального развития ряда городов-ядер и вновь создаваемых городов-спутников, практике формирования территориально-производственных узлов. В постсоветское время российские агломерации укрепились в связи с активной индивидуальной коттеджной жилой застройкой и резко возросшей транспортной мобильностью населения.

Интерес вызывает история создания, пожалуй, наиболее удачного города-спутника Москвы – города Зеленограда. Уютная, хорошо вписанная в ландшафт застройка, близость к природе, удобная связь жилых районов с местами приложения труда, быстрые и удобные транспортные связи со столицей – все это сделало Зеленоград привлекательным городом-спутником, в том числе и для москвичей. Поскольку строящийся город основывался как комплексный центр советской электроники и микроэлектроники, то со временем за городом закрепилось прозвище «Русская Кремниевая долина». При строительстве г. Зеленограда многое было сделано впервые, что тоже положительно повлияло на имидж города. На примере развития этого города-спутника выделим традиционные, наиболее привлекательные условия для потенциальных жителей российских городов-спутников:

1. Удобное месторасположение города-спутника (недалеко от города-ядра).
2. Хорошая транспортная инфраструктура.
3. Мелодичное, модное на все времена, название населенного пункта.
4. Специализация поселения с концентрацией жителей, обладающих высоким уровнем образования.
5. Применение новых технологий при строительстве зданий.
6. Присутствие во всем «ноу-хау» именно для данного поселения.
7. Сам облик нового города должен быть идейно выдержан.

Современные города-спутники демонстрируют выраженное видовое разнообразие. Так, в 2012 году лауреатами ежегодной премии в области недвижимости и финансов TREFI (Top Real Estate And Finance), целью которой является поощрение продвинутых и перспективных проектов в сфере недвижимости, стали первый в России малоэтажный город-спутник Новое Ступино и комплекс с апартаментами класса de luxe «Актёр Гэлакси». В малоэтажном городе Новое Ступино предполагается строительство коттеджей, таунхаусов, дуплексов и трехэтажных многоквартирных домов, различных социальных объектов, центра деловой активности и многочисленных рекреационных зон. Тридцатиэтажный комфортабельный комплекс с апартаментами «Актёр Гэлакси» расположен на Курортном проспекте г. Сочи. Отличается уникальной архитектурой и завидным расположением – на первой линии моря. Жители комплекса, не выходя за его пределы, смогут насладиться преимуществами курортной жизни. На охраняемой территории предусмотрены благоустроенный пляж, бассейн, фитнес-клуб, ресторан и бар, сервисные службы и сра-центр [4].

В последние годы правительство Казахстана обеспокоено тем, что население самого крупного города страны – Алматы бурно растет. В настоящее время оно составляет примерно 1,5 млн. человек, а в летний период достигает 2 млн. человек. Власти Казахстана надеются, что строительство городов-спутников позволит стабилизировать ситуацию с населением Алматы, а также будет способствовать снижению цен на рынке жилья южной столицы. По официальному заявлению властей, города-спутники, которые планируется построить вдоль трассы Алматы-Капшагай, будут «спальными» районами с небольшими производствами. Создание производств будет решаться посредством частно-государственного партнерства, при котором государство предоставит земельные участки, обеспечит прокладку инженерных сетей, а частник придет со своими инвестициями. Кроме этого, государство возьмет на себя строительство объектов социальной инфраструктуры, таких как школы, детские сады, больницы и др.

Проект строительства четырех городов-спутников получил название «G4 City». Основные цели разработчиков проекта «G4 City» – это создание условий для расселения за пределами Алматы большей части казахстанцев, приехавших в город на заработки или на ПМЖ. Также появление городов-спутников должно способствовать снижению цен на рынке жилья в Алматы. Планируется, что в каждом из четырех городов-спутников будут жить не менее 100 тыс. человек. Первый город-спутник предполагается назвать Gate City (Ворота города). Он будет располагаться в

районе Первомайки – это жилой массив Алматы – на пересечении трассы Алматы-Усть-Каменогорск и Большой объездной алматинской дороги. Gate City запланирован как международный деловой и финансовый центр, где будут находиться бизнес-центры, гостиничные комплексы международного уровня и торгово-развлекательные центры. Помимо коммерческой недвижимости, в них будет отведена большая зона под жилые массивы. Жилая недвижимость будет включать в себя жилье эконом- и бизнес-класса. Второй город – Golden City (Золотой город) – будет построен в районе Дмитриевского моста в качестве жилой зоны. Третий – Growing City (Растущий город) – построят в районе Николаевского моста, и он станет промышленным центром. Окружать его будут НИИ, фабрики, заводы, вузы и колледжи. Четвертый город – Green City (Зеленый город) – будет возведен на берегу Капшагайского водохранилища и станет туристическим центром, окруженным многочисленными коттеджами, развлекательными комплексами и полями для гольфа.

В настоящее время разногласия среди правительственных чиновников в планах реализации проекта строительства городов-спутников, финансовые затруднения из-за отсутствия заинтересованных инвесторов, последствия, как мирового, так и внутреннего экономического кризисов, а также простое недоверие к данному проекту большинства населения Казахстана не позволяют начать полномасштабные работы возведения «G4 City» [5, 6]. Однако необходимо отметить и положительные стороны идеи проекта «G4 City». Во-первых, осуществлены профессиональная разработка и создание сайта, посвященного проекту «G4 City» (Интернет-адрес: <http://www.g4city.kz>). На данном Интернет-ресурсе дана подробная информация о компании разработчиков данного проекта, инвесторах, партнерах, о самом «G4 City». Для налаживания доверительного отношения с населением рассказано о внутренней социальной и кадровой политике компании ТОО «G4 City». Во-вторых, тематически грамотно подобраны названия городов-спутников, которые в итоге должны слиться в единый мегаполис (по замыслу авторов проекта). Кроме того, для самих казахов слова «гейт», «голдэн», «гроуин» и «грин» не будут звучать инородными, поскольку в казахском языке буква «г» морфологически часто используется, в том числе и в названии национальной валюты «тенге». В-третьих, авторы программы «G4 City» проблему коммуникаций решили радикально: города-спутники планируется выстроить вдоль уже существующей трассы Алматы-Капшагай. Ее расширят до шести полос. В качестве дополнительной дороги западнее ее по плану будет еще одна трасса. Электрички, которые в Беларуси и России, например, для жителей пригородов крупных городов являются основным видом общественного транспорта, решено не вводить в эксплуатацию из-за пока низкого пассажиропотока.

Таким образом, влияние социальной и градостроительной политики на развитие городов-спутников имеет важные моменты социально-экономического и психологического характера, которые возникают в результате диалога города-ядра и города-спутника. Итак, современные города-спутники рассчитаны на самодостаточность, т.е. люди живут в них и работают. Однако различные исследования показали, что большинство людей, живущих в городе-спутнике, работают за его пределами, и, наоборот, большинство тех, кто работает в городе-спутнике, живет за его пределами. Как результат – увеличение времени на длительные поездки для большого числа населения. Так, на Западе и в Юго-Восточной Азии экономика большого современного города основана на мобильности рабочей силы и ее интеграции в рынок труда. Это означает, что все столичные места должны быть физически доступны для всего активного населения столичного региона. Отсутствие данного условия приводит к тому, что семьи ограничивают поиск работы районом, где проживают. Если семья хочет сменить место работы, то она вынуждена изменить и место проживания. И наоборот, если семья хочет переехать в новый дом, то ее члены должны менять и место работы. На наш взгляд, основной социальной проблемой современного города-спутника может стать тема «NIMBY!»-явления (Not In My Back Yard – Не в моем дворе!) – это личный страх горожанина перед последствиями коллективности. И этот страх проявляется ровно настолько, насколько данные последствия представляются новыми и необычными. В этой связи, важнейшая задача современного урбанизма – это формирование культуры жизни в городе на основе принципа «WIMBY!» – Добро пожаловать в мой двор! Чтобы город не судили по степени, в

которой он выполняет наши индивидуальные, порой предвзятые, желания, а оценивали по возможностям, которые он предоставляет для самореализации личности и ее интеграции в общество.

Литература

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29 июня 2010 г. № 976 «О государственной программе строительства крупных жилых районов для жителей г. Минска в городах-спутниках и выноса (переноса) из столицы в населенные пункты республики некоторых производственных объектов». – Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, 2012. – Режим доступа <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21000976&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 20.10.2012.
2. Города-спутники вокруг больших городов (в разных странах). – ТСЖ: Товарищество собственников жилья, 2012. – Режим доступа: <http://seonext.ru/node/535>. – Дата доступа: 11.04.2011.
3. Белев, Е.И., Митин, Р.С. Земля и люди / Е.И. Белев, Р.С. Митин. – Москва: Мысль, 1972. – 424 с.
4. Город-спутник Новое Ступино и комплекс «Актёр Гэлакси» стали лауреатами премии. – Индикаторы рынка недвижимости, Москва, 2012. – Режим доступа: <http://www.in.ru/news/67410.html>. – Дата доступа: 22.10.2012.
5. Миражи в пустыне. – Республиканская газета «Караван», Алма-Аты, 2008. – Режим доступа: <http://www.caravan.kz/article/8920>. – Дата доступа: 02.04.2012.
6. Клеменкова К. G4 City – города-спутники. Идея идеальных маленьких городков будоражит умы / Страна и мир. Казахстанский общественно-политический еженедельник [Электрон. ресурс]. – № 44 (486) 20 марта 2012. – Режим доступа: <http://sim.kz/obshhestvo/g4-city-goroda-sputniki.html>. – Дата доступа: 05.05.2012.

Берченко Н.Г.

к.э.н., НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь,
Региональный центр по Витебской области (г. Витебск, Беларусь)

РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

В условиях функционирования Единого экономического пространства для Республики Беларусь со всей настоятельностью встают вопросы поддержания конкурентоспособности региональных промышленных комплексов, составляющих основу экономического потенциала и определяющих стабильность социально-экономического развития ее регионов. Особенно актуальны данные вопросы для территорий, имеющих ярко выраженную специализацию, ориентированную на внешние рынки, что делает их наиболее уязвимыми от изменения спроса на производимую продукцию.

К таким регионам относится Витебская область, в структуре экономики которой на долю нефтехимического комплекса в 2011 г. приходилось 40,7 % валового выпуска, 15,8 % валового регионального продукта, в структуре обрабатывающей промышленности соответственно 69 % и 47,8 %. Для районов области определяющее значение имеет развитие пищевой промышленности и обеспечивающих ее сельскохозяйственных видов деятельности, доля которых в валовом выпуске 17,5 %, в валовом региональном продукте – 18,6 %. Падение конкурентоспособности в данных секторах в силу неизбежного перехода к мировым ценам на энергоносители, сокращения мер государственной поддержки, а также обострения конкуренции на российском рынке в результате вступления Российской Федерации в ВТО ставит на первый план задачу правильного выбора приоритетов региональной промышленной политики. Актуальность ее повышается в условиях ограниченного объема инвестиционных ресурсов, которыми могут решаться стратегические вопросы регионального развития.

С этой целью нами была проведена оценка сравнительной приоритетности видов экономической деятельности обрабатывающей промышленности региона [1]. При ее проведении учитывались, во-первых, уровень конкурентоспособности видов экономической деятельности, представленных в региональном комплексе обрабатывающей промышленности, во-вторых – их соответствие приоритетам развития Республики Беларусь, в-третьих – перспективность инвестиционных вложений в развитие тех или иных видов деятельности с точки зрения их экономической эффективности. Оценка проводилась с использованием балльного метода на

основании статистической информации за 2010–2011 годы, а также параметров, утвержденных нормативными правовыми актами Республики Беларусь.

Для определения конкурентоспособности существующих видов экономической деятельности учитывались следующие составляющие:

1. Технологический уровень – для его оценки применялись: уровень эффективности производства в сравнении с нормативным для данного вида экономической деятельности [2]; удельный вес накопленной амортизации основных средств; коэффициент их обновления;

2. Инновационный потенциал – оценивался по удельному весу инновационной продукции в объеме отгруженной продукции;

3. Соответствие выпускаемой продукции рыночному спросу – по уровню загрузки производственных мощностей по основным видам выпускаемой продукции;

4. Рыночная ориентация производства и реализации продукции – по удельному весу экспорта товаров в валовом выпуске;

5. Обеспеченность специалистами и квалифицированными рабочими (в % к потребности) – на основании результатов анкетирования организаций области по вопросам кадровой политики, проведенного НИЭИ Минэкономики во II полугодии 2011 года.

При оценке соответствия существующих видов деятельности приоритетам развития Республики Беларусь учитывалась ориентация на развитие видов деятельности с высоким удельным весом добавленной стоимости в выпуске, необходимость максимального сокращения импортной зависимости экономики при наращивании экспортного и инновационного потенциала республики, соответствие вида экономической деятельности приоритетам инновационного развития, определенным Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. [3].

Оценка перспективности инвестиционных вложений определялась по трем составляющим: объем добавленной стоимости на 1 высокопроизводительное рабочее место; стоимость создания 1 высокопроизводительного рабочего места; объем добавленной стоимости на 1 инвестиционных затрат.

Всего в оценке использовалось 16 параметров. По каждому из них выставлялись баллы от 1 до 3, которые затем суммировались. По сумме баллов наиболее высокой конкурентоспособностью обладают действующие производства в пищевой, обувной, химической промышленности, а также организации по производству резиновых и пластмассовых изделий. Самый высокий уровень соответствия приоритетам развития республики имеет обработка древесины и производство изделий из дерева. Необходимо при этом отметить, что к данному виду деятельности не относятся мебельные производства, имеющиеся в регионе. По перспективности инвестиционных вложений наиболее высокие оценки получили текстильное и швейное производство, производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов, а также производство электронного и оптического оборудования. Однако с учетом соответствия приоритетам развития республики и уровня конкурентоспособности действующих производств, данные виды деятельности отнесены к среднему уровню приоритетности.

В результате, исходя из полученной комплексной оценки, в группу наиболее приоритетных видов деятельности, с суммой баллов свыше 30 попали 4 секции обрабатывающей промышленности:

DA «Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» (33 балла);

DC «Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви» (31 балл);

DD «Обработка древесины и производство изделий из дерева» (33 балла);

DG «Химическое производство» (37 баллов).

В условиях обострения конкуренции особое значение имеет их развитие на основе внедрения высокотехнологичных, безотходных и ресурсосберегающих технологий. При этом в данных направлениях оправданна политика не только повышения эффективности экономической деятельности, но и максимально возможного расширения ее масштабов с вовлечением всех имеющихся ресурсов, созданием дополнительных мощностей и увеличением занятости.

Группу средней приоритетности с суммой баллов от 25 до 30 включительно составили 7 видов деятельности:

DB «Текстильное и швейное производство» (30 баллов),

DF «Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов» (27 баллов),

DN «Производство резиновых и пластмассовых изделий» (29 баллов),

DI «Производство прочих неметаллических минеральных продуктов» (30 баллов),

DJ «Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий» (27 баллов),

DK «Производство машин и оборудования» (28 баллов),

DL «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» (28 баллов).

К группе низкой приоритетности с суммой баллов от 25 и ниже отнесены 2 вида экономической деятельности:

DE «Целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность» (25 баллов),

DM «Производство транспортных средств и оборудования» (21 балл).

Для видов деятельности средней и низкой приоритетности целесообразна политика повышения эффективности экономической деятельности на основе модернизации действующих производств и повышения производительности рабочих мест до уровня, отвечающего мировым стандартам. Это позволит высвободить излишнюю численность с перераспределением ее в наиболее перспективные направления. При принятии решений о развитии видов деятельности II группы необходимо учитывать уровень их инвестиционной привлекательности с точки зрения перспективности вложений, а также прогнозируемое изменение внутреннего и внешнего спроса на выпускаемую продукцию.

Необходимо отметить, что виды деятельности, получившие самые высокие оценки, обладают значительным потенциалом кластеризации исходя из имеющихся в области предпосылок развития. В целом, с учетом представленности субъектов хозяйствования, общности и локализации их экономических интересов, наличия системы подготовки кадров, возможности научного сопровождения, развитие на основе кластерного подхода с горизонтальной интеграцией целесообразно в производстве обуви, текстильном и швейном производстве, деревообработке и производстве изделий из дерева. Вертикальная интеграция необходима в сельскохозяйственном производстве и пищевой подотрасли. При этом, исходя из локализации субъектов хозяйствования пищевой подотрасли и обеспечивающих их сельскохозяйственных производств, могут создаваться зональные вертикально-интегрированные структуры.

Повышению конкурентоспособности льняной подотрасли будет способствовать создание структуры холдингового типа на основе РУПП «Оршанский льнокомбинат» и льноперерабатывающих предприятий. Целесообразно создание холдинга, объединяющего организации, осуществляющие производство биологических и фармацевтических препаратов (ОАО «БелВитунифарм» и УП «Витебская биофабрика»), развитие его в тесной кооперации со структурами, занятыми в сфере выпуска медицинских и ветеринарных препаратов, медицинского оборудования, и научно-исследовательскими организациями региона.

Для повышения конкурентоспособности региональных организаций, осуществляющих производство машин и оборудования, необходимо рассмотреть возможности вертикальной интеграции со структурами холдингового типа на республиканском уровне (по направлениям – станкостроение, сельскохозяйственная и специальная техника), запланированными к формированию в данном периоде, создания территориально-промышленных комплексов на основе крупных машиностроительных предприятий региона. Интеграция с республиканскими структурами целесообразна также в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования.

Литература

1. Разработать предложения по социально-экономическому развитию Витебской области. Этап 2. Разработать модель социально-экономического развития Витебской области с учетом конкурентных преимуществ: отчет о НИР / НИЭИ Минэкономики Респ. Беларусь; рук. темы Н.Г. Берченко. – Минск, 2011. – 82 с. – № ГР 20112558

2. О некоторых вопросах стимулирования развития высокоэффективных производств: Указ Президента Респ. Беларусь, 6 июня 2011 г., № 231 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – № 1/12585.

3. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 26 мая 2011 г., № 669 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2011 г. – № 64, 5/33864

Болтенков В.И.,

к.э.н., Белгородский государственный национальный исследовательский университет
(г. Белгород, Россия)

Болтенкова Ю.В.

к.социол.н., Белгородский государственный национальный исследовательский университет (г.
Белгород, Россия)

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Реализация основополагающего принципа Таможенного союза – формирование единой таможенной территории – предполагает необходимость создания общего правового пространства для регулирования отношений в области таможенного дела. С момента создания Таможенного союза страны-участницы успели привыкнуть к тому, что внутренние барьеры – таможенные границы между Беларуссией, Россией и Казахстаном исчезли, теперь стоит не менее важная задача – скорректировать в лучшую сторону таможенное законодательство, совместить лучший опыт и практику работы трех стран.

Основополагающим актом Таможенного союза (далее ТК ТС), несомненно, является Таможенный кодекс, основанный на Киотской конвенции. Дополнением к нему следует выделить международные соглашения, уточняющие положения Таможенного кодекса в отношении отдельных категорий перемещаемых товаров и совершения таможенных операций и решения Комиссии Таможенного союза, регулирующие технологические и технические вопросы. Что касается таможенного законодательства Российской Федерации, то помимо выше перечисленных документов оно включает также Федеральный закон от 29.11.2010 №311 «О таможенном регулировании в Российской Федерации», подзаконные акты Президента и Правительства Российской Федерации, а также приказы ФТС России. Таким образом, структура регулирования в Таможенном Союзе имеет многоуровневый характер и включает в себя два компонента: таможенное законодательство таможенного союза (наднациональное) и законодательство государств.

Существенно тормозят процесс интеграции таможенного пространства России, Беларуссии и Казахстана отдельные проблемы в законодательстве и правоприменительной практике. К таким проблемам можно отнести вопросы, связанные, во-первых, с редакцией норм Таможенного Кодекса, во-вторых, с его неоднозначным применением в странах. Например, стороны Союза так и не пришли к единому мнению по вопросу: включения лиц в реестры таможенных представителей, таможенных перевозчиков, уполномоченных экономических операторов. Так, в качестве условия включения в эти реестры предусматривается обеспечение уплаты таможенных платежей, однако с учетом того, что одно и то же юридическое лицо может осуществлять не один, а несколько видов деятельности, например, быть и таможенным представителем и таможенным перевозчиком, возникла различная правоприменительная практики, связанная именно с этим обеспечением [1]. Так, в одной стране при включении в несколько реестров допускают вносить обеспечение один раз в максимальном размере (1 млн. евро в эквиваленте). В двух же других странах предоставляет отдельное обеспечение при включении в каждый из реестров. При такой практике, безусловно, экспертам есть над чем подумать при очередной доработке Кодекса.

Целый перечень поправок должен быть направлен на единообразие таможенного администрирования в таможенных органах. Во-первых, это закрепление в Кодексе Союза закрытого перечня случаев продления выпуска товаров. Так, следовало бы включить в Кодекс статьи, которые сегодня содержатся в российском законе о таможенном регулировании. Такие

базовые вещи, как сроки, связанные с выпуском товаров, случаи их продления должны быть закреплены в Кодексе, чтобы не было различий в каждом государстве. Во-вторых, необходимо прописать в Кодексе единый порядок подачи неполной декларации, единые для трех государств порядки периодического таможенного декларирования, декларирования товаров в несобранном или разобранном виде, а также декларирования товаров различных наименований, содержащихся в одной товарной партии. В-третьих, безусловно, актуальными сегодня остаются вопросы интеллектуальной собственности. В настоящий момент Кодексом урегулирован порядок приостановления выпуска товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, включенных в таможенный реестр. Необходимо установить единый для трёх государств порядок приостановления выпуска товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, не внесенные в таможенный реестр.

Кроме того, чтобы исключить дублирование информации, необходимо скорректировать регулирование комплекса процедур, связанных с декларированием, транзитом и предварительным информированием. Так, если информация подана при предварительном декларировании, она же должна использоваться таможенными органами при транзите. Если информация подана при предварительном информировании, то транзитная декларация не должна требоваться, а сами сведения будут использоваться для заполнения транзитной декларации и т.д.

Достаточно вопросов по поводу решений Комиссии Таможенного союза, регулирующих таможенные правоотношения. Часть из них действительно может быть использована в качестве актов прямого действия для регулирования общественных отношений и является по всем признакам правовыми актами. Однако большая часть решений имеет характер ведомственных исполнительно - распорядительных актов. В этой связи, акты Комиссии таможенного союза было бы логичнее разделить на 2 группы: собственно решения Комиссии (правовые акты) и распоряжения Комиссии (исполнительно-распорядительные акты), предусмотрев для них разный порядок принятия, вступления в силу, действия [2]. Еще одна сложность в этой связи, это то, что Таможенный кодекс Таможенного союза, договоры и соглашения Таможенного союза, а также решения Комиссии призваны унифицировать регулирование таможенных отношений в рамках единой таможенной территории. Но, правовая интеграция отдельных институтов таможенного права проводится лишь на уровне сближения, т.е. такой формы, которая заключается в формулировании на наднациональном уровне наиболее общих принципов, расстановке приоритетов, установлении минимальных требований, которые затем могут быть детализированы уже на внутринациональном уровне.

Коррекция законодательства должна быть в целом основана на нескольких базовых принципах. Во-первых, структура ТК ТС не должна сильно измениться, т.к. крайне важно необходимо обеспечить некую стабильность законодательства. Во-вторых, в ТК ТС должны быть исправлены противоречия, несоответствия, которые выявились впоследствии, во время его действия. В-третьих, следует уменьшить количество уровней регулирования, поэтому в рамках рабочей группы отдельной работой будет включение международных договоров непосредственно в Таможенный Кодекс Таможенного Союза, чтобы сделать его единым документом прямого действия.

Изменения в законодательстве уже определены. Так, Евразийской экономической комиссией разработаны Основные направления совершенствования таможенного администрирования в перспективе до 2015 года, на основании данного документа, планируется:

- дальнейшее развитие технологий электронного декларирования и предварительного информирования;
- смещение акцента таможенного контроля на контроль после выпуска товаров;
- переход к внедрению автоматического выпуска товаров;
- совершенствование института уполномоченного экономического оператора;
- сокращение сроков осуществления таможенных формальностей и количества документов, представляемых таможенным органам [1].

Несомненно, реализация Основных направлений потребует внесения изменений в Таможенный кодекс Таможенного союза в части создания правовых механизмов осуществления

таможенных операций преимущественно в электронном виде, решения Комиссии, регулирующие порядок и технологии совершения таможенных операций, а также в налоговые, административные законодательства государств – членов Таможенного союза, законодательства о государственной границе [3].

В заключении стоит отметить, что сформированное таможенное законодательство Таможенного союза будет способствовать созданию баланса между эффективностью таможенного контроля и упрощением таможенных формальностей, что приведет к дальнейшему снижению административных барьеров и созданию благоприятных условий для всех участников внешнеэкономической деятельности.

Литература

1. Некрасов, Д.А. Законодательство Таможенного Союза – 2013 [Электронный ресурс] / Д.А. Некрасов // Таможенный бизнес-каталог организаций России Customs Expert. – Режим доступа: <http://customsexpert.ru/articles/zakonodatelstvo-tamozhenno.htm>
2. Степаненко, С.М. Проблемы развития правовых основ регулирования отношений в области таможенного дела в Таможенном Союзе Белоруссии, Казахстана и России [Текст] / С.М. Степаненко // Право и управление. XXI век. – 2011. - №4 (21). – С. 57-61.
3. Рустамова, И.Т. Современное состояние интеграции налогового законодательства в Таможенном Союзе [Текст] / И.Т. Рустамова // Таможенное дело. – 2012. - №3. – С. 27-29.
4. Баландина, Г. К новой модели [Текст] / Г. Баландина // Таможенное регулирование и таможенный контроль. – 2012. - №6. – С. 3-7.
5. Баландина, Г.В. Обзор законодательства [Текст] / Г.В. Баландина // Таможенное регулирование и таможенный контроль. – 2012. - №11. – С. 44-46.
6. Ивин, В. Поправки в Союзный Кодекс [Текст] / В. Ивин // Таможенное регулирование и таможенный контроль. – 2012. - №4. – С. 4-12.
7. Косов, А. Обновление законодательства [Текст] / А. Косов // Таможенное регулирование и таможенный контроль. – 2012. - №4. – С. 35-44.
8. Савицкая, Л. Новости законодательства Таможенного Союза [Текст] / Л. Савицкая // Таможня. – 2012. - №6. – С. 11-13.

Бондарь Т.Е.

к.э.н., доцент, Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА В РАЗВИТИИ МЕЖСТРАНОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Одной из достаточно очевидных тенденций в современном «постсоветском» мире является тенденция к межстрановой интеграции. Межстрановые интеграционные процессы отображают реальные связи, имеющие место в объективном процессе жизни «постсоветских» государств, их национальных экономик. При этом, необходимо подчеркнуть, что интеграция – это не простая ассимиляция, тем более не поглощение сильным сообществом слабого, а добровольное взаимовыгодное движение к такой целостности, которая воплощает в себе лучшие характеристики интегрируемых субъектов [1]. Именно при таком объединении становится возможным появление новых качеств интегрированной большой системы (территории), не сводящейся к простой сумме интегрируемых частей. Речь идет о синергетическом эффекте – дополнительной выгоде, которая возникает в результате объединения национальных рынков, капиталов, усилий, передового опыта и т.п.

В научных исследованиях последнего времени межстрановые интеграционные процессы в различных областях принято обозначать как формирование, развитие определенного пространства: экономического, информационного, образовательного, инновационного, социального, таможенного и т.п. В совокупности этих пространств особую роль играет экономическое пространство. Оно является первичным и системообразующим, создающим предпосылки для развития всех других видов пространств. Такая особая роль экономического пространства объясняется базовым характером экономических интересов и выгоды от межстрановой интеграции по отношению к другим интересам и выгодам, сопутствующим ей. В свою очередь, научным

сообществом, практиками признается и тот факт, что уровень развития экономического пространства напрямую зависит от качества, состояния и уровня развития других пространств. Установленная взаимосвязь, а также взаимозависимость и взаимопроникновение между названными пространствами и определили предмет нашего научного исследования – изучение роли инновационного пространства в развитии ЕЭП и ЕврАзЭС.

Единое экономическое пространство (ЕЭП) – интеграционное объединение Беларуси, России и Казахстана, возникшее в 2012 году. Концепцией формирования Единого экономического пространства определено, что целью его формирования является создание условий для стабильного и эффективного развития экономик государств-участников и повышения уровня жизни населения, для обеспечения свободы перемещения товаров, услуг, финансового и человеческого капитала через границы государств-участников. Принцип свободного движения товаров предусматривает установление режима свободной торговли и снятие ограничений во взаимной торговле на основе унификации таможенных тарифов, мер нетарифного ее регулирования на территории ЕЭП [2].

Единое экономическое пространство России, Беларуси и Казахстана, рассматривается основой для перехода к 2015 г. к высшей организационной форме интеграции – Евразийскому экономическому союзу (ЕврАзЭС), участниками которого могут стать все другие государства СНГ. Президентами России, Беларуси и Казахстана подписана декларация о Евроазиатской экономической интеграции [3]. С этого момента тема партнерства стран ЕЭП с другими странами СНГ приобрела особое значение.

По существу к странам ЕЭП переходят лидирующие функции в области организации открытого диалога по всем перспективным направлениям экономических, социальных, культурных межстрановых контактов, которые будут затем передаваться на взаимовыгодных условиях другим странам СНГ, существенно повышая их конкурентоспособность и способствуя формированию ЕврАзЭС.

Практическая реализация обозначенных выше интеграционных целей потребовала активизации межстранового инновационного сотрудничества и создания, на первых порах, единого инновационного пространства России, Беларуси, Казахстана. По замыслу архитекторов такого объединения, оно явится импульсом к активизации инновационного потенциала трех экономик с перспективой распространения их опыта на экономики государств ЕврАзЭС. Инновационное пространство России, Беларуси, Казахстана явится своеобразным полигоном для формирования общества, основанного на знаниях.

Инновационная активность большинства стран СНГ пока не соответствует требованиям времени, что во многом обусловлено целым спектром различных факторов: неудовлетворительным текущим состоянием национальных экономик, деградацией их научно-технического и кадрового потенциалов, неразвитостью институциональной среды и т.п. Безусловно, основания такого положения во многом сформировались в прошлом, когда плановый механизм «проталкивания» нововведений государственными органами давал ощутимые рычаги воздействия на научно-техническую сферу, а также обеспечивал поддержку и гарантированное финансирование научным организациям. Роль регулятора научно-технического прогресса и инновационной активности в этих условиях выполнял механизм мобилизационно принудительного типа, который побуждал государственные научные организации к выполнению исследований и разработок, а государственные предприятия – к внедрению новых методов и производств. Государственное и общественное воздействие становились основным фактором инновационного развития. Трансформация системы организации инновационной деятельности в 90-е годы XX столетия сопровождалась разрушением старого и бессистемным формированием нового. В итоге глубокий спад производства, разрушение хозяйственных связей, резкое снижение инновационной активности [4].

Сегодня развитие национальных экономик, их рост невозможны без инновационной деятельности, результаты которой, внедряемые в практику, позитивно влияют на развитие производительных сил, воспроизводство и конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке. Многолетний опыт стран с развитыми рыночными отношениями также подтверждает действенность инновационных технологий и методов хозяйствования, создающих в

экономике внутреннюю энергию эффективного роста и обеспечивающих ее устойчивое развитие в долгосрочном периоде.

Важность инновационной составляющей экономического развития на постсоветском пространстве нашла отражение в программном документе – Стратегии экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года. Этот документ декларирует необходимость «создания межгосударственного инновационного пространства, объединяющего ресурсы национальных инновационных систем, придающего системный характер инновационному развитию и способствующего использованию научно-технических разработок и изобретений» [5].

По мнению отдельных исследователей, межгосударственное инновационное пространство СНГ могло бы быть создано уже в краткосрочном периоде и иметь для стран Содружества значительные положительные экономические последствия, выгоды и эффекты в виде: уменьшения себестоимости производимой продукции и улучшения ее потребительских свойств; повышения энергоэффективности и производительности труда; повышения экологичности производственных процессов [6].

Однако, как показывает время, проблема эта не имеет однозначного простого решения. Имеющиеся концептуальные подходы, выводы и намерения по созданию единого инновационного пространства зачастую носят слишком общий, декларативный характер. Многообразие, сложность и возрастающий объем проблем и вызовов, встающих перед национальными экономиками, отвлекают время, усилия и средства от работы по инновационному сотрудничеству.

Необходимы целенаправленные, согласованные, систематические подвижки национальных инновационных систем России, Беларуси, Казахстана к совершенствованию и интеграции. Только совместными усилиями этих трех государств, занимающих передовые позиции в области науки и технологий, можно будет положить конец инновационной риторике, успешно завершить строительство ЕЭП и сделать реальные шаги навстречу ЕврАзЭС.

Литература

1. Мясников, В.А. Развитие единого образовательного пространства стран СНГ / В.А. Мясников // Образование и общество. – 2003. – №3.
2. Концепция формирования Единого экономического пространства // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь от 26 мая 2004 г. N 3/1368.
3. Декларация о Евразийской экономической интеграции/ Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь от 14-20 ноября 2011.
4. Рябцева, Н.В., Алсуфьева, Е.А. Проблемы институционализации инновационной деятельности / Н.В. Рябцева, Е.А. Алсуфьева // Проблемы современной экономики. – 2007. – №3 (27). – С. 45-52.
5. Стратегия экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года. – Кишинев, 2008.
6. Шкваря, Л.В. Инновационное развитие Российской Федерации в контексте участия в Межгосударственной программе инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 г. / Л.В. Шкваря // Инновации. – Санкт-Петербург. – 2010. – № 11. – С. 11-14.

Воронин С.М.

к.э.н., Академия управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СТРАНАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Единое экономическое пространство (ЕЭП) – это интеграционное объединение государств, которое включает Беларусь, Казахстан и Россию. Страны ЕЭП имеют традиционно тесные экономические отношения друг с другом, и взаимная торговля имеет для них большое значение. ЕЭП входит в число ведущих интеграционных объединений мира и является центром экономического развития СНГ – на государства-члены ЕЭП, приходится около 81% ВВП СНГ. Однако для того, чтобы сохранить в будущем конкурентоспособность в мировой экономике ЕЭП необходимо повысить свой технологический и инновационный потенциал.

Одним из основных факторов создания общества, ориентированного на инновации является образование, которое развивает различные навыки (предпринимательские, управленческие,

научные, математические и языковые), играющие важную роль в становлении человеческих ресурсов, ориентированных на инновации [1]. Страны ЕЭП имеют высокий уровень образования – доля молодежи в возрасте 20–24 года, получившего, по крайней мере, законченное среднее образование, составляет в Беларуси 92,6%, в России – 85,3% (по Казахстану достоверных данных нет) [2, 3].

Система высшего образования в странах ЕЭП развита достаточно хорошо, особенно в России и в Беларуси. Так в Беларуси на 10000 населения приходится 471 студент, в России – 454 студента, в Казахстане – 112 студентов [2, 3, 4]. По числу аспирантов и докторантов на 10000 населения лидером является Россия – 11 человек, затем следует Беларусь – 6 человек, значительно меньше этот показатель в Казахстане – 2 человека.

Безусловно, инновационные возможности экономики зависят от ее способности привлекать человеческие ресурсы в сферу научных исследований, потому что именно они являются основой новых знаний и экономической активности. В России на 1000 занятых в экономике в 2011 г. приходилось 10,9 человек, занятых исследованиями и разработками (ИиР), в Беларуси – 6,7 человек, в Казахстане – 2,2 человека. Таким образом, в среднем по ЕЭП этот показатель был равен 4,6 человек, что гораздо ниже, чем в среднем по ЕС–27 (16,8 человек) (рассчитано по данным [2, 3, 4, 5, 6]).

Число исследователей на 1000 занятых в экономике в странах ЕЭП, кроме России, также ниже, чем во многих промышленно развитых странах. В частности, в 2011 г. этот показатель в России составлял 5,5 человек, в Беларуси 4,2 человека, Казахстане – 1,4 человек (рассчитано по данным [2, 3, 4, 5]). (ЕС – 27 – 7,0 человек (данные за 2010 г.) [7]).

Основным работодателем для научных кадров в России, Беларуси и Казахстане становится предпринимательский сектор (независимо от формы собственности). В 2011 г. в Беларуси (64,1%) и в России – (62,2%) было сосредоточено более половины исследователей. В Казахстане в предпринимательском секторе работало 28,7% исследователей. В государственном секторе Беларусь, Россия Казахстан имели 26,1%, 34,7% и 32,8% исследователей соответственно. Сектор высшего образования пока не играет в России и Беларуси большого значения, доля исследователей в данном секторе в России составила 6,3%, в Беларуси – 9,3%. В Казахстане сектор высшего образования занимал значительную долю – 30,6% [5]. Для сравнения: в среднем по ЕС–27 в 2010 г. доля исследователей в секторе высшего образования, составляла 40,9%, в предпринимательском секторе – 45,3%, в государственном секторе – 12,7 % [6].

Для выполнения инновационных разработок наряду с образованными и квалифицированными специалистами требуются инвестиции.

Существенным источником получения новых научных знаний, которые создают основу для инновационной деятельности, является высокий уровень фундаментальных исследований. Фундаментальными исследованиями в ЕЭП занимаются главным образом в государственных научно-исследовательских институтах, университетах и других учебных заведениях, для которых большое значение имеет государственное финансирование.

Страны ЕЭП по масштабам финансирования науки за счет бюджета значительно различаются. Так в России ассигнования на науку из средств бюджета в 2011 г. составили 0,57% ВВП, в Беларусь – 0,28% ВВП, а в Казахстане – 0,09% ВВП [2, 3, 5] (ЕС – 27 – 0,76% ВВП [6]).

Доля ВВП, расходуемая на научные исследования и разработки, является важным экономическим показателем развития инновационной деятельности. Расходы на ИиР в процентном отношении к ВВП также варьируются в странах ЕЭП. В России доля расходов на научно-исследовательские разработки составляла 1,12% ВВП, в Беларуси – 0,76% ВВП. В Казахстане этот показатель намного ниже – 0,16% ВВП (данные за 2011 г.) [2, 3, 4]. Для сравнения: в среднем по ЕС–27 доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП в 2010 г. составила 2,0% [6].

Основная часть научно-исследовательских разработок в 2011 г. в Казахстане (58,0%) и в Беларуси (55,0%) финансировалась за счет предпринимательского сектора. В России большая часть научно-исследовательских разработок (68,0%) оплачивалась государством. В среднем по ЕС–27 в 2010 г. доля предпринимательского сектора составила 54,1 % общих внутренних расходов на ИиР [6].

Распределение внутренних затрат по секторам деятельности в странах ЕЭП показывает, что наибольшая часть денежных средств в 2011 г. поступила в предпринимательский сектор этих стран: в Беларуси – 69,9%, в России – 60,9%, в Казахстане – 51,6%. Государственный сектор Беларуси аккумулировал 20,5% денежных средств, России – 29,8%, Казахстана – 25,0%. В секторе высшего образования наибольшую долю внутренних затрат на ИиР имел Казахстан (16,4%). В Беларуси (9,6%) и России (9,03%) эта доля значительно ниже [2, 3, 5]. В ЕС – 27 внутренние затраты на ИиР в предпринимательском секторе составила 61,5%, в государственном секторе – 1,3%, в секторе высшего образования – 24,2% [6].

На появление инноваций также влияет уровень научной и изобретательской активности. Он отражает способность страны использовать знания и превращать их в потенциальную экономическую прибыль [1]. Уровень научной и изобретательской деятельности может быть охарактеризован, в частности, такими показателями, как число публикаций в международных научно-технических журналах и количество патентных заявок национальных заявителей на изобретения в расчете на один миллион населения.

Число научных публикаций на 1 млн. населения в России в 2011 г. составило 273 статьи, в Беларуси – 164 статьи, в Казахстане – 27 статей. Удельный вес ЕЭП в 2011 г. в общемировом числе публикаций в научных журналах составил около 1,7% (рассчитано по [8]).

Количество патентных заявок национальных заявителей на изобретения имеет в странах ЕЭП положительную динамику. В 2011 г. в России было подано 185,3 заявки национальных заявителей на изобретения на 1 млн. населения, в Беларуси – 182,2 заявки, а в Казахстане – 84,7 заявок (рассчитано по данным [2, 3, 5]).

Важным показателем, который характеризует инновационную среду, является инновационная активность организаций. В 2011 г. удельный вес инновационно-активных организаций в Беларуси оставил 24,3% [5, с.13], в России – 11,1%, в Казахстане – 7,1% [2, 3, 5] (в ЕС–27 этот показатель находится на уровне 51,6% [6]).

Невысокая инновационная активность промышленных предприятий привела к тому, что доля отгруженной инновационной продукции предприятий в общем объеме отгруженной продукции в 2011 г. оставалась на достаточно низком уровне: в Беларуси – 14,7%, в России – 6,1%, в Казахстане – 1,5% [2, 3, 5].

В последние годы в странах ЕЭП постоянно увеличиваются затраты на технологические инновации. Их удельный вес в общем объеме отгруженной продукции (интенсивность инновационной деятельности) в 2011 г. в Беларуси составил – 3,4%, в России – 1,5%, в Казахстане – 1,3% (рассчитано по данным [2, 3, 5]). В среднем по ЕС–27 этот показатель был равен 2,5% (данные за 2007 г.) [9].

Экономическая эффективность инновационной деятельности в России, Беларуси и Казахстане имеет положительную динамику. В 2011 г. на 1ед. затрат на технологические инновации в России приходилось 3,99 ед. инновационной продукции, в Беларуси – 4,19 ед., в Казахстане – 1,2 ед. Однако, по сравнению с промышленно развитыми странами затраты на реализацию технологических инноваций пока еще имеют более низкую отдачу.

Анализ затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности в 2011 г. показывает, что страны ЕЭП имеют разную структуру затрат. В Беларуси (65,6%) и в России (60,9%) основная доля затрат направлена на приобретение машин и оборудования. Затем следует проведение исследований и разработок: Беларусь – 25,4%, Россия – 14,9%. Далее производственное проектирование и другие виды подготовки производства 6,6% и 13,9% соответственно. Затраты на приобретение новых технологий составили менее 1%: Беларусь – 0,13%, Россия – 0,7% (рассчитано по [2, 3]).

Казахстан имел несколько иную структуру затрат на технологические инновации: приобретение машин и оборудования – 29,1%, производственное проектирование и другие виды подготовки производства – 24,1%, исследования и разработки – 15,9%, приобретение новых технологий – 3,1%, прочие затраты – 27,2% [5].

С одной стороны эти данные свидетельствуют о том, что промышленные предприятия ЕЭП предпринимают шаги по модернизации основных промышленных средств, с целью снижения

издержек и повышения конкурентоспособности своей продукции. Но с другой стороны сложившиеся тенденции могут привести к утрате предприятиями ЕЭП способности самостоятельно создавать нововведения, и потере преимуществ в производстве принципиально новой продукции.

Следует отметить, что указанные показатели структуры затрат на технологические инновации выглядят вполне неплохо на фоне стран с сопоставимым уровнем экономического развития. Однако лидеры инновационной деятельности в странах ЕС имеют несколько иную структуру. Так в Швеции за период 2006–2008 гг. основные затраты направляются на проведение исследований и разработок, собственными силами (61,4%) и исследования и разработки, выполненные сторонними организациями (21,5%). Далее следуют затраты на приобретение машин и оборудования (15,6%), а также новых технологий (1,5%) [10].

В последние годы особое значение для повышения эффективности инновационных процессов приобретают организационные и маркетинговые инновации. В практике предприятий ЕЭП они пока еще не заняли должного места, что также ограничивает общий уровень их инновационной активности. Однако даже небольшое расширение охвата и масштаба инновационной деятельности за счет данного вида инноваций позволило увеличить показатель инновационной активности предприятий в 2011 г. на 1,4–1,6%.

Инновационное развитие имеет большое значение для конкурентоспособности государств ЕЭП в мировой экономике. Оно может помочь в решении или ослаблении общемировых проблем. Кроме того инновации важны для ЕЭП с точки зрения поддержания его конкурентоспособности в будущем, превращения в экономически развитый регион, стирания различий в экономическом положении стран объединения и повышения качества жизни его населения.

Исторически развитие стран ЕЭП шло одинаковыми путями, они имеют единый язык общения, общее научное и образовательное наследие, сильные экономические связи, и благодаря этому у них имеются огромные возможности совместного инновационного развития в будущем. Кроме того, у них есть ряд таких общих характеристик, как образованное население, высокий уровень научных исследований, учреждения высшего образования (университеты), работающие общественные институты и законодательство, финансирование и поддержка научно-технических исследований, а также наличие конкурентоспособных предприятий.

Таким образом, хотя страны ЕЭП различаются между собой по многим показателям, они могут превратить эти различия в свои сильные стороны и дополнять друг друга, используя их. Отдельные отрасли экономики в ЕЭП имеют большие возможности для инновационного развития. К ним можно отнести химию и нефтехимию, машиностроение, биотехнологии, наноиндустрию, лазерные технологии, космическую промышленность, а также информационно-коммуникационные технологии. Кроме того, в странах ЕЭП есть предприятия, обладающие современным технологическим потенциалом необходимым для инновационного развития, а разделение труда и специализация будут содействовать более тесному взаимовыгодному сотрудничеству.

Следует отметить, что в современной экономической ситуации страны ЕЭП сталкиваются с рядом проблем, которые могут оказать влияние на финансирование ИиР и темпы инновационного развития. Поэтому успешная реализация совместных инновационных проектов стран ЕЭП может привлечь в будущем в объединение больше инвестиций, квалифицированных специалистов и новые компании. В то же время более полная реализация инновационных возможностей ЕЭП потребует разработки общего видения развития интеграционного объединения, а также расширения сотрудничества не только на уровне государств, но и между отдельными предприятиями на уровне различных инновационных кластеров.

Литература

1. Мекинен, Х. Инновационный процесс в регионе Балтийского моря / Х. Мекинен // Балтийский регион [Электронный ресурс]. – 2012. – № 2. – Режим доступа : http://journals.kantiana.ru/upload/iblock/997/pmygpcmprnojp_73-86.pdf. Дата доступа : 06.04.2013.
2. Республика Беларусь, 2012: стат. ежегодник. Минск: Национальный стат. Комитет Респ. Беларусь, 2012.
3. Российский стат. ежегодник. 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078. – Дата доступа: 06.04.2013.

4. Казахстан в 2011 году стат. ежегодник [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stat.kz/publishing/20121/kazakhstan%202011.pdf>. – Дата доступа 06.04.013.
5. Наука и инновационная деятельность Казахстана 2007-2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stat.kz/publishing/20121/Наука-inter.pdf>. – Дата доступа 06.04.013.
6. Science, technology and innovation in Europe. Eurostat, 2012 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.scribd.com/fullscreen/96035442?access_key=key-1j4wm6r2pcf7w5y65x8l. Date of access : 06.04.2013.
7. OECD (2013), OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics, OECD Publishing. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/302012021e1t060.pdf?expires=1365262801&id=id&accname=guest&checksum=71115DEFB01CD3740331EA89D61FBA05>. Date of access : 06.04.2013.
8. SCImago. (2007). SJR – SCImago Journal & Country Rank. International Science Ranking [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.scimagojr.com/countryrank.php?area=0&category=0®ion=all&year=2011&order=it&min=0&min_type=it. Date of access : 06.04.2013.
9. Индикаторы инновационной деятельности: 2010: стат. сб. Москва: ГУ–ВШЭ, 2010.
10. Наука и инновационная деятельность Республике Беларусь, 2012: стат. сб. – Минск: Национальный стат. Комитет Респ. Беларусь, 2012.

Гончаров В.В.

к.э.н., Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРОБЛЕМАТИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАКАЗА ИНТЕГРИРУЮЩИХСЯ ГОСУДАРСТВ НА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКУЮ ПРОДУКЦИЮ

Для решения актуальных задач инновационного развития необходимо системообразующее активное участие государства в формировании и реализации научно-технической и инновационной политики. В составе ее инструментов важнейшую роль играют централизованные в бюджетах всех уровней ресурсы, направляемые на создание и коммерциализацию научной и научно-технической продукции, получаемой в ходе исследований по государственным комплексным целевым научно-техническим программам, а также в рамках научного обеспечения социально-экономических программ, инновационных проектов, реализуемых на основе общесистемного программно-целевого принципа.

Формализация государственного регулирования научной, научно-технической и инновационной деятельности обеспечивается в области государственных закупок результатов исследований и разработок, которую в широком смысле (то есть выходя за рамки использования нормативной правовой регламентации) можно ассоциировать с любым направлением бюджетных средств на исследовательские цели, подготовку кадров высшей квалификации, научно-организационную деятельность, развитие материально-технической базы, создание системы научно-технической информации.

Сопряженным с системой госзакупок элементом можно считать косвенные меры государственной поддержки (льготы и стимулы), адресованные субъектам национальной инновационной системы, включая научные организации, научно-производственные объединения и научно-практические центры, организации инновационной инфраструктуры. Особую специфику система госзакупок приобретает в русле создания интеграционных объединений, соглашения о которых предусматривают свободу движения товаров, работ и услуг, открытость для участия резидентов стран-участниц в конкурсах по формированию исследовательских программ и проектов, в частности, в рамках Союзного государства Беларуси и России, а также ЕврАзЭС.

Уникальность государственного устройства любой страны при объективной необходимости выполнения им комплекса функций означают, что может существовать некая оптимальная в условиях данной конкретной системы модель организации госзакупок научно-технической продукции. При этом разница в подходах к определению целевой функции по оптимизации данной модели может предусматривать эффективное функционирование взаимодействующих государств и обеспечение их научно-технологической безопасности по двум векторам: 1) на основе

максимизации благосостояния общества, формируемого сферой исследований и разработок (в самом простом прочтении – максимального выхода научной и научно-технической продукции), либо 2) при минимально необходимом уровне совокупных затрат на содержание и деятельность системы государственного управления в научно-инновационной сфере.

Становление инновационной парадигмы развития интегрирующихся постсоветских государств означает необходимость целенаправленного воздействия на социум и экономику, которое обеспечивается в том числе и системой закупок для государственных нужд. Сложившаяся система государственного финансирования науки является во многом эволюционной и при этом фактически пролонгирует многолетние, сложившиеся еще в двухполярном мире, тенденции в приоритетах исследований, процедурах их экспертизы, приемки и оценки результатов. Тем самым достижение целевой установки на оптимизацию государственных расходов на исследования и разработки при параллельной рационализации общей схемы влияния государства на инновационные процессы, является одним из важнейших векторов формирования и успешного функционирования научно-технических сфер России, Беларуси, Казахстана для равноправного включения стран-партнеров в основное течение мирового инновационного процесса.

Несмотря на достаточно широкую распространенность и проработанность таких областей исследовательской проблематики, как наука и научно-техническая деятельность, включая аспекты ее финансирования, закупки для государственных нужд, полномасштабного теоретико-методологического обоснования оптимального участия государства в развитии научной сферы, включая его расходы на исследования и разработки и суммы льгот научным организациям, направляемые по косвенным каналам, равно как и всесторонне обоснованных подходов к формированию унифицированной модели государственных закупок научно-технической продукции для условий взаимодействия России, Беларуси и Казахстана пока еще нет.

Общепринятым является сейчас понимание невозможности достижения ощутимых успехов по всему фронту исследований силами ученых одной страны. Параллельно осознается высокая вероятность достижения успехов мирового уровня при сфокусированности научного потенциала на отдельных (в будущем, возможно, прорывных) направлениях научно-технического прогресса. Эти два аспекта свидетельствует в пользу применения базовых кооперативных принципов, в том числе - интеграции потенциалов сторон по тем векторам, где объединение усилий способно обеспечить максимальные позитивные эффекты в получении и применении новых знаний. Такого рода цели преследуются, в том числе, в рамках функционирования Европейского исследовательского пространства. Несмотря на развитие инструментов, ориентированных на подключение к европейскому исследовательскому пространству, включая специальные рамочные программы ЕС, историческая, политическая и социо-культурная специфика постсоветских стран требуют разработки специализированного инструментария, ориентированного на повышение потенциала транзитивных экономик, создание альянсов качественно равноценных партнеров, которые бы способствовали получению синергетического эффекта для опережающего развития и равноправного подключения к существующим сетям.

Тем не менее, при наличии политически оформленных интеграционных процессов на постсоветском пространстве, отличающихся высокой дифференциацией по скорости и векторам взаимодействия, специфика инновационного развития кооперирующихся стран все еще весьма велика, как в части накопленного человеческого и ресурсного потенциала, так и в области его институционального обеспечения.

Общие устремления, например, стран ЕС, по достижению среднего уровня наукоемкости ВВП в 3% , что нашло отражение в Лиссабонской стратегии, основываются в большей мере на политико-идеологическом подтексте, предметно (но при этом не возводя в абсолют) связывающей будущее с развитием инновационной сферы, которое определяется результатами исследований и разработок, финансируемых в основном государством и предпринимательским сектором. Несмотря на общую прогрессивность, такой подход не предусматривает целевой установки на оптимизацию наукоемкости исходя из внутреннего потенциала и специализации страны, а также ее роли в региональных союзах. Создание Европейского исследовательского пространства является лишь

элементом инновационной политики ЕС, не нацеленным на решение всего комплекса внутривластных, экономических и социо-культурных проблем.

Таким образом, системно и всеобъемлюще решить научную задачу по оптимизации приоритетных направлений, процедур и размеров государственных финансовых потоков, направляемых в научно-техническую сферу, еще только предстоит. При этом специфический, обособленный блок должен быть нацелен на проблематику организации взаимодействия стран с транзитивной экономикой. Естественным при этом является, на наш взгляд, именно совместное выполнение исследований силами научных коллективов заинтересованных государств. Это позволит решить теоретико-методологическую задачу оптимизации госзакупок научной и научно-технической продукции на основе кооперации ученых по сильным сторонам научной специализации, включая науковедение и теоретические основы функционирования научно-технической подсистемы государства, а также методологические основы организации закупок для государственных нужд.

Исследования в данной области должны предполагать глубокую оценку не только страновой специфики функционирования научных организаций, инновационной инфраструктуры и рынка объектов интеллектуальной собственности, определяющейся действующими нормативными правовыми актами, но и включать изучение влияния неформальных институтов научно-технического развития. Это позволит обосновать рациональный уровень государственных расходов на исследования и разработки на актуальный момент, а также с учетом перспективного формирования единого исследовательского пространства, получить гармонизированные со спецификой стран-партнеров унифицированные процедуры осуществления государственных закупок научно-технической продукции.

Разработка проблематики госзакупок научно-технической продукции предполагает следующую логическую иерархию исследовательского процесса: 1) определение методологических принципов проведения анализа государственных закупок с выработкой гармонизированного понятийно-категориального аппарата; 2) выявление ролевых и функциональных характеристик закупок для госнужд и вычленение основных элементов модели их организации; 3) изучение зарубежных моделей госзакупок научно-технической продукции с проведением сопоставительного анализа практики постсоветских стран; 4) обоснование подходов для гармонизации моделей госзакупок интегрирующихся стран в целях последующего формирования единого рынка научно-технической продукции; 5) определение институциональных условий реализации унифицированной модели госзакупок, адаптированной к специфике международного научно-технического сотрудничества; 6) обоснование направлений и механизмов формирования эффективной унифицированной модели закупок научно-технической продукции для государственных нужд интегрирующихся стран.

Основные контуры перспективной модели организации государственного заказа на научно-техническую и инновационную продукцию могут быть отражены в виде следующего принципиального алгоритма.

1) Стартовая позиция (изучение исходных условий) – анализ запросов общества, государства и бизнеса. Уточнение задела и перспективных возможностей науки в сопоставлении с возможностями государства по финансированию исследований и разработок, научно-организационных мероприятий, развития материально-технической базы.

2) Прогнозирование научно-технологического развития с учетом мировых трендов, сложившейся научной и производственной специализации по группам стран. Обоснование с использованием форсайт-методик оптимальной (идеальной) модели развития научно-технической сферы. Выделение приоритетных областей науки и научно-технической деятельности исходя из выделенных значимых трендов, совокупности интересов государства, общества и бизнеса, а также контуров полученной модели.

3) Определение способов, алгоритмов и процедур построения оптимальной модели и реализации приоритетов, в том числе с разработкой сценариев, дорожных карт, стратегий, концепций, программ и планов. Гармонизация плановых документов на уровне интересов взаимодействующих сторон на наднациональном уровне.

4) Формирование национального и наднационального госзаказа, включая разработку институционального базиса госзакупок (нормативная база и механизмы реализации), собственно на научно-техническую продукцию и наукоемкие услуги. Размещение госзаказа с использованием инструментария программ и проектов всех видов (в условиях Беларуси, прежде всего, на основе государственных комплексных целевых научно-технических программ и их составных компонентов, государственных программ научных исследований, государственных, отраслевых и региональных научно-технических программ; научно-технических программ Союзного государства и ЕврАзЭС, грантов БРФФИ, средств целевых инновационных фондов и Белинфонда) и его финансирование. Выполнение исследований и разработок, мониторинг, контроль, получение научно-технической продукции.

5) Фаза использования. Организация диффузии технологий, включая систему их трансфера, создание под государственным патронажем субъектов инновационной инфраструктуры. Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности, выращивание наукоемкого бизнеса. Рост эффективности функционирования и капитализации наукоемкого бизнеса – увеличение ресурсов научно-технической сферы и бюджетных поступлений (ресурсы государства). Выход на новый уровень государственного заказа (новый цикл госзакупок – позиция (1)).

Есть все основания полагать, что использование предложенного алгоритма позволит превратить государственный заказ в один из самых действенных и практически применимых инструментов реализации государственной научно-технической и инновационной политики.

Дедков С.М.

к.э.н., доцент, Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси
(г. Минск, Беларусь)

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ В ЕЭП

Глобальный экономический кризис 2009 года, современные непростые процессы в Европейском союзе еще и еще раз убеждают нас в необходимости повышения роли государства как основного регулятора экономического развития. В своем выступлении я хочу остановиться на таком аспекте государственного регулирования, как модернизация экономики и его роль в организации инновационных процессов.

Мировой экономической наукой доказано и практикой подтверждено, что в условиях рынка основной импульс к инновациям задает конкуренция. Лучшая защита, – пишут современные стратегические менеджеры, – это атака на самого себя [1]. Поэтому во всех корпорациях мира существуют планы и программы постоянного обновления продукции и технологий. Рыночные силы, конкуренция вызывают необходимость инноваций. Сами же инновации – это продукт целенаправленной, планомерной деятельности.

Ни одно государство мира не осуществляло технологическую модернизацию в сжатые сроки только рыночными инструментами. Рынок способен поддерживать равновесие сложившейся хозяйственной системы, но для коренной модернизации ее технической основы требуются политическая воля, научно обоснованная программа действий и мощная организационная и финансовая поддержка государства. Иными словами, если конкуренция – мать инноваций, то государство – их отец. При этом не так важна форма собственности, как наличие продуманной общегосударственной стратегии модернизации, на реализацию которой должны направляться усилия организаций всех форм собственности.

В условиях Беларуси, где государство проводит активную экономическую политику, огромное значение в организации инновационной деятельности приобрели программно-целевые методы управления. Проводится целенаправленная работа по сохранению и развитию научно-технической сферы, ориентации ее на крупные инновационные проекты необходимые для модернизации структуры экономики. В этом направлении в 2012 году академическими учеными получен целый ряд знаковых результатов.

Начато формирование новой для Беларуси наукоемкой авиакосмической отрасли. Успешно выведен на расчетную орбиту первый Белорусский космический аппарат. На очереди – запуск белорусского спутника связи, а в перспективе – создание в кооперации с Роскосмосом российско-белорусской орбитальной группировки. На 2013 год намечено создание серийного производства беспилотных летательных аппаратов. Это один из тех товаров, спрос на которые стремительно растет на мировом рынке.

За 1,5 года на основе академических институтов и производственных предприятий различной формы собственности в Беларуси создана и развивается по своим технологиям три десятка инновационных биотехнологических производств. Стратегия – заместить импорт с огромного общего рынка Беларуси, Казахстана и России.

Белорусскими и российскими учеными сформулированы новые концептуальные решения в области высокопроизводительных вычислительных систем и технологий, которые послужили основой серии союзных программ «СКИФ». Созданы супер ЭВМ семейства «СКИФ», которые вошли в мировой рейтинг пятисот самых мощных в мире. Разработанные модели семейства персональных кластеров «СКИФ-ТРИАДА» дают возможность приступить к созданию киберинфраструктуры Союзного государства и ЕЭП.

К сожалению, Россия и Беларусь в объеме мирового выпуска суперкомпьютеров занимает только 1,7%. Впереди находятся США – с 47 % мирового производства, второе место за Китаем – 18%. Необходимо сократить этот разрыв. Ведь суперкомпьютеры – это не только новейшие технологии, но и коммерческий доход. К примеру, бюджетные затраты на финансирование программы «СКИФ-ГРИД» за четыре года окупились более чем в два раза.

Приведенные, и многие другие примеры доказывают, что Беларусь по своему научно-техническому развитию относится к числу стран с высоким уровнем научного потенциала. О том же свидетельствуют и международные оценки. Так, по данным Всемирного Банка по индексу знаний в рейтинге 146 стран мира за последние 3 года Беларусь поднялась с 52-го места на 45-е. По индексу экономики знаний – с 73-го на 59-е.

В прошлом году преодолено пороговое значение наукоемкости ВВП (1%) – важнейшего показателя научно-технологической безопасности. Перевыполнено плановое задание по доле отгруженной инновационной продукции (17,9% при плане 13,5 – 14,5%), почти в 3 раза (в 2,8) превзошли прогноз по объему экспорта высокотехнологичной продукции (10,8 млрд долл. США при плане 3,9 млрд долл.).

Как и планировалось, в 2012 г. 25% белорусских промышленных предприятий получили статус инновационно – активных организаций (в 2011 г. – 22,7%). Однако, несмотря на положительную динамику этого показателя, наметившуюся с 2009 г., это существенно ниже среднего уровня Евросоюза, где более половины предприятий являются инновационно-активными.

Развитые страны мира переходят к формированию новой технологической базы экономических систем, основанных на использовании достижений нанотехнологий, биотехнологий, информатики. В США, например, доля 4-го технологического уклада составляет 20%, 5-го – 60% и около 5% приходится на 6-й технологический уклад. В Беларуси основная часть используемых в промышленности технологий относится к IV технологическому укладу, что обусловлено неразвитостью инновационной инфраструктуры, рынка технологий и низким спросом на инновационную продукцию.

Уровень развития науки страны служит в современном мире определяющим фактором конкурентоспособности ее экономики. Проведенный в Академии наук анализ показал, что основными факторами развития науки служат объемы финансирования, относительная численность исследователей и развитость фирменной науки.

Несмотря на достигнутые очевидные успехи в развитии системы исследований и разработок, необходимо чтобы инновационные стратегии стали основным фактором конкурентных преимуществ Беларуси на внутреннем и мировом рынках.

Особую актуальность приобретает эта задача в условиях Таможенного союза, формирования ЕЭП и Евразийского союза. Анализ результатов внешнеэкономической деятельности стран Таможенного союза показывает, что за последние 5 лет их совокупная доля на

мировом рынке увеличилась 3,26 до 3,87 %, в том числе доля России выросла на 119%, Беларуси – на 126%, Казахстана – на 141%.

При этом из основных 16 позиций экспорта ТС, половина белорусских групп товаров имеет более сильные конкурентные позиции, чем российские (наибольшее преимущество у молочной продукции, текстильных и химических волокон, кондитерских изделий и сахара).

Однако, по индексу эффективности внешней торговли, Международного торгового центра (2010 г.) [2] который, кроме доли на мировом рынке учитывает более 20 показателей, уже только две позиции белорусского экспорта – бакалея и текстиль – имеют более высокие, позиции, чем российские.

Основной показатель, по которому уступает Беларусь – это низкий уровень диверсификации продуктов и рынков. Экспорт Беларуси сконцентрирован в части ресурсно-сырьевых товаров и первичных продуктов, на долю которых приходится почти 80% экспорта. Концентрация белорусского экспорта *по рынкам* также выше, чем в других странах ЕЭП. Три четверти минеральных продуктов, которые составляют порядка 35% всего экспорта, экспортируется в ЕС. Сельскохозяйственная продукция и продукты питания составляют 10% в экспорте, при этом более 80% их объема направляется в Россию.

Доля Беларуси в мировом экспорте всех групп товаров составляет 0,16 % (2010 г.). Но это – в целом по всем товарным группам. Если же обратиться к белорусским товарам, доля которых превышает этот уровень, – мы увидим те продукты, которые более конкурентоспособны относительно других товаров, и которые должны быть предметом внешнеторговой специализации страны. Пока данному требованию удовлетворяют удобрения, мясо, молоко и нефтепродукты. А, например, бытовая электроника, которая занимает 2,7% нашего экспорта, на мировом рынке имеет лишь 0,03 %. Очевидно, что восстановить ее конкурентоспособность можно только в кооперации со странами ЕЭП за счет разработки новых технологий и диверсификации рынков сбыта.

Однако, анализ показал, что есть и более важные факторы конкурентоспособности белорусской продукции. В первую очередь – это производительность труда. До девальвации белорусского рубля в 2011 году Беларусь обеспечивала величину добавленной стоимости на одного работника в фактически действовавших ценах 951,7 евро, что соответствует лишь минимальному уровню стран ЕС, то есть уровню Болгарии (967,3 евро). От среднего показателя по промышленности стран ЕС (4984,8 евро) отставание составляло 5,2 раза. После корректировки обменного курса отставание увеличилось.

Во многом это связано с отраслевой структурой промышленного производства. Удельный вес добавленной стоимости таких видов деятельности, как производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования отстает в Беларуси от среднеевропейских показателей как по доле добавленной стоимости (4,8% против 10,6%), так и занятости (6,6% против 10,4%). Производство транспортных средств и соответствующего оборудования – 4,8% против 9,6% в добавленной стоимости и 5,9% против 8,9% в структуре занятости.

При сравнении производительности труда в обрабатывающей промышленности Беларуси с партнерами по Таможенному Союзу видно, что ближе всего к производительности России (*свыше 80% ее уровня*) такие виды деятельности, как производство неметаллических минеральных продуктов, машин и оборудования, транспортных средств и оборудования, резиновых и пластмассовых изделий. Наибольшее отставание имеется в обработке древесины, целлюлозно-бумажном производстве, металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий.

Следует отметить, что по химическому производству производительность труда в Беларуси превышает показатель России на 18,2%, показатель Казахстана – на 73,9%. По производству машин и оборудования производительность в республике опережает производительность в Казахстане на 75%.

Приведенные сравнения со всей наглядностью демонстрируют острейшую необходимость модернизации, курс на которую взят по указанию Главы государства. И сделать это можно только на основе грамотной инновационной политики. Это касается как экономики Республики Беларусь, так и других стран ЕЭП.

Решение указанной задачи связано с переходом, от пусть и крупных, – но отдельных совместных научно-технических программ – к формированию Единого научно-инновационного пространства, как институциональной среды, способствующей:

- проведению государствами совместных действий по развитию науки и техники и объединению научно-технологических потенциалов;
- концентрации совместных ресурсов на прорывных направлениях развития национальных экономик и предотвращением технологического отставания от развитых стран;
- формированию и реализации согласованной промышленной политики;
- внедрению в производство высоких технологий, по выпуску конкурентоспособных на мировом рынке товаров и услуг.

Возможные приоритетные направления научно-технического сотрудничества в рамках ЕЭП, которые вытекают из сопоставления приоритетов трех стран, следующие:

- Информационно-телекоммуникационные системы;
- Рациональное природопользование;
- Нанотехнологии и биотехнологии;
- Химические технологии;
- Новые материалы;
- Здравоохранение;
- Космос;
- Продукты питания;
- Национальная безопасность.

Логика работы, на наш взгляд, должна быть следующей: на основании прогноза научно-технического развития на 10 и более лет следует совместно выработать приоритеты научно-инновационной деятельности. Затем определить направления научных исследований и разработок в каждой из стран, при необходимости сформировать совместные программы и объекты научной инфраструктуры (лаборатории, центры коллективного пользования, информационные сети). Исходя из избранной научно-технической специализации, необходимо разработать согласованную промышленную политику, основанную на внедрении результатов коллективных и совместных исследований и разработок.

Определенная база для такой работы уже наработана в рамках Союзных программ и программы ЕврАзЭС «Инновационные биотехнологии». В сентябре 2012 г. Совет глав правительств СНГ утвердил Комплекс мероприятий по реализации Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств-участников СНГ. В настоящее время прорабатывается вопрос о создании Инновационного центра «Беларусь – Сколково».

Кроме вполне очевидных эффектов по ускорению научно-технического прогресса и росту конкурентоспособности продукции, работа в рамках ЕЭП позволит решить и многие другие задачи. Например, решение проблемы импортозамещения для огромного рынка ЕЭП в целом, гораздо проще, чем для небольшого рынка Беларуси.

Межгосударственное инновационное пространство позволит объединить возможности национальных инновационных систем на стратегических направлениях научно-технического сотрудничества, придать устойчивый системный характер инновационному развитию, создать новый импульс для активизации инновационной деятельности, будет способствовать эффективному использованию результатов исследований и разработок. Его формирование обеспечит условия для активного включения стран-участниц в глобальные инновационные процессы, а также для концентрации ресурсов в целях повышения конкурентоспособности продукции и роста уровня и качества жизни граждан наших стран.

Литература

1. Райс, Эл, Траут Джек. Маркетинговые войны / Эл Райс, Джек Траут. – СПб: ЗАО «Питер», 2000. – 256 с.
2. International Trade Centre [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.intracen.org/>

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РИСКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Развитие мировой экономики на современном этапе характеризуется ускоренными темпами научно-технического прогресса, постоянным совершенствованием основных факторов производства. Интенсивное проведение исследований и разработка на их основе новейших технологий, выход с ними на мировые рынки и развертывание международной интеграции в научно-производственной сфере являются стратегической моделью экономического роста для индустриально развитых стран. Интеллектуальные ресурсы и новейшие технологии определяют перспективы роста, служат показателем уровня экономической независимости и благосостояния страны. Их использование в системе глобальных экономических связей превращается в один из важнейших факторов, определяющих конкурентоспособность национальных экономик, взаимодействие которых ориентировано на создание технологических инноваций общемирового значения.

Результатом инновационного процесса являются инновации, которые представляют собой нововведения, комплекс мероприятий, направленных на внедрение в экономику новой техники, технологий, изобретений и т.п. Инновационный процесс подвержен различного рода рискам.

Инновационные риски включают в себя следующие виды рисков: необеспечения венчурного проекта достаточным уровнем финансирования; текущего снабжения ресурсами, необходимыми для реализации проекта; сбыта результатов проекта; неисполнения хозяйственных договоров; возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов; усиления конкуренции; обеспечения прав собственности на венчурный проект.

Одним из основных методов ограничения и минимизации инновационных рисков является страхование. Риски венчурных инвестиций – это риски предпринимательской деятельности, которые напрямую не подлежат страхованию. Однако, практически всегда осуществляется страхование имущественных рисков инновационных предприятий – объектов венчурного инвестирования, страхование ответственности, рисков, связанных с жизнью и здоровьем топ-менеджеров этих предприятий, страхование других классических рисков. Очень часто такие виды страхования являются обязательным требованием венчурного проекта.

Дальнейшее расширение инновационной деятельности в Республике Беларусь предполагает ее внедрение не только на крупных, но и на малых и средних предприятиях. В настоящее время в стране формируется нормативная правовая база венчурного финансирования. Вместе с тем, у предприятий республики существуют проблемы в данной сфере: отсутствует возможность использования традиционных для западных стран источников формирования венчурного капитала, таких как пенсионные и страховые фонды, частные средства и т.д.; Недостаточно развита в стране система защиты интеллектуальной собственности.

В Республике Беларусь страхование инновационных рисков находится на начальном этапе развития. Как показывает практика, в настоящее время даже крупнейший страховщик страны – Белгосстрах – не осуществляет страхование рисков инновационной деятельности предприятий. Большинство страховых компаний при разработке правил страхования испытывают значительные трудности, связанные, в частности, с отсутствием квалифицированных специалистов в соответствующих отраслях экономики. На практике не разработаны типовые правила страхования интеллектуальной собственности и предпринимательских рисков, включающие в себя страхование инновационных рисков. Развитию страхования инновационной деятельности, как и всего страхового рынка, будет способствовать и рациональная фискальная политика государства, направленная на стимулирование отечественного производителя, предоставление предприятиям возможности включения страховых взносов по страхованию инновационных рисков в себестоимость продукции, работ, услуг.

Основными направлениями развития страхования инновационных рисков в Республике Беларусь являются следующие:

1) Формирование правовых основ страхования инновационных рисков на основе механизма его государственной поддержки. Это может быть реализовано путем софинансирования страховой премии, а также создания компенсационного фонда профессионального объединения страховщиков с применением технологий взаимного страхования;

2) Страхование инновационных рисков целесообразно осуществлять в рамках специализированных страховых пулов, которые обеспечат страховую защиту от крупных по стоимости инновационных рисков, будут подлежать дополнительному контролю и надзору со стороны государства. Участники страхового пула несут взаимный контроль финансовой устойчивости, а качество предоставляемых ими страховых услуг выше ввиду согласованного принятия рисков на страхование, осуществления страховых выплат, унифицированных подходов к оценке страхователя и объектов инновационной деятельности;

3) Важным является включение страховых организаций в круг субъектов инновационной инфраструктуры. Для этого необходимо повышение финансового потенциала действующих страховщиков страны, дальнейшее развитие сети негосударственных пенсионных фондов, а также расширение для них перечня разрешенных объектов инвестирования. Венчурные фонды в настоящее время не входят в этот перечень;

4) Целесообразно разработать соответствующее методическое обеспечение по страхованию инновационных рисков, в том числе и программы страхования с учетом запросов потенциальных страхователей. Важным является внедрение андеррайтинговой деятельности при страховании инновационных рисков, что позволит объективно оценить размер страхового тарифа с учетом таких факторов как объект страхования, вид и размер франшизы по договору, территория страхового покрытия, история убытков страхователя и др. Эти и ряд других мероприятий будут способствовать развитию страхования инновационных рисков и активизации страхового рынка страны в целом.

Литература

1. Завлина, Л.Н. Инновационный менеджмент: справ. Пособие / Л.Н. Завлина. – М.: ЮНИТИ, 2010. – С. 275.
2. Николаев, В.А. Приоритетные направления венчурного финансирования инновационных проектов / В.А. Николаев. – М.: Дашков и К°, 2011. – С. 509.
3. Фонштейн, Н.М. Венчурное финансирование: теория и практика / Н.М. Фонштейн – М.: АНХ., 2009. – С. 380.
4. Янковский, К.П., Мухарь, И.Ф. Учебник. Организация инвестиционной и инновационной деятельности / К.П. Янковский, И.Ф. Мухарь. – СПб: Питер, 2012.
5. Коробейников, О.П. Интеграция стратегического и инновационного менеджмента / О.П. Коробейников // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 4. – С. 10-18.

Иванова Е.Н.

к.э.н., Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ПРОГНОЗНЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ВИТЕБСКОГО РЕГИОНА В 2015-2030 ГГ.

В Витебской области инновационное развитие региона в прогнозируемом периоде 2015-2030 гг. будет направлено на формирование структурно-коммуникационного единства органов управления, субъектов инновационной инфраструктуры, научно-исследовательских организаций, реального сектора экономики, финансовых структур.

По прогнозным оценкам к 2015 г. увеличится численность работников, выполняющих научные исследования и разработки до 1,5 тыс. человек. Удельный вес внутренних затрат в общем объеме затрат на научные исследования и разработки должен превысить 96 %. Доля инновационно-активных организаций в общем количестве организаций промышленности возрастет к 2015 г. до 20 %. Ежегодная доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, начиная с 2012 г. составит не менее 21-23 %.

Развитие международного научно-технологического сотрудничества в 2011-2030 гг. ориентировано на повышение результативности совместных научных исследований и прикладных разработок, коммерциализацию получаемых результатов, наиболее эффективное использование и повышение конкурентоспособности имеющегося научно-технического потенциала на основе кооперации, обмена опытом и информацией с научно-исследовательскими и инновационными организациями других стран.

Актуальным является вопрос вовлечения организаций области в Европейское научное и технологическое пространство, активизации сотрудничества с 7-й Рамочной программой научных исследований и технологического развития ЕС, в рамках Программы по обмену научными кадрами (IRSES), Программы Центральной европейской инициативы (ЦЕИ) и других программ ЕС.

Наиболее активными участниками международного научно-технологического сотрудничества в Витебской области являются организации науки и учреждения высшего образования. В прогнозируемом периоде продолжится сотрудничество по проведению совместных фундаментальных исследований и прикладных разработок, реализации коммерческих проектов, участию в международных научно-практических конференциях, симпозиумах, семинарах, выставках и других мероприятиях, получат дальнейшее развитие партнерские связи с учебными и научно-исследовательскими организациями на основе договоров и соглашений, обмен научными кадрами.

Большое внимание развитию связей с зарубежными научными и учебными заведениями посредством заключения договоров о сотрудничестве уделяет УО «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова». В рамках программы «БРФФИ-РГНФ-2010 (ПР)» планируется принять участие в выполнении совместных с вузами Российской Федерации проектов фундаментальных исследований по приоритетным научным проблемам общественно-гуманитарного и экономического профиля, а по программе «ТЕМПУС IV» – в проектах «Модернизация и внедрение бизнес-образовательных программ для подготовки специалистов в туристической индустрии Республики Беларусь» и «Сетевое взаимодействие университетов-партнеров в подготовке и повышении квалификации специалистов в области образовательного менеджмента».

УО «Витебская ордена «Знак почета» государственная академия ветеринарной медицины» в ближайшей перспективе планируется проведение фундаментальных исследований по двум направлениям со Смоленской сельскохозяйственной академией; проведение фундаментальных и прикладных научных исследований по четырем направлениям (безопасность продукции животноводства, загрязнение водоисточников и атмосферы) с Елгавской сельскохозяйственной академией (Латвия).

Предполагаемые направления научно-исследовательской деятельности УО «Витебская ордена «Знак почета» государственная академия ветеринарной медицины» с приграничными с Витебской областью странами:

- эколого-биологические закономерности распространения и передачи зоонозов и других широко распространенных заболеваний;
- функциональные и морфологические механизмы адаптации организма животных к современным технологиям ведения животноводства;
- биологические и физиологические особенности обмена веществ в организме животных в зависимости от их продуктивности;
- разработка принципиально новых методов диагностики, лечения и профилактики болезней животных;
- разработка технологических мероприятий повышения качества и безопасности получения продукции животноводства и растениеводства в хозяйствах Витебской области.

Планируемыми направлениями развития международного сотрудничества УО «Полоцкий государственный университет» в прогнозном периоде являются:

Оказание услуг в области проектирования и строительства зданий и сооружений, проведения инженерных изысканий на территории Российской Федерации на основе российских лицензий.

Экспортно-ориентированная разработка программного обеспечения и новых информационных технологий.

Создание плазменных источников электронов и ионов нового поколения совместно с российскими партнерами.

НАН Беларуси ГНУ «Институт технической акустики национальной академии наук Беларуси» поддерживает связи с научными организациями ближнего и дальнего зарубежья. Так заключены договора о международном научном сотрудничестве с институтом радиотехники и электроники Российской академии наук в сфере физической акустики и материаловедения. Запланировано проведение исследований в области физики полупроводниковых материалов с институтом технологий электронных материалов (Варшава, Польша), с Техническим университетом (Белосток, Польша) – в области материаловедения функциональных материалов. Планируется проведение исследования с Томским институтом оптики атмосферы Сибирского отделения РАН и Вятским государственным университетом по изучению спектральных свойств горячих газов, задействованных в технологиях, основанных на процессе горения.

В ближайшей перспективе до 2015 гг. в Витебском регионе планируется осуществление инновационных проектов по следующим направлениям:

- создание производств по утилизации отходов промышленного и бытового назначения, производству электро- и теплоэнергии из отходов переработки сельскохозяйственной продукции, резино-технических изделий;
- развитие производства местных видов топлива на основе древесины, торфа, рапса, льнокостры, создание инфраструктуры по их сбору, переработке, утилизации;
- создание транспортно-логистических центров, консигнационных и накопительных складов, центров обработки.

Планируется расширить деятельность созданного при областном исполнительном комитете коммунального научно-консалтингового унитарного предприятия «Витебский центр региональных исследований и разработок», придав ему функции регионального аналитического центра, осуществляющего:

- системную работу по изучению ключевых социальных и экономических проблем развития области и внутриобластных территорий;
- научно-экспертное обоснование стратегических и тактических решений, обеспечивающих устойчивую динамику регионального социально-экономического комплекса, эффективное использование ресурсов, которыми располагает регион;
- согласование и координацию региональных программ и прогнозов и т.д.

С целью координации деятельности научно-исследовательских и производственных организаций планируется продолжить работу по формированию и актуализации региональных баз данных о научно-техническом, технологическом потенциале организаций Витебской области, имеющихся инновационных предложениях и технологических запросах, обеспечению свободного доступа к ним всех заинтересованных организаций.

Для повышения коммерческого эффекта от научно-исследовательской деятельности планируется создание во всех организациях науки и образования структурных подразделений, обеспечивающих коммерческую реализацию научно-технического потенциала. В регионе намечается провести оценку коммерческой значимости регионального научно-технического потенциала с выделением наиболее перспективных направлений, способных дать наибольший коммерческий эффект с учетом тенденций мирового научно-технического развития и сконцентрировать на этих направлениях кадровые и финансовые ресурсы. С этой целью предусматривается формирование ежегодного регионального заказа на подготовку патентоведов, маркетологов, менеджеров в рамках областной комплексной программы «Кадры», создание с этой целью региональной системы прогнозирования потребности региона в таких работниках.

Для стимулирования инновационной активности местной промышленности предполагается использование целевого финансирования проведения маркетинговых исследований и разработки бизнес-планов в интересах таких субъектов хозяйствования.

С целью привлечения в инновационную сферу Витебской области иностранных

инвестиций, открытия производств с участием зарубежных партнеров, планируется:

- создание карты малых городов, имущественных комплексов и объектов, земельных участков, которые могут отчуждаться инвесторам, подготовка паспортов объектов, описаний земельных участков, характеристик малых городов с указанием имеющегося производственного и трудового потенциала, перевод материалов на иностранный язык;
- издание информационно-справочных материалов на электронных и бумажных носителях с переводом их на иностранный язык, организация публикаций об инвестиционном потенциале и возможностях привлечения инвестиций в зарубежных изданиях (издательства «Капитал-регион» (Латвия), «Московский Север» (Москва)).

Прогнозные направления инновационного развития Витебской области подкрепляются реальными встречами и договорами. Так на состоявшемся в Витебске 25-26 февраля 2013 года международном бизнес-форуме «Инвестиционные инициативы Витебской области», присутствовало более 70 представителей деловых кругов и дипломатических миссий из 11 государств: Казахстана, Германии, Латвии, Польши, России, Украины, Аджарии, Азербайджана, Болгарии, Венесуэлы, Словакии. Районы и города Витебской области подготовили более 150 инвестиционных предложений на сумму около \$700 млн. Заявленные проекты связаны с организацией производства пищевых продуктов, сельскохозяйственной техники, строительных материалов, с деревообработкой, развитием агроэкотуризма и придорожного сервиса, со строительством объектов сферы услуг. В ходе бизнес-форума подписано пять договоров о сотрудничестве между районами области и зарубежными партнерами, в том числе четыре инвестиционных. Предполагается строительство отеля и культурно-оздоровительного комплекса в Витебске, ангарного комплекса для хранения и обслуживания самолетов бизнес-авиации в аэропорту областного центра, а также автозаправочных станций в Полоцке и Орше. Реализация договоренностей по этим соглашениям позволит привлечь в Витебскую область порядка \$11 млн. инвестиций.

Калинкович В.А.

к.э.н., Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ МОДЕРНИЗАЦИИ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ, ИНТЕГРИРУЮЩЕЙСЯ В ЕЭП

Ближайшие перспективы белорусской экономики будут напрямую зависеть от правильно избранных источников проводимой в стране экономической модернизации. Помимо того, что нынешняя модернизация происходит в эпоху технологической многоукладности экономики и глобальной конкуренции, она обладает ещё несколькими особенностями, напрямую связанными с ее комплексным характером.

Во-первых, она затронет не только технологические параметры белорусского социума, но и его экономическую сущность, что, в свою очередь, предполагает прогрессивные изменения не только технико-технологического уровня, но и активное генерирование, транслирование и воплощение новых идей, модифицирующих и совершенствующих различные формы производственных отношений (трудовые отношения, отношения собственности, потребностные отношения и т.д.). А это, по понятным причинам, невозможно осуществить без наличия в стране достаточного количества профессиональных специалистов, способных обеспечить модернизационные процессы результатами научных исследований и разработок.

Во-вторых, в отличие от предыдущих модернизаций, имевших относительно малый «пространственно-экономический» охват (не более 10-15% предприятий), в нынешней ситуации предполагается модернизировать практически всех субъектов социально-экономического модуля, причем независимо от формы собственности. Это явится серьезным основанием для значительного всплеска уровня спроса на различного рода интеллектуальные продукты, в том числе, и на объекты интеллектуальной собственности со стороны не только крупного, но и малого и среднего бизнеса.

В-третьих, модернизация будет финансироваться в основном за счет собственных средств самих «модернизируемых» и, как дополнительный источник, – из сверхприбыли эффективно работающих предприятий с долей государства 50% и более. Это потребует максимально эффективной мобилизации всего интеллектуального потенциала в виде имеющихся в распоряжении государства имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности, расширения сферы государственно-частного партнерства в сфере эффективной коммерциализации имеющихся интеллектуальных ресурсов.

В-четвертых, в процессе таких масштабных трансформаций неизбежно должен происходить дальнейший, но уже более ускоренный, рост человеческого потенциала и, в частности, его интеллектуальной составляющей. Предполагаемая модернизация социально-экономической среды не только потребует для своего воплощения новых идей и решений, но и явится своеобразным мультипликатором наращивания интеллектуального капитала и социального спроса на него.

Из вышеперечисленных черт современной модернизации белорусских предприятий и экономики в целом следует, что, во-первых, она должна объединить в едином причинно-следственном дискурсе национальную конкурентоспособность, экономический рост и производственно-технологическое развитие; во-вторых, для её осуществления неизбежно понадобятся такие важные составляющие интеллектуального капитала как охраняемые интеллектуальные ресурсы, которые определяют конкурентные преимущества предприятия и которые можно использовать в его конкурентной стратегии.

В условиях модернизационных преобразований интеллектуальные ресурсы выполняют двойную функцию: с одной стороны, нематериальные ресурсы (знания, информация, культура, образование, инженерные решения, научно-технические разработки) – это факторы производства, которые играют важную роль в социально-экономических преобразованиях, с другой – в процессе модернизации они выполняют функцию генератора последующих новых знаний. Поэтому, с учетом вышеозначенной функции, именно интеллектуальные ресурсы должны рассматриваться как одна из важнейших составляющих модернизационных сценариев, как один из факторов формирования последующей конкурентоспособности нашей экономики. Тем более что именно Беларусь обладает рядом ноу-хау мирового уровня в области лазерной техники, технологий получения новых материалов, а это уже производства V и VI технологических укладов [1]. Но эффективность защиты интеллектуальных продуктов остается пока еще на довольно низком уровне. Национальные собственники патентов поддерживают в силе не более 40 % [2], что отражает как проблематику восприимчивости инноваций, так и актуальность и степень готовности самих разработок.

Для дальнейшего повышения эффективности модернизационных мероприятий следует изменить некоторые из наметившихся трендов. Так, реальный сектор экономики продолжает наращивать материально-вещественные элементы труда в ущерб нематериальным, затрачивая огромные финансовые средства на приобретение машин и оборудования, а не на рост «интеллектуалоёмкости» производства (табл.) [3].

Таблица – Основные показатели инновационной деятельности организаций промышленности

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Затраты на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями, млрд. руб.	797,8	1267,6	1314,5	1569,7	1786,6	1818,1	5732,7
Приобретение новых и высоких технологий, млрд. руб.	16,6	86,2	14,6	13,6	36,0	12,0	11,7

Как отмечалось в «Обзоре инновационного развития Республики Беларусь» [4] «Беларусь сохранила квалифицированные кадры инженерно-технических работников на крупных предприятиях, научный потенциал, высокий образовательный и квалификационный уровень занятого населения». Но надо признать, что действуют все эти элементы весьма разрозненно, подчиняясь больше эндогенным факторам развития. И поэтому не способствуют в должной

степени развитию мощного производственного потенциала. Здесь движение должно осуществляться одновременно в обоих направлениях – создание в научно-исследовательской сфере коммерческих или государственных организаций, выполняющих функции адаптации и/или пробного освоения научной разработки, а также восстановление и последующее развитие научных подразделений в структуре самих предприятий как одна из форм встраивания научно-исследовательской деятельности в предпринимательский сектор.

В ходе модернизации следует максимально задействовать гибкий производственно-технологический и инновационный потенциал малого и среднего предпринимательства, источник спроса на новые знания. Ни к чему говорить тривиальные вещи о том, что отечественный и зарубежный опыт демонстрирует динамизм этого субъекта хозяйствования, его малую капиталоемкость, и многие крупнейшие корпорации (включая транснациональные) не только не гнушаются обращаться за помощью к малым фирмам, но и сами развились из них. МСБ постоянно необходимо много разных идей, и именно там «генератор» идеи (творец) становится неотъемлемым субъектом инновационного процесса, сокращая этот процесс и снижая внутрисистемную энтропию.

Сложившаяся в республике ситуация касательно развития МСБ как наиболее эффективного направления в деле формирования структур постиндустриального типа указывает на то, что несмотря на ряд мер (прежде всего, правового характера) по поддержке малого инновационного бизнеса в Беларуси (разработка Программы поддержки малого предпринимательства, Программы развития научно-инновационной деятельности, ряда Указов Президента и постановлений Правительства о развитии малого предпринимательства и поддержке наукоемких производств), за последние годы малое инновационное предпринимательство не только не стагнировало, но и приобрело рецессивные признаки. В условиях модернизации белорусской экономики потребуются переломить негативную тенденцию в сфере малого научно-инновационного (наукоемкого) предпринимательства. Это позволит не только сформировать у субъектов хозяйствования спрос на интеллектуальный ресурс, но и поможет сохранить интеллектуальный потенциал, тем самым обеспечивая его воспроизводство и необходимый уровень предложения интеллектуального продукта.

В модернизируемой экономике особое значение приобретает качество труда, его квалификация. В связи с этим возрастает роль и ответственность системы образования во всех ее звеньях, которые должны обеспечить и подготовку необходимого количества специалистов, в том числе научную элиту, и общий достаточно высокий уровень грамотности населения, необходимый гражданскому обществу.

Но следует понимать, что на начальных стадиях модернизации на рынке труда могут возникать определенные рыночные диспропорции. Наличие значительных по численности групп высокообразованного населения (в силу ошибок в образовательном форсайте), квалификация которых не востребована на рынке труда, может одновременно сочетаться с дефицитом работников по многим прогрессивным профессиям и специальностям. При этом в отличие от высокоразвитых стран, Беларусь, в силу ряда обстоятельств (дефицит средств, специфика социальной среды и т.п.) не сможет быстро восполнить такой дефицит путем импорта квалифицированной рабочей силы. Остро данная проблема проявила себя в случае с Парком высоких технологий. Благодаря созданному в республике аналогу Кремниевой долины Беларусь за последние шесть лет превратилась в одного из крупнейших производителей программного обеспечения в Центральной и Восточной Европе. Но есть проблемы. О первой из них можно судить по клиентской базе парка – около 80 процентов клиентов – заказчики из США и Западной Европы, а остальные – из России. Это означает, что интеллектуальный капитал утекает из страны и не «модернизирует» элементы белорусской экономики.

Во-вторых, использование ресурсов зарубежных партнеров в форме такого международного аутсорсинга и оффшоринга по-разному влияют на межсекторные структурные сдвиги в различных странах. И если в экономически развитых странах с высоким уровнем оплаты труда эти формы международной производственной кооперации выступают факторами дальнейшей терциаризации,

то в экономически менее развитых странах со сравнительно низкой оплатой труда – факторами индустриализации.

И, в-третьих, – нынешняя образовательная система не может обеспечить высококвалифицированных преподавателей, готовых работать за невысокую зарплату, которая сегодня предлагается в вузах. По данным за сентябрь 2012 г. среднемесячная заработная плата IT-специалиста составила 1479 долл. [5] против 603 долл. (5101,8 тыс.рублей) номинальной начисленной в сентябре 2012 г. заработной платы профессорско-преподавательского состава белорусских вузов [6].

Основой постиндустриальной экономики уже в ближайшем будущем станет не производство продуктов и услуг как таковых, а «производство» людей и креативных сообществ с высоким уровнем рефлексии. В настоящее время не существует системы целенаправленного формирования слоя творческих людей и, тем более, сообществ творческих людей. Используемые сегодня процедуры обучения направлены на передачу готовых знаний и навыков (т.е., заведомо устаревших!), а не на обучение созданию нового.

Интеллектуальный продукт в форме различных объектов интеллектуальной собственности при модернизации конкретного экономического субъекта может использоваться для:

- роста его капитализации;
- роста стоимости его брэнда;
- усиления его конкурентных преимуществ как цельной экономической системы, так и его продукции;
- реализации синергетических эффектов в своем рыночном сегменте;
- получения преференций и поддержки со стороны государства;
- разработки эффективной конкурентной стратегии и возможной диверсификации посредством создания патентного прикрытия (т.н. «патентного зонтика»);
- создания надежной клиентской базы;
- ведения конкурентной борьбы законными методами – например, осуществлением блокирующего патентования;
- обретения исключительных прав на инновации и новейшие технологии для их последующей коммерциализации;
- повышения эффективности собственных исследований и разработок;
- получения дополнительных доходов от продажи неисключительных лицензий;
- использования собственных объектов интеллектуальной собственности в качестве активов при слиянии, приобретении предприятий и совместном предпринимательстве.

С методологической точки зрения, эффективное использование интеллектуального продукта в процессе модернизации должно обеспечиваться последовательной и своевременной сменой адекватных стратегий научно-технологического развития. Так как своими силами мы не можем сократить имеющееся технологическое отставание, начать следует со стратегии «переноса» [7], основа которой – ориентация на зарубежный научно-технический и технологический потенциал посредством закупок лицензий и необходимого высокотехнологичного оборудования. Далее необходимо «вооружиться» стратегией «модифицированного заимствования», воспроизводя, но при этом максимально модифицируя («осовременивая») уже известные мировым рынкам продукты и технологии, задействуя для этого имеющийся в стране интеллектуальный потенциал. Через 5 лет в НИС страны должна превалировать стратегия «наращивания», т.е. максимальная опора на собственный научный (научно-технический) потенциал и развитый высокотехнологичный рынок. Таким образом, за сравнительно короткий промежуток времени интеллектуальный потенциал страны должен последовательно «пройти» через все три известных типа когнитивного обеспечения модернизации – от частично-экзогенной к эндогенной через эндогенно-экзогенную.

Литература

1. Дайнеко, А. Модернизация: приоритеты и содержание / А. Дайнеко // Экономика Беларуси. – 2013. – №1. – С.5.
2. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2011 года: Аналитический доклад / Под ред. И. В. Войтова, А. М. Русецкого. – Минск: ГУ «БелИСА», 2012. – С.202.
3. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/tu/indicators/science.php>. – Дата доступа: 12.10.2012.

4. Обзор инновационного развития Республики Беларусь / ЕЭК ООН, Женева, 2011. – С. 17.
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dev.by/salaries/>
6. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 17.11.2012.
7. Корневцев, И.С. Модернизация экономики как необходимое условие эффективного инновационного развития Беларуси / И.С. Корневцев // Экономика и управление. – 2011. – № 3. – С.85.

Коршунов А.Н.

к.ф.-м.н., Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

О МЕХАНИЗМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА В СФЕРЕ НАУКИ И ИННОВАЦИЙ В СТРАНАХ ЕЭП

К настоящему времени между странами ЕЭП достигнут консенсус относительно модернизации национальных экономик, необходимости перехода к инновационной модели экономического роста, развития высокотехнологичных секторов и отраслей, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью. Соответствующие цели и задачи отражены в ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННЫХ программных документах России, Беларуси и Казахстана.

В современной экономике знаний эффективно функционирующая наука, ориентированная на потребности общества, экономики и государства, производящая новые знания и являющаяся одним из ключевых источников инноваций, становится одним из важнейших факторов успешного инновационного развития.

В связи с этим государства целенаправленно проводят политику, направленную на повышение эффективности функционирования научно-технической сферы, способствующую большей ориентации научной деятельности на решение актуальных социально-экономических задач, стоящих перед конкретной страной, обеспечение потребностей общества, государства и бизнеса.

Одним из ключевых направлений повышения эффективности бюджетных расходов на науку становится значительное увеличение доли средств, выделяемых на проведение исследований и разработок на конкурсно-контрактной основе, посредством государственного заказа.

Государственный заказ на научно-техническую и инновационную продукцию становится значимым фактором реализации государственной научно-технической и инновационной политики. Вместе с тем он должен в первую очередь рассматриваться не как механизм поддержки научных организаций, а как механизм обеспечения государственных нужд, поскольку именно они являются основой для формирования государственного заказа.

Обеспечение государственных нужд это функция каждого современного государства, в рамках которой удовлетворяются его потребности в товарах, работах и услугах, необходимых для осуществления государственных функций и полномочий, исполнения международных обязательств.

В странах ЕЭП затраты на обеспечение государственных нужд составляют существенную часть затрат государственного бюджета. К примеру, государственные закупки в структуре расходов консолидированного бюджета Беларуси занимают значимую долю (в течении последних лет этот показатель колеблется в районе 40%), что ставит их в ряд важнейших инструментов макроэкономического регулирования. В России данный показатель находится в интервале 15-25% от ВВП.

При всей значимости законодательства в сфере госзакупок для эффективного функционирования экономик стран ЕЭП среди экспертов широко распространена точка зрения о недостаточном соответствии существующей нормативной правовой базы по формированию, размещению и исполнению государственного заказа на научно-техническую и инновационную продукцию целям модернизации научно-производственного потенциала, а также снижения коррупционных рисков в государственном секторе. Несмотря на ряд предпринятых и планируемых позитивных мер в части совершенствования нормативного правового обеспечения

государственного заказа в целом и на научно-техническую и инновационную продукцию в частности, эффективность правовой базы в этой области остается невысокой.

Существующий порядок размещения государственного заказа в странах ЕЭП, закрепленный соответствующими нормативными документами, распространяется на обычные, общехозяйственные работы и услуги и не учитывает особенности научно-технической и инновационной продукции как предмета заказа, что не способствует его эффективному размещению – то есть размещению заказа у квалифицированных подрядчиков, способных предложить наилучший результат по приемлемой цене. Среди основных недостатков существующей системы размещения государственного заказа, включающей научно-техническую и инновационную сферу можно выделить:

- отсутствие четкого алгоритма формирования государственных нужд и государственного заказа на научно-техническую и инновационную продукцию в увязке с прогнозными, стратегическими и программными документами;
- установление единых правил размещения заказов без учета отраслевой и ведомственной специфики, отсутствие регламентации размещения заказов на «сложную» продукцию, к которой относится научно-техническая и инновационная;
- обязанность заказчика устанавливать начальную (максимальную) цену контракта при отсутствии методических материалов по ее расчету;
- невозможность размещения заказов путем многоэтапного конкурса;
- чрезмерно высокий удельный вес ценовых критериев при оценке и сопоставлении заявок, существенные ограничения на установление квалификационных требований к участникам конкурса;
- возможность заключения контрактов только с фиксированной (твердой) ценой;
- чрезмерно «сжатые» сроки рассмотрения, оценки и сопоставления заявок;
- проблематичность заключения долгосрочных контрактов на реализацию научно-производственных проектов (НИОК(Т)Р → разработка, производство и поставка инновационной продукции).

Также существующая система управления реализацией государственного заказа не предусматривает эффективных механизмов управления рисками, мониторинга и контроля за ходом исполнения заказа, взаимодействия заказчика и подрядчика в процессе реализации заказа, стимулирования добросовестной работы подрядчика. В этой связи возникает необходимость расширения способов и процедур осуществления закупок, учитывающих специфику научно-технической и инновационной продукции (включая многоэтапные конкурсы, процедуры запроса предложений, предквалификацию и т.д.) через корректировку законодательства о госзакупках, повышения прозрачности всей процедуры размещения заказа и установления требований к заказчикам в части квалификации, а также исключения конфликта интересов и повышения административной ответственности.

Специфика государственных закупок научно-технической продукции выражается формулированием к ней требований. При проведении закупок продукции (товаров, не носящих инновационного характера) традиционными являются рекомендации формулировать требования к закупаемой продукции в терминах выраженными техническими характеристиками. В практике закупок НИОКР, государственные заказчики, как правило, сталкиваются с ситуацией, когда они затрудняются точно и формально описать в конкурсной документации требования к закупаемой продукции (прежде всего - из-за многовариантности реализации потребностей заказчика). Поэтому при формулировании требований к результатам НИОКР государственные заказчики должны использовать наиболее обобщенные требования к закупаемой продукции, отражающие необходимые потребительские свойства.

Формирование государственного заказа на НИОК(Т)Р необходимо проводить с участием экспертов, ученых, участников рынка для проведения анализа и мониторинга текущих и перспективных нужд органов госуправления и возможности их удовлетворения через закупку уже имеющейся на рынке инновационной продукции, либо через разработку новой. Экспертная и

профессиональная оценка использования инновационных продуктов должна быть основанием корректировки планов закупок будущих периодов.

При идентификации перспективных нужд необходимо по возможности использовать результаты научно-технологического прогноза (в том числе по методологии Форсайт) для данной сферы, а также отраслевые документы стратегического планирования (отраслевые стратегии, государственные программы, федеральные целевые программы и т.д.). Целесообразно сформировать перечни современных инновационных технологий и решений, которые могут быть использованы при разработке закупаемой продукции и услуг, а также перечни технологий и продуктов (устаревших, энергорасточительных, неэкологичных и т.д.), запрещенных к использованию для создания продуктов, выполнения услуг при госзакупках.

В мировой практике закупки для государственных нужд выступают в качестве важного ресурса для создания спроса на инновации и являются значимым инструментом стимулирования инновационной активности. Изучение зарубежного опыта позволяет сделать вывод о нецелесообразности формального подхода к системе государственного заказа на НИОК(Т)Р, ориентированного исключительно на экономию бюджетных средств, и необходимости нового подхода к определению целей и задач системы государственного заказа, при котором государственный заказ рассматривается в качестве одного из важнейших механизмов государственного регулирования, нацеленного на решение ключевых задач социально-экономического, научно-технического и инновационного развития страны, включая формирование перспективного научно-технического и технологического задела, модернизацию экономики, модернизацию системы государственного управления и др.

В России проблемы госзакупок, в том числе специфика закупок в научной сфере, в последние годы широко обсуждались в рамках подготовки нового законопроекта, который должен был устранить недостатки практической реализации норм действовавшего закона РФ о госзакупках 94-ФЗ. 22 марта 2013 года Государственная Дума России приняла закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», в котором некоторые из предложений представителей инициативной группы ученых были учтены.

В некоторых отношениях принятый Государственной Думой закон учитывает особенности научной сферы. В частности, при заказе работ в области НИОК(Т)Р значимость критерия «качество работ и квалификация участника конкурса» может достигать 80 % от общей оценки заявки – в отличие от нынешних 45 %. Появились положения о научной экспертизе заявок, отсутствующие в действующем законе о госзакупках, а также возможность проводить конкурсы с предквалификационным отбором участников, т.е. конкурсы, позволяющие отсеять на первом этапе заведомо неквалифицированных участников, делающих ставку на демпинг.

Важным новшеством принятого Думой закона о контрактной системе являются положения о долгосрочном прогнозировании и планировании закупок. Законопроектом предусматриваются разработка и формирование трехлетних планов закупок товаров, работ, услуг, в которых должны быть описаны объекты закупок с указанием их функциональных характеристик, а также объемы средств, необходимых закупок.

В случае же закупок высокотехнологичной продукции планы должны составляться на 5-7 лет вперед. На основании этих планов будут формироваться детальные планы-графики закупок на один год, которые уже должны стать основанием непосредственно для осуществления закупок. В этих планах должны быть указаны условия контрактов (описан объект закупок, указана максимальная цена контракта и т.д.), способ проведения закупок и пр.

Отметим, что детализированное долгосрочное планирование закупок в сфере НИОК(Т)Р на несколько лет вперед не является целесообразным. Такое планирование имеет смысл только в обобщенном виде и только в том случае, когда речь идет о деньгах, получение которых можно загодя планировать, к примеру, о централизованных закупках научного оборудования в Академии наук. Но как быть с планированием закупок, — даже не трехлетним, а хотя бы годичным, — за счет грантов, контрактов и хозяйственных договоров, для которых невозможно предсказать не только факт их получения, но и, иногда, время прихода денег?

В Беларуси недавно принят Закон Республики Беларусь «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» (от 13.07.2012г., №419-3), положения которого совершенствуют систему закупок, осуществляемых государством для нужд собственного потребления за счет средств государственного бюджета. В развитие данного Закона принято постановление Совета Министров Республики Беларусь от 22.08.2012 г., № 778 «О некоторых мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» которым утверждены методические материалы по процедуре осуществления закупок.

Данным постановлением внесены также изменения и дополнения в ряд других постановлений Совета Министров Республики Беларусь, касающихся положений по формированию и размещению заказов на поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг) для республиканских государственных нужд. Вместе с тем, система государственных закупок в сфере научно-технической и инновационной деятельности, учитывающая ее специфику, к сожалению не нашла отражения в принятых документах.

В Беларуси актуальной задачей остается разработка современных методов формирования и эффективных механизмов реализации государственного заказа на научно-техническую и инновационную продукцию в условиях развития инновационной экономики, для чего необходимо:

- проанализировать современные подходы по формированию общественных потребностей и государственных нужд в сфере науки и инноваций, уточнить понятие государственного заказа на научно-техническую и инновационную продукцию;
- выявить основные цели и задачи развития системы государственного заказа на научно-техническую и инновационную продукцию в их взаимосвязи с целями и задачами государственного управления научно-техническим и инновационным развитием;
- выполнить анализ эволюции белорусской системы государственного заказа на научно-техническую продукцию, ее современного состояния, а также передового зарубежного опыта в этой сфере;
- выявить основные недостатки существующей системы формирования и реализации государственных нужд и государственного заказа на научно-техническую и инновационную продукцию, снижающие эффективность ее функционирования;
- сформулировать предложения по совершенствованию механизмов формирования государственных нужд и государственного заказа на научно-техническую и инновационную продукцию с учетом ключевых целей и задач системы государственного регулирования и специфических целей инновационного развития;
- предложить меры по совершенствованию экономических, правовых и организационно-управленческих аспектов управления системой государственного заказа на научно-техническую и инновационную продукцию.

Для того, чтобы государственные закупки стали фактором стимулирования экономического роста региона и государства в целом, с одной стороны за счет создания мультипликативного эффекта на основе повышения государственного спроса, с другой – за счет стимулирования того или иного вида (инновационного, социально-значимого и т.д.) производства, необходимо создание эффективной унифицированной модели государственных закупок НИОК(Т)Р, ориентированной на единый рынок стран ЕЭП.

Коршунов Г.П.

к.социол.н., Белорусский государственный университет (г. Минск, Беларусь)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОРСАЙТ-СОТРУДНИЧЕСТВА В СТРАНАХ ЕЭП

Форсайт-прогноз традиционно принято определять как особую методологию долговременного технологического предвидения. Однако такое узкое понимание форсайта было справедливо лишь на первых его этапах; с конца XX в. в форсайт-исследованиях стал все ярче

проявляться гуманитарный – социально-экономический – профиль. Этот профиль имеет два аспекта: объектный и субъектный.

Коррекция объектного аспекта форсайт-исследований связана с расширением предметного поля прогнозов и смещением центра интереса в нетехническую сферу. Это проявляется как в акцентировании социально-экономических особенностей технологических инноваций, так и в усилении социальной составляющей технико-экономического развития прогнозируемых отраслей, сфер, регионов. А именно в повышенном внимании к вопросам здоровья, национальная безопасность, проблемы окружающей среды и т.д.

Вместе с тем преобразуется и субъектная составляющая исследований по технологическому предвидению, расширяя свое представительство как по отраслевым сферам, так и по территориальной принадлежности. В число разработчиков и агентов форсайта стали активно включаться самые различные общественные организации и движения: негосударственные общественные организации, средства массовой информации, потребительские группы и т.д. Знаковым является выход субъектов форсайт-исследований на международный уровень – на уровень транснациональных компаний и международных объединений.

Таким образом сегодня форсайт используется как инструмент системного прогнозирования и формирования будущего с учетом возможных изменений во всех сферах общественной деятельности: науке и технологиях, экономике, социальных, общественных отношениях, культуре. Потому во многих странах определение «технологический» применительно к форсайту уже больше не употребляют [1], а сами форсайт-проекты становятся международными.

Вовлечение в форсайт большого числа субъектов разного уровня и различной государственной принадлежности фактически становится субстанциональной характеристикой форсайта и выступает необходимым условием его осуществления как на уровне составления прогноза, так и на этапе реализации прогнозных сценариев. Именно эта характеристика форсайта, его прогрессирующая «гуманизация» и интернационализация – делают форсайтную методологию весьма перспективной сегодня для составления и реализации форсайт-прогнозов в рамках единого экономического пространства (ЕЭП).

С учетом того, что ЕЭП формируется постепенно, путем повышения уровня интеграции, через синхронизацию осуществляемых государствами-участниками преобразований в экономике, совместных мер по проведению согласованной экономической политики, гармонизацию и унификацию законодательства в сфере экономики, торговли и по другим направлениям [2], форсайт-методология могла бы стать великолепным инструментом по согласованию и выработке общих алгоритмов интеграции стран-участников ЕЭП.

Видится две принципиальные сферы, в рамках которых форсайт способен оказать судьбоносное воздействие на интеграционные процессы в рамках ЕЭП.

Первый очевидный вариант – согласование на неких принципах (комплиментарности ли, субститутивности ли) приоритетов научно-технической деятельности стран-участников ЕЭП. Это важнейшее условие повышения эффективности государственной инновационной политики путем обеспечения необходимого кумулятивного эффекта вложений в науку и технику как на уровне отдельно взятой страны, так и в масштабе межнациональных объединений. Для обеспечения эффективного развития общего экономического пространства различных государственных субъектов необходима не только внутрисударственная концентрация национальных ресурсов, – организационных, материальных, интеллектуальных, финансовых и т.д., – но и диверсификация «зон ответственности» в общей сфере НДТ (при сохранении значимости сферы национальной безопасности). Ведь известна проблема – взаимное пересечение и наложение страновых приоритетов научно-технического развития [3]. При этом в каждой отдельно взятой стране далеко не все приоритеты могут быть обеспечены критической массой ученых или ресурсами, достаточными для выхода на мировой уровень конкурентоспособности. И согласование приоритетов в рамках ЕЭП в этом случае – стратегически правильное решение.

Вторая сфера форсайт-сотрудничества представлена неочевидными вариантами преимуществ использования методов технологического предвидения. Одним из направлений

такого толка здесь может стать создание общего корпуса экспертов ЕЭП по разным тематическим сферам и областям.

Когда поднимается вопрос о любой организации экспертов в конечном итоге все сходится к одной из трех позиций: 1) специализированные экспертные организации (экспертные советы), 2) неформальные экспертные сети (незримые колледжи), 3) независимые экспертные институты (фабрики мысли).

На постсоветском же пространстве экспертные сообщества пока представлены в основном всевозможными экспертными советами и комиссиями, создаваемыми и функционирующими внутри органов госуправления практически на постоянной основе. Преимуществом подобного подхода является прямая включенность рекрутируемых экспертов в анализируемую проблематику, что позволяет оперативно проводить глубинный анализ любых вопросов по конкретной проблематике. В тоже время такая форма работы с экспертами имеет и ряд существенных недостатков: а) высокий уровень конформизма экспертов, б) отсутствие конкуренции у сообщества и директивность экспертизы, в) закрытость экспертных сообществ.

Как логический противовес регулярным и формализованным экспертным сообществам (экспертным советам) рассматривают так называемые «незримые колледжи» – неформальные и потому очень подвижные объединения ученых, связанных между собой общим интересом. Развитие сетевых технологий дало мощный толчок этому виду экспертных сообществ, превратив некоторые Интернет-площадки в места экспертного обсуждения животрепещущих проблем и вопросов. Но одних сетевых форматов недостаточно для создания новых связей; Интернет-коммуникации скорее позволяют поддерживать уже имеющиеся связи между удаленными друг от друга субъектами, нежели сводить между собой незнакомых субъектов. Потому целенаправленное создание специальных площадок – в любой форме: от неких клубов при технопарках до тех же самых незримых колледжей выпускников вузов – может оказаться весьма эффективным для объединения интересов государства, общества, бизнеса и науки.

Показательно, что сегодня мировой форсайт уже работает в обозначенном русле, объединяя усилия субъектов из разных отраслей и сфер общества в деле решения конкретных задач и проблем. Используя имеющиеся в его арсенале наработки, форсайт (как технология прогнозирования) мог бы является тем организационно-методическим пространством, на котором находили бы общий язык ученые, бизнесмены и производственники стран-участников ЕЭП.

Как бы ни ширилось использование сетевых технологий для создания экспертных сообществ научно-технического уклона, самой эффективной и потому распространенной моделью для них сегодня продолжают оставаться так называемые «фабрики мысли» или «мозговые центры» (или другие переводы англоязычного словосочетания «think tanks»). Этот феномен зародился в США в начале XX века. Возникновение, распространение и мощь влияния американских фабрик мысли связаны, во-первых, с принятием американским правительством концепции антиизоляционизма; во-вторых, с перестройкой своей экономики и политики в расчете на выход «в мир» с позиции силы; в-третьих, со стремлением профессионализировать властные органы и структуры. Как видно, ситуация во многом сходная с тем, что мы имеем сегодня.

Европейские фабрики мысли концентрируют свое внимание на локальной проблематике «европейского проекта». Основные вопросы, изучаемые в этом русле: конституционные вопросы и вопросы европейского права; расширение ЕС; внутренние отношения и торговая политика; безопасность и оборона; экономика и валютно-финансовые проблемы; окружающая среда; социальная политика; политика развития и права человека; индустриальная политика; культура и образование; транспортная политика; информационное общество и технологическое развитие; отражение национальных интересов внутри сообщества и др. Эти тренды, уже десятилетиями справедливые для объединенной Европы, могли бы стать для ЕЭП если не ориентирами, то хорошим опытом в деле интеграции независимых государств.

Таким образом, фактически мы опять выходим на вопросы тематического форсайт-сотрудничества в рамках ЕЭП, которое не ограничивается сугубо прогнозированием развития научно-технической сферы или выделением приоритетов НТД. И это закономерно, потому что неочевидные выгоды использования форсайт-исследований богаче очевидных. И в их числе не

только теоретическая проработка и практические исследования всевозможных тематических областей; повышение профессионального уровня как самих исследователей, так и профессионалов из органов госуправления (госслужащие и политики), и из бизнес-структур (производственники и бизнесмены), и из области образования (студенты, аспиранты, преподаватели); информирование и просвещение широких масс населения с помощью средств массовой информации, популяризирующих данные форсайт-исследований; в их числе функция «площадки для диалога» – экспертные сообщества не только работают на создание и поддержание общественного консенсуса, но и служат субъектами неформальной дипломатии во внешнеполитическом диалоге. С подачи Французского института политических исследований (IFRI) появилось даже понятие интеллектуальной дипломатии.

Последняя функция, к слову, является практически основной для китайских сообществ экспертов, которые полностью финансируются государством (в отличие от западных, которые в большинстве своем получают финансирование от разнообразных фондов). В Китае вообще исключительная ситуация в этом отношении. С одной стороны, в стране существует несколько десятков фабрик мысли, с другой – их удельный вес их известность и эффективность работы весьма незначительны. Вместе с тем сейчас они, созданные по инициативе различных государственных органов, весьма содействуют налаживанию диалога между Китаем и США. Большая часть фактических контактов и обмена мнениями ведется не через высокопоставленных политиков, а осуществляется в форме академических обменов между членами «мозговых трестов».

Подводя итог вышеизложенным рассуждениям, отметим: методология форсайт-исследований (или технологического предвидения) обладает огромным интеграционным потенциалом, которым может и должен быть использован в рамках ЕЭП как для решения конкретных вопросов развития конкурентоспособных на мировом уровне экономик стран-участников, так и для подготовки стратегического задела для становления международного сообщества экспертов, чье влияние на политическое, социальное, экономическое региона может стать судьбоносным.

Литература

1. Нужен ли России foresight [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stra.teg.ru/library/foresight/methods%20/1>.

2. Концепции формирования Единого экономического пространства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2003/09/52480.shtml>.

3. Гончаров, В.В., Коршунов, Г.П., Мельникова, И.Н. Формирование приоритетов научно-технической деятельности: мировой опыт и направления совершенствования в контексте белорусско-российской интеграции / В.В. Гончаров, Г.П. Коршунов, И.Н. Мельникова // Гуманитарное сотрудничество – основа углубления интеграции Союзного государства: научные материалы Межакадемического совета по проблемам развития Союзного государства. Выпуск четвертый / Под ред. С.М. Дедкова, В.К. Егорова. – Минск: Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси, 2012. – 301 с. – С. 263-281.

4. Форсайт Казахстана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://foresight.kz/index/tekhnologicheskij_mejnstrim/0-10.

Кузьменок В.И.

к.э.н., Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ВОЗМОЖНОСТИ ЛИЗИНГА ПРИ МОДЕРНИЗАЦИИ ТЕХНИКИ И ТЕХНОЛОГИЙ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЕЭП

Для интенсивного экономического роста в условиях ограниченности ресурсов необходимо изменение технической и технологической основы производства в сторону повышения эффективности действующей системы. Дальнейшее развитие экономики становится практически невозможным без модернизации средств производства – комплекса мероприятий, направленных на усовершенствование средств производства путем внесения в конструкцию изменений, улучшающих их функциональные и технические характеристики.

Лизинг как инвестиционный инструмент позволяет предприятию, не отвлекая существенные собственные ресурсы, модернизировать или обновить основные фонды, получая в

пользование, а затем и в собственность, как правило, современное высокотехнологичное оборудование. В условиях современной экономики в странах Западной Европы и США более 20% инвестиций в производственные фонды осуществляются посредством лизинга.

В условиях, когда среди лизинговых компаний нарастает конкуренция и борьба за клиента, возникает необходимость вывода на рынок новых видов услуг. Примером таких инновационных лизинговых услуг являются полный лизинг, экспресс-лизинг, лизинг недвижимости, возвратный лизинг и др. Лизинг недвижимости выглядит весьма привлекательно для малого и среднего бизнеса на фоне роста цен.

При полном лизинге лизингодатель берёт на себя полное обслуживание передаваемого имущества. Так, например, последнее время стало появляться всё больше лизинговых договоров на автомобили, предполагающие предоставления полного набора услуг по его обслуживанию: не только финансирование покупки, но и страхование, техническое обслуживание и ремонт, помощь на дороге, предоставления подменного автомобиля, внештатных водителей. В Европе на рынке лизинговых услуг, например, на автомобили приходится до 50% общего объема закупок имущества [1].

В связи с юридическим оформлением условий функционирования экономического пространства как единого для трех стран - России, Беларуси и Казахстана создана благоприятная правовая основа для активизации заключения соглашений между субъектами хозяйствования по межгосударственному лизингу. Предполагается, что прочная правовая база позволит перевооружить промышленные и сервисные предприятия Беларуси не только через приобретение, а частично и посредством закупки по лизингу современного оборудования, изготовленного в высокоразвитых странах..

Согласно Соглашению о торговле услугами и инвестициях в государствах – участниках Единого экономического пространства, подписанным в г. Москве 9 декабря 2010 года, ратифицированным Законом Республики Беларусь от 28 декабря 2010 г. № 209-3, каждая Сторона Соглашения предоставляет национальный режим и разрешает поставщикам финансовых услуг – юридическим лицам других Сторон поставлять самостоятельно, через посредника или в качестве посредника в соответствии с условиями, оговоренными в приложениях Сторон, указанных в статье 9 Соглашения, консультативные и другие вспомогательные услуги, кроме посредничества (включая предоставление справочных материалов, кроме услуг, связанных с анализом кредитных историй, исследования и рекомендации по прямым и портфельным инвестициям, рекомендации по вопросам приобретения, реорганизации и стратегии корпораций) в отношении финансового лизинга. В отношении услуг по аренде и лизингу без операторов Сторонами Соглашения сняты все ограничения и предоставляется национальный режим в соответствии со статьей 9 и принимаются обязательства в соответствии со статьями 10 (о неприменении количественных ограничений) и 10bis Соглашения [2]. Это значит, что каждая Сторона предоставляет услугам и поставщикам услуг по лизингу любой другой Стороны в отношении торговли услугами режим не менее благоприятный, чем режим, предоставляемый при аналогичных обстоятельствах своим собственным аналогичным услугам и поставщикам услуг.

При предоставлении лизинговых услуг государствам, не являющимся участниками Соглашения, каждая Сторона (государство-член ЕЭП) предоставляет при аналогичных обстоятельствах услугам и поставщикам услуг любой другой Стороны в отношении торговли услугами режим не менее благоприятный, чем режим, предоставляемый аналогичным услугам и поставщикам услуг не членом ЕЭП.

Так как по лизинговым услугам ограничения не были приняты в отношении Сторон Соглашения, то уступок Сторонам не предусматривается при заключении одной из них соглашения об экономической интеграции с любым государством, не являющимся участником Соглашения.

Действующая юридическая основа имеется и для межгосударственного лизинга в рамках СНГ. Отдельная норма принята в отношении автотранспортных услуг: решением Совета глав правительств Содружества Независимых Государств (г. Кишинев, 14 ноября 2008 года) были приняты Основные направления развития рынка международных автотранспортных услуг. Как отмечено в решении, за счет лизинга обеспечиваются своевременное обновление и увеличение парка автотранспортных средств (АТС), растут объемы международных перевозок грузов и

пассажиров, повышаются конкурентоспособность национальных перевозчиков и их доля на международном транспортном рынке. Приобретение АТС по лизингу позволяет уменьшить единовременные инвестиции в 5–7 раз и сократить при этом уровень налогообложения и других платежей у перевозчиков. Лизинг при осуществлении международных перевозок стимулирует эффективное использование АТС и способствует дальнейшему развитию этих перевозок. Лизинг также способствует повышению доли национальных перевозчиков на международном рынке автотранспортных услуг.

В связи с перечисленными преимуществами лизинга транспортных средств в Беларуси существенно изменилась структура предметов лизинга: в 2011 году доля лизинга транспортных средств превысила 62,1%, увеличившись по сравнению с 2008 годом на 35% [3; 6].

Создание законодательной основы способствовало высоким темпам роста объемов международного лизинга. В 2011 году в Беларуси количество заключенных за год договоров международного лизинга увеличилось по сравнению с 2010 годом в 2,5 раза, по сравнению с 2009 – в 46,5 раза [3; 5]. Отмечается также тенденция к приросту иностранного капитала в развитие рынка лизинговых услуг. Сейчас более 50% сделок финансируется за счет внешнего кредитования, в основном из России и стран Прибалтики. Существенную роль в развитии рынка лизинговых услуг в Беларуси в ближайшее время может сыграть и капитал из Китая, где кредитная ставка колеблется в пределах 3-4% годовых [4]. Примечательно, что Беларусь, присоединившись к международным соглашениям по лизингу, преимущественно развивает импортный лизинг. До 2010 года экспортный международный лизинг должного развития не получил по ряд причин. При покупке объекта лизинга на внутреннем рынке, для последующей передачи в лизинг за пределы Республики Беларусь у лизингодателя не принимался к вычету НДС за весь срок действия договора лизинга, что существенно удорожало схему лизинга. Кроме этого, в республике отсутствовал механизм финансирования международного лизинга и страхования финансовых рисков. С вступлением в силу Указа Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2009 г. № 465 «О некоторых вопросах совершенствования лизинговой деятельности в Республике Беларусь» у белорусских товаропроизводителей появилась выгодная возможность отпускать продукцию для последующей передачи в лизинг за пределы Республики Беларусь без НДС [5, 6].

В рамках программы по поддержке национального экспорта в Беларуси были введены новые условия лизинга на технику производства МАЗ и МТЗ: белорусскую технику можно приобрести в лизинг до 3 лет с авансовым платежом от 25% и ставкой 15% годовых.

Факторами привлекательности международного и межгосударственного лизинга, способствующими техническому перевооружению и модернизации в Республике Беларусь, являются:

- возможность получения в пользование с последующим выкупом конкурентоспособной техники на мировом рынке, не производимой в стране лизингополучателя;
- возможность получения предметов лизинга с уплатой процентов по лизинговой ставке, которая существенно ниже ставки рефинансирования национальной валюты при наличии гиперинфляционных процессов в экономике страны;
- необязательность продажи валютной выручки при наличии платежей по лизингу в валюте;
- возможность получения налоговых преференций при исполнении договора финансового лизинга;
- разгрузка складов дорогостоящей готовой продукции и сокращение ее запасов при экспортном лизинге;
- возможность создания межгосударственной сети сервисного обслуживания высокопроизводительного лизингового оборудования и техники известных в мире производителей.

При перевооружении производства посредством лизинга происходит продолжительная по времени сделка купли-продажи не сырья, а готового изделия, что может зачастую сопровождаться другим положительным процессом - обменом технологиями.

Неблагоприятно влияют на развитие лизинга в Беларуси следующие основные условия:

- последствия мирового финансового кризиса;

- несовершенство нормативно-правового регулирования в области лизинга;
- низкий уровень лизинговых сделок за счет собственных финансов лизинговых компаний (по итогам работы за 2011 год среди источников финансирования лизинговых операций белорусских лизингодателей 24% составили собственные средства, 76% – заемные [3; 6]);
- высокий процент коммерческого кредита и сложность в его получении потенциальными лизингодателями (на протяжении всего 2012 года стоимость кредитных ресурсов не опускалась ниже 40 процентов годовых [7]);
- дефицит высококвалифицированных специалистов в лизинговых фирмах;
- невысокая распространенность биржевых сделок с основными средствами.
- немногочисленная клиентская база у белорусских лизингодателей и отсутствие финансирования на сроки, близкие к срокам полезного использования объектов лизинга, т.е. на 5-7 лет.

Экспортному лизингу белорусских товаров в Россию препятствовало двусмысленное изложение порядка выдачи паспорта транспортного средства и паспорта самоходной машины, что привело к тому, что в одних регионах России эти паспорта выдавались на лизингополучателя, в других не выдавались, ссылаясь на пункт положения в котором говорится, что паспорт выдается по месту регистрации собственника, а лизингополучатель таковым не является.

Во взаимоотношениях с Украиной проблема состоит в нератификации договора по исключению двойного налогообложения косвенных налогов. Иными словами, НДС на доход лизингодателя приходится платить как в Республике Беларусь, так и в Украине.

Вместе с тем, ускоряющие развитие лизинга факторы позволили достичь Республике Беларусь самого высокого среди стран СНГ уровня внедрения лизинга в экономику страны. Если сравнить по итогам 2011 года долю лизинга в ВВП у наших партнеров по Таможенному союзу, то ситуация следующая: Беларусь (854 млн. евро) – 2,5%, Казахстан (228 млн. евро) - 0,18%, Россия (18124 млн. евро) - 1,4%. Отношение объемов нового бизнеса к ВВП в странах Европы по итогам 2010 года составило 1,46% [7].

Неблагоприятная обстановка на валютном и финансовом рынках Республики Беларусь, высокий уровень инфляции в 2011-2012 годах не позволили белорусским лизингодателям существенно увеличить лизинговый портфель. Но снижение инфляции в Беларуси к концу 2013 года до 12% на основании предпринимаемых сейчас экономических мер позволит лизинговым компаниям получать кредиты для совершения сделок под привлекательные ставки предложения лизинговых услуг на экспорт, а лизингополучателям – воспользоваться услугами импортного лизинга.

Экспортный лизинг, основанный на покупке и передаче в пользование с последующим выкупом товаров отечественных производителей, позволяет получать следующие преимущества для республики:

- расширяющиеся возможности для импорта технологий и услуг по обучению работе на вывозимых за пределы Республики Беларусь предметах лизинга;
- поступление выручки в свободно конвертируемой валюте, не подверженной резкому колебанию свойств платежеспособности;
- возможности для расширения и обновления технического парка на предприятиях за счет валютной выручки и повышения конкурентоспособности выпускаемых изделий на рынках передовых стран;
- возможность рекламирования технических и технологических достижений страны в целях расширения рынков сбыта.

Очевидны для резидентов Республики Беларусь преимущества от импортного лизинга:

- импорт (после выкупа) преимущественно техники и оборудования по технологическим характеристикам более совершенных, чем отечественные;
- с получением в пользование нового оборудования изучаются, используются, а в последующем, возможно, и покупаются новейшие технологии иностранных разработчиков или приобретаются права на их применение;

- новые технологии совместно с новым техническим оснащением и обучением отечественных кадров способствуют росту производительности труда.

Таким образом, комплекс организационно-экономических мероприятий, подкрепленных эффективной правовой базой позволяет получать от международного лизинга спектр взаимовыгодных преимуществ для участников такого сотрудничества, способствуя техническому и технологическому перевооружению на инновационной основе.

Литература

1. Родыгина, Н.Ю. Международные лизинговые операции [Текст]: учебное пособие / Н.Ю. Родыгина. – М.: Экономика, 2008. – 189 с.
2. Закон Республики Беларусь от 28 декабря 2010 г. № 209-З «О ратификации Соглашения о торговле услугами и инвестициях в государствах – участниках Единого экономического пространства» [Текст]. – Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 31.12.2010, №312, рег. №2/1760 от 29.12.2010.
3. Цыбулько, А.И. Белорусский рынок лизинга. [Текст]: обзор 2012 г. / А.И. Цыбулько, С.В. Шиманович. – Минск: ООО «Мэджик», 2012. – 44 с.
4. Белорусский рынок лизинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://infobank.by/3001/default.aspx>. – Дата доступа: 09.04.2013.
5. Цыбулько, А.И. Опыт и перспективы развития международного лизинга в Республики Беларусь [Электронный ресурс] / А.И. Цыбулько. – Режим доступа: – <http://leasing-belarus.by/opyt-i-perspektivy-razvitiya-mezhdunarodnogo-lizinga-v-respublike-belarus/>. – Дата доступа: 08.04.2013.
6. Указ Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2009 г. № 465 «О некоторых вопросах совершенствования лизинговой деятельности в Республике Беларусь» [Текст]. – Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 01.10.2009, №235, рег. №1/10990 от 25.09.2009.
7. Цыбулько, А.И. Предварительные итоги работы лизинговой отрасли в 2012 году [Электронный ресурс] / А.И. Цыбулько. – Режим доступа: – <http://leasing-belarus.by/predvaritelnye-itogi-raboty-lizingovoj-otrasli-v-2012-godu/>. – Дата доступа: 09.04.2013.

Мальгина И.В.

к.э.н., Академия управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

О МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЕ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Малое инновационное предпринимательство – основа перевода экономики страны на инновационный путь развития. Формирование эффективной комплексной системы взаимодействия научно-исследовательского сектора с бизнес структурами, направленной на создание и развитие малого инновационного предпринимательства является актуальной задачей экономик России, Беларуси и Казахстана.

В этой связи весьма полезным является опыт Российской Федерации и Казахстана, где накоплен значительный опыт по поддержке малого инновационного предпринимательства.

Особое внимание следует обратить на Инновационные гранты в поддержку инновационной деятельности Казахстана согласно бюджетной программе 026 «Предоставление инновационных грантов в рамках направления Производительность - 2020», реализуемые АО «Национальное агентство по технологическому развитию» (создано путем реорганизации АО «Национальный инновационный фонд» в соответствии с Постановлением Правительства №836 «О некоторых вопросах акционерного общества «Национальный инновационный фонд» от 21 июля 2011 г.

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» от 9 января 2012 г. №534-IV Агентство является национальным институтом развития в области технологического развития и осуществляет работу по предоставлению следующих инструментов поддержки [1]:

- Предоставление инновационных грантов по 9 направлениям.
- Финансирование инновационных проектов путём вхождения в уставной капитал.
- Финансирование инновационных проектов через создание венчурных фондов.
- Предоставление услуг технологического бизнес-инкубирования.

- Предоставление услуг отраслевых конструкторских бюро по освоению новых видов машиностроительной продукции.
- Проведение конкурсов среди инноваторов с целью пропаганды инновационной деятельности.

Министерством индустрии и новых технологий Республики Казахстан впервые в 2010 г. проведен конкурс по предоставлению инновационных грантов.

Механизм предоставления инновационных грантов запущен государством во исполнение Программы форсированного индустриально-инновационного развития на 2010-2014 годы, являющейся одной из ключевых государственных программ и направленной на обеспечение роста экономики за счет развития инноваций.

Данной Программой определены 9 приоритетных секторов экономики для модернизации (табл. 1).

Таблица 1 – Приоритетные сектора экономики для модернизации

№ п/п	Сектор экономики
1.	Агропромышленный комплекс
2.	Машиностроение
3.	Горнодобывающая промышленность
4.	Легкая и деревообрабатывающая промышленность
5.	Производство строительных материалов и прочей не металлической минеральной продукции
6.	Транспорт и складирование
7.	Информация и связь
8.	Химическая и фармацевтическая промышленность
9.	Другие сектора промышленности

Примечание: собственная разработка на основе [1].

В 2010-2011 гг. гранты выделялись по следующим направлениям, в частности:

- на выполнение опытно-конструкторских работ и (или) рискованных исследований прикладного характера;
- на подготовку технико-экономического обоснования инновационного проекта;
- на патентование объекта интеллектуальной собственности в иностранных государствах и (или) международных патентных организациях;
- на приобретение инновационных технологий.

В целом государство финансировало более половины затрат 57 % инновационного гранта, софинансирование за счет заявителя составит 43 % проекта.

Одной из основных особенностей новой схемы грантового финансирования 2012 года было то, что инновационные гранты предоставлялись по следующим направлениям (табл. 2).

Таблица 2 – Направления и сумма возмещения по инновационным грантам

Направление	Сумма возмещения
поддержка деятельности по производству высокотехнологичной продукции на начальном этапе развития (Стартап)	оплата согласно календарному плану, 70% от стоимости проекта
патентование в зарубежных странах и (или) региональных патентных организациях	подача заявки - до 95%, но не более 0,75 млн. тенге патент - до 95%, но не более 2,5 млн. тенге поддержка патента - до 90%, но не более 3,0 млн. тенге
приобретение технологий	лицензия/патент - возмещение по факту внедрения, до 50%
коммерциализацию технологий	концепция - до 95%, но не более 5,0 млн.тенге промышленный прототип -до 95%, но не более 25 ,0 млн. тенге
проведение промышленных исследований	

Направление	Сумма возмещения
привлечение консалтинговых, проектных и инжиниринговых организаций	консалтинг - возмещение по факту, до 40% инжиниринг - возмещение по факту, до 30%
привлечение высококвалифицированных иностранных специалистов	возмещение согласно календарному плану, до 40%
внедрение управленческих и производственных технологий	возмещение по факту, до 40%
повышение квалификации инженерно-технического персонала за рубежом	возмещение по факту, до 40%

Примечание: собственная разработка на основе [1].

В Российской Федерации Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (далее – Фонд) успешно реализуются различные программы по поддержке малого инновационного предпринимательства. Например, Программа «Участник молодежного научно-инновационного конкурса» («УМНИК»), основной целью которой является выявление молодых учёных, стремящихся самореализоваться через инновационную деятельность, и стимулирование массового участия молодежи в научно-технической и инновационной деятельности путем организационной и финансовой поддержки инновационных проектов [2].

В Программе могут принимать участие физические лица от 18 до 28 лет включительно, являющиеся гражданами РФ, предлагающие к рассмотрению научно-технические проекты. С 2012 г. отбор участников Программы осуществляется на основании представляемых соискателями материалов и докладов по следующим направлениям:

- Информационные технологии.
- Медицина будущего.
- Современные материалы и технологии их создания.
- Новые приборы и аппаратные комплексы.
- Биотехнологии.

Фонд выделяет на финансирование программы 500 млн руб. в год. Каждый победитель программы получает по 200 тыс. рублей в год (включая отчисления, предусмотренные законодательством РФ). Фонд финансирует выполнение проектов, направленных на проведение исследований в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) победителей программы.

Малое инновационное предприятие, выполняющее государственный контракт по программе «УМНИК», получает финансирование от Фонда в размере не более 10% от годового финансирования победителя программы. Отобранные победители Программы для реализации своего проекта заключают трудовые соглашения с малым инновационным предприятием, предоставляемым региональным представительством Фонда, которое осуществляет организационное и финансовое сопровождение проектов.

В то же время целью Программы «Старт» является содействие инноваторам, стремящимся разработать и освоить производство нового товара, изделия, технологии или услуги с использованием результатов своих научно-технологических исследований, находящихся на начальной стадии развития и имеющих большой потенциал коммерциализации [3].

Следует иметь в виду, что программа «Старт» в первую очередь ориентирована на инициативных научных работников, желающих на основе своих инновационных идей создать устойчиво работающий бизнес. Отсюда следует, что наиболее перспективными соискателями на конкурсе должны быть люди достаточно молодые, хорошо осознающие стоящие перед ними проблемы, т.е. хорошо ориентирующиеся не только в науке и технологии, но и в рыночных перспективах своей разработки, обладающие высокими амбициями, способные сформировать работоспособную команду.

Немаловажно и то, что Программа «Старт» базируется на принципе частного-государственного партнёрства: государственный бюджет реализует лишь часть мероприятий, необходимых для развития бизнеса. В первый год Фонд выделяет средства на выполнение НИОКР

и контролирует, получены ли какие-либо результаты по их итогам. В результате до приемлемого уровня снижаются инвестиционные риски частного инвестора. Со второго года Фонд осуществляет финансирование на паритетной основе, то есть малое инновационное предприятие должно привлечь внебюджетные источники финансирования или вложить собственные средства, если начата реализация продукции.

Для отечественной экономики низкий рост числа малых инновационных предприятий, вызван, прежде всего, неблагоприятной внешней и внутренней средой, в которой работают предприниматели.

При этом способность предприятий (с точки зрения достаточности их ресурсных возможностей) реализовать свой инновационный потенциал также ограничены рядом проблем как инфраструктурного, ресурсного, так и сбытового характера, что в значительной мере обуславливает низкие показатели проявления инновационной активности малого и среднего предпринимательства по сравнению с развитыми странами.

Необходимо отметить, что в Беларуси отсутствует программы поддержки малых инновационных предприятий.

В связи с этим наиболее актуальной становится задача разработки и реализации Межгосударственной программы поддержки малого инновационного предпринимательства в рамках Единого экономического пространства, основной целью которой должно стать создание равных благоприятных условий для взаимодействия субъектов малого инновационного предпринимательства государств Единого экономического пространства, усиление их роли в экономике, интеграции в рамках Единого экономического пространства.

Программой должно предусматриваться решение следующих первоочередных задач, в частности:

- сближение нормативно-правовой базы государств Единого экономического пространства, регламентирующих деятельность субъектов малого инновационного предпринимательства;
- содействие развитию эффективных механизмов финансово-кредитной и инвестиционной поддержки малого инновационного предпринимательства;
- оказание помощи в создании международных и национальных инфраструктур поддержки малого инновационного предпринимательства;
- создание совместимых национальных и международной систем информационного и консультативного обеспечения субъектов малого инновационного предпринимательства.

Литература

1. Инновационные гранты в поддержку инновационной деятельности Казахстана / АО «Национальное агентство по технологическому развитию»; сост. Г.К. Есенгазина. – Астана: АО «Национальное агентство по технологическому развитию», 2012. – 50 с.

2. Программа «Участник молодежного научно-инновационного конкурса» («УМНИК») // Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.fasie.ru/programmy/qumnikq>. - Дата доступа: 03.04.2013.

3. Программа «Старт» // Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.fasie.ru/programmy/start>. - Дата доступа: 03.04.2013.

А.Ш. Маргарян,

к.э.н., Институт экономики НАН РА., г. Ереван

А.С. Сверлов,

к.э.н., Институт экономики НАН Беларуси., г. Минск

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ

Трансферт технологий является одной из форм международных экономических отношений, опосредующий движение факторов производства между странами [1, с.30]. В настоящее время технология, наряду с трудом, землей и капиталом, является одним из факторов

производства и обеспечивает выполнение предприятиями договорных обязательств по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг.

Специфичность технологии как товара особого рода привела к тому, что образовался рынок трансферта технологий. Технологии есть научные методы достижения поставленных целей, которые содержат технологии продуктов, технологии процессов, технологии управления [2, с.342]. С учетом рыночных отношений, опосредующих трансферт технологий, Киреев А.П. рассматривает технологию с нескольких позиций: во-первых, как особого рода товар, во-вторых, как фактор производства, перемещающийся между странами, т.е. в качестве ресурса, который необходимо затратить, чтобы произвести другой товар. Наличие рынка технологий и спроса на них определяется разными факторами. Например, Авдокушин Е.Ф. в качестве основного фактора рассматривает научно-технический прогресс [3, с.203].

На мировом рынке присутствует значительное количество стран, которые являются основными потребителями технологий. Это относится и к развитым и к развивающимся странам. Показательным примером является Япония, доля которой в мировом импорте лицензий составляет 16% [3, с.203]. Рынок трансферта технологий практически монополизирован развитыми странами. На семь промышленно развитых стран (это страны большой восьмерки без учета России) приходится 46 из 50 макротехнологий. Экспорт наукоемкой продукции составляет значительный удельный вес в их внешней торговле. Так, экспорт наукоемкой продукции США достиг 700 млрд. долл. США, Германии – 530 млрд. долл. США, Японии – 400 млрд. долл. США [3, с.202]. Основной целью приобретения технологий развивающимися странами является модернизация экономики и переход к постиндустриальному обществу. Развитие рынка трансферта технологий в настоящее время привело к тому, что развивающиеся страны, используя приобретенные технологии развитых стран, создают собственные технологические решения и выступают на этом рынке в качестве не только покупателя технологий, но и продавца. Показательными примерами являются страны Азиатско-Тихоокеанского региона: Южная Корея, Сингапур, Тайвань и т.д. В то же время необходимо отметить, что основным субъектом в данном регионе является Япония, с которой практически начался трансферт технологий в этом регионе. Это было одним из факторов, способствовавших успешной модернизации экономик стран этого региона.

Развитие конкуренции между странами, необходимость повышения конкурентоспособности продукции и завоевание новых рынков сбыта обусловили широкое применение технологических новшеств. В полной мере этот подход был использован и странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

Одной из особенностей развития рынка трансферта технологий является доминирование на нем транснациональных корпораций (ТНК). В последние десятилетия в развитых странах крупные транснациональные корпорации демонстрируют нарастающую склонность не только к привлечению и крупномасштабной коммерциализации новейших технологий, но и к самостоятельному ведению фундаментальных и прикладных исследований. В настоящее время примерно 65 тыс. транснациональных корпораций, имеющих около 900 тыс. филиалов в различных странах, производят более четверти мирового ВВП и контролируют примерно 4/5 мирового банка технических лицензий и патентов, 2/3 объема международной торговли товарами и услугами, причем до 40% ее приходится на внутрикорпоративный обмен [4, С. 39]. Затраты крупнейших международных компаний на исследования и разработки составляют десятки миллиардов долларов США. Показательным примером являются предприятия по производству изделий электронной техники. В равной степени это утверждение относится и к американским компаниям, и к европейским, и к компаниям Азиатско-Тихоокеанского региона. В то же время малые и средние предприятия также оказывают существенное влияние на развитие рассматриваемого рынка. Например, по данным Национального научного фонда США, на долю малого и среднего бизнеса приходится практически половина промышленных нововведений в стране [5, с.158]. На уровне отдельных государств финансирование НИОКР также дифференцируется. Например, США в 2006 г. вложили в научную сферу 344 млрд. долл.

США, Япония – 130 млрд. долл. США, страны ЕС – 150 млрд. долл. США. На долю такой интеграционной группировки как ОЭСР приходится 90% мировых затрат на НИОКР [5, с.151].

Развитие рынка трансферта технологий в экономической теории, прежде всего, связывается с именем Дж. Хикса. Теория Хикса основана на модели технического прогресса [2, с.342]. В рамках данного подхода рассматривается производство товаров с помощью двух факторов производства: труд и капитал. Определяется понятие относительной цены. При этом вводится детерминанта, согласно которой относительная цена остается неизменной. В модели Хикса выделяется нейтральный, трудосберегающий и капиталосберегающий технический прогресс. Отличие одного прогресса от другого определяется доминирование конкретного фактора производства. Это означает, что если прогресс обеспечивает одновременное повышение производительности обоих факторов производства, то его принято определять как нейтральный технический прогресс. Трудосберегающий технический прогресс основан на повышении производительности капитала более быстрыми темпами, чем труда. Альтернативная ситуация с капиталосберегающим техническим прогресс, который предусматривает превалирование темпов роста производительности труда над темпами роста производительности капитала.

Использование технологии как фактора производства предопределяет наличие теоретических положений, согласно которым изменение в международной торговле между странами обусловлены относительной обеспеченностью этих стран технологиями. В этом направлении выделяют теорию абсолютных и сравнительных преимуществ и теорию соотношения факторов производства.

В то же время наличие отдельных теоретико-методологических положений не позволяло решить вопрос о том, каким образом изменение технологий в средне- и долгосрочной перспективе оказывает влияние на международную торговлю. Для решения этого вопроса была разработана группа моделей «...динамических технологических различий между странами» [2, с.346]. В 1961 г. в рамках данных моделей М. Познером была разработана модель технологического разрыва. Согласно теоретическим положениям этой модели основной причиной международной торговли между странами является технологический разрыв между ними. Это означает, что создание новой технологии для производства товаров или оказания услуг создает определенное монопольное положение страны-разработчика на определенный период времени. «Страна, первой создавшая некую новую технологию и начавшая производить на ее основе товары, становится экспортером этих товаров и заключенной в них технологии в другие страны, даже если у этой страны нет относительного преимущества перед другими странами по остальным факторам производства» [2, с.346]. Страна-монополист теряет свое монопольное положение по мере роста экспорта товаров в другие страны, в результате чего технические и технологические решения, заключенные в товаре, используются производителями других стран.

В этих условиях задачей государственного регулирования является формирование эффективной конкурентной среды, способствующей развитию экономической состязательности, в которой конкурентные преимущества обеспечиваются за счет непрерывного инновационного цикла, на основе новейших достижений науки и техники, внедрения современной системы инновационного менеджмента, действенного механизма антимонопольного регулирования, обеспечения уровня открытости национального рынка для иностранных конкурентов и экспорта наукоемкой конкурентоспособной продукции на мировом рынке.

Необходимость проведения государственной научной и технологической политики в странах с различным уровнем экономического развития рассматривается в работах таких экономистов-теоретиков как Р.Нельсона, С.Уинтера и К. Фримена. В частности, анализируя процесс экономических изменений под влиянием технологического прогресса, Р.Нельсон и С.Уинтер приходят к выводу о нецелесообразности жесткого централизованного управления инновационными процессами и обосновывают преимущественную эффективность рыночных механизмов отбора и селективной поддержки тех или иных направлений технологий. Согласно

этому подходу, «в экономике, ориентированное на прибыль частное предпринимательство в сфере производства товаров и услуг, практически неизбежна децентрализация по частным коммерческим фирмам многих процессов принятия решений в сфере инноваций, и отдача от НИОКР поглощается этими фирмами благодаря секретности, патентной защите или господству на рынке» [6, С. 484].

В трансформационных экономиках, которые становятся на путь формирования инновационных систем, государство должно активно участвовать в процессах разработки, привлечения и адаптации новейших технологий, так как частный сектор еще недостаточно развит и мотивирован для долгосрочного инвестирования. Среди проблем трансфера технологий необходимо отметить не только информационную, но и управленческую и экономическую составляющей. Информационная составляющая в настоящее время сводится к разработке органами государственного управления информационных ресурсов – сайтов – для потенциальных потребителей, масштабные мероприятия по информированию результатов работы по созданию новых технологий сводятся к проведению выставок. В то же время целесообразно решить проблему трансфера технологий на внутреннем рынке, увязав три перечисленных составляющих с экономическими методами стимулирования. В определенном мере данный подход используется в налоговом законодательстве Республики Беларусь, которым предусматриваются налоговые льготы в связи с приобретением нового оборудования. Данный подход не учитывает тот факт, что большинство предприятий сталкиваются с проблемами приобретения самого оборудования.

Решение поставленной задачи может быть достигнуто посредством привлечения банковской системы и разработки соответствующих кредитных программ финансирования приобретения нового перспективного оборудования. В постсоветских странах одним из препятствий развитию инноваций является слабость финансовых рынков и финансовых посредников. В то же время в Республике Беларусь существует практика финансирования и стимулирования развития малого предпринимательства. Аналогичный подход целесообразно применить в случае применения новых технологий. В части ограничений по привлечению кредитных ресурсов может быть использован минимальный объем продукции, который должен быть произведен с помощью новой технологии, применение сниженных процентных ставок в случае использования технологий, разработанных в Республике Беларусь, и т.д.

С другой стороны для повышения экономической эффективности трансфера технологий целесообразно шире применять подходы по развитию кооперации и специализации производств на основе межгосударственных двух-и многосторонних соглашений. Среди множества примеров реализации межправительственных соглашений особого внимания заслуживает создания совместных предприятий в сфере машиностроения. Показательным примером является создание филиала ОАО «МАЗ» в Венесуэле, белорусско-китайские договоренности в области электронных технологий. Практика хозяйственной деятельности показывает, что строительство даже сборочного производства за рубежом приводит к его внедрению хозяйственную систему страны и, как следствие этого, к формированию хозяйственных отношений, как с поставщиками сырья, так и с покупателями. С учетом того, что выпускаемая продукция по привлеченным технологиям реализуется на внутреннем рынке страны, где создано производство, функционирование совместных предприятий фактически является импортом технологических решений. Косвенным экономическим эффектом трансфера технологий является его влияние на смежные отрасли экономики страны-реципиента. Например, по данным экспертов Евразийского банка развития мультипликативный эффект, создаваемый при производстве электроники, составляет 1,44, т.е. на один рубль созданной на основе новых технологий продукции приходится 1,44 рубля продукции, созданной в смежных отраслях.

Таким образом, вопросы, касаемые внедрения и трансфера технологий, являются комплексными и должны рассматриваться с позиций не только экономического эффекта, но и перспектив сотрудничества между странами. В настоящее время трансфер технологий имеет сложившиеся формы, среди которых выделяется внутрифирменная передача технологий и

лицензирование. Очевидно, что получить перспективные технологии возможно на основе развития системы кооперации и специализации, участия в совместных научных исследованиях, посредством подписания межправительственных соглашений.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Мировая экономика: учебник / А.С. Булатов [и др.] ; под общ. ред. А.С. Булатова. – Москва : Экономистъ, 2004. – 734 с.
2. Киреев, А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособ. для вузов / А.П. Киреев. – Москва : Международ. отношения, 2005. – 416 с.
3. Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения: учебник / Е.Ф. Авдокушин. – Москва : Юристъ, 1999. – 368 с.
4. Инновационно-технологическое развитие экономики России. Проблемы, факторы, стратегии, прогнозы. Под ред. акад. В.В. Ивантера. М.: Макс Пресс, 2006.
5. Кудров, В.М. Мировая экономика: учебник / В.М. Кудров. – Москва : Юстицинформ, 2010. – 512 с.
6. Нельсон, Р.Р., Уинтер, С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений. Пер.с англ.М.Я.Каждана. – М.: Издательство «Дело», 2002 г.

Мойсейчик Г.И.

к.э.н., Национальный банк Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

О НЕОБХОДИМОСТИ СМЕНЫ ПАРАДИГМЫ ИННОВАЦИЙ ЕВРАЗИЙСКОГО СОЮЗА

Отправной точкой для осознания необходимости смены парадигмы сегодняшней научно-технической, финансовой и инновационной политики должна стать теория стоимости, то есть, анализ тех принципиальных изменений, которые произошли в производстве, распределении, распространении, да и самой сущности стоимости.

Здесь, как нам представляется, унаследовать лучшие достижения классической политической экономии и плодотворно развить их можно и нужно при помощи парадигмы философии хозяйства, которая берет начало в трудах выдающегося русского мыслителя С.Н.Булгакова и успешно продолжена выдающимися современными учеными – профессорами МГУ им. М.В.Ломоносова Ю.М.Осиповым, В.Г. Белолипецким, Н.Б. Шулевским и др., профессором Ростовского университета И.Р. Бугаяном, профессором Белорусского государственного университета П.С. Лемещенко, профессором и президентом Общественной академии «Universum-Metaepistemia» У.Ж. Алиевым, профессором Международной академии бизнеса Г.В. Косолаповым (Казахстан), профессорами Санкт-Петербургского университета М.А. Румянцевым, В.Т. Рязановым, профессором Санкт-Петербургского университета экономики и финансов В.С. Вороновым и др.

Стоимость в современном понимании школы философии хозяйства – троична, а не моноипостасна и не субстациональна. Ее нельзя свести ни к труду, ни к факторам производства, ни к равнодействующей спроса и предложения, ни к технологиям, ни даже к финансам, взятым самим по себе.

Стоимость – это триада собственности на технологии и финансы, порожденной ею хозяйственной власти, и самих финансов или даже лучше сказать – финансовых технологий, как духа собственности и власти на финансы и технологии. При этом стоимость тяготеет к формированию абсолютных центров. Именно этот «дух» собственности и власти на финансы и технологии как нельзя лучше почувствовал и выразил его персонифицированный носитель Дж.Сорос в своей «Алхимии финансов».

Стоимость на микро-, макро- и мегауровне сегодня производится финансово-технологическими центрами. Что такое современные ТНК, ФПГ, как не финансово-технологические центры микро- и макроуровня? Что такое сегодня глобальные финансовые центры? Это – центры финансовых технологий, инвестиций в технологии мега-уровня, которые диктуют условия размещения производительных сил в значительной части мирового хозяйственного пространства, а также формируют магистральные стоимостные потоки в мире. Они

определяют дальнейший профиль всей мирохозяйственной системы и все ключевые условия создания стоимости.

Стоимость сегодня не создается, а конструируется, конституируется, проектируется, вмещается [1, 142], причем в микро-, макро- и мега-образе [2, 120]. Как справедливо полагает Ю.М.Осипов, «в хозяйственное пространство засылается поначалу виртуальная стоимость, имеет место некий общепространственный кредит (деньгами и их заменителями, банковскими ссудами, государственными выплатами и т.п., а потом из этого пространства изымается реальная стоимость, соответственно, и реальный доход». В мире все более просматривается и ощущается наличие «глобального стоимостного центра», «манипулирующего виртуализированной стоимостью в целостном мировом хозяйственном пространстве, то есть контролирующего хозяйство-экономику, им управляющего». Сложилась и действует «виртуально-стоимостная система глобальной власти над хозяйственной жизнью» [1, 142, 196, 201].

Следует отметить то, что эти процессы формирования виртуально-стоимостной системы глобальной хозяйственной власти так или иначе, хотя бы фрагментарно, нашли отражение в западной экономической теории в виде таких терминов, как «чампертная экономика» (или экономика силового финансирования чужого процесса третьей стороной), «экономика плацебо» (или «экономика, угодная более высокой и скрытой властной инстанции») [3, 1542].

Смена парадигмы формирования стоимости на микро- и макроуровнях проявляется, на наш взгляд, в следующем.

Во-первых, в том, что именно интеллектуальная собственность на уровне предприятий (концентрированное ее выражение – бренд компании, формируемый портфелем патентов, ноу-хау, программного обеспечения), а также месторасположение предприятия в иерархии финансового рынка (финансово-инвестиционный рейтинг предприятия) являются теми определяющими структурными факторами, от которых зависит стоимость всех других факторов производства, которыми располагает предприятие. Вне бренда и вне котировок финансовых рынков стоимость предприятия и соответственно стоимость, создаваемая предприятием, будут принципиально иными.

Стоимость в технологически развитых странах сегодня создается при помощи системы структурных финансов, которые объединяют в себе микро- и макроуровни экономики. Структурные финансы – это совместные финансы предприятий и институтов финансовой среды и инфраструктуры, в составе которых кредиты (в том числе синдицированные, внутренние и зарубежные), средства инвестиционных и инновационных фондов (отечественных, зарубежных), средства страховых и гарантийных фондов, инвестиционных компаний, в том числе рискованного (венчурного) финансирования, а также компаний, отвечающих за безопасность продвижения финансов.

Во-вторых, интеллектуальная собственность приобретает системообразующее значение в совокупности факторов производства стоимости. В качестве аргумента можно привести мнение крупных зарубежных аналитиков и управляющих ведущих мировых корпораций М. Клоковски, Дж. Е. Малаковски, В. Гейза и др. В частности, по мнению Дж.Е. Малаковского «сегодня интеллектуальная собственность, точно так же, как в эпоху индустриализма собственность на материальные активы, становится *средством производства стоимости и источником финансирования инвестиций в инновации*» [4, 3]. Корпорации по истечению небольшого срока использования новых технологий, не дожидаясь их морального устаревания, продают лицензии по использованию в менее технологически передовые регионы, менее технологически продвинутым субъектам хозяйствования транснациональной экономики, а полученные доходы направляют на финансирование новых и новых научно-технических разработок и их коммерциализацию. Это обуславливает положительное сальдо технологического баланса (то есть сальдо продаж и покупок технологий) в развитых странах, тогда как в странах Евразийского Союза технологический баланс не только отрицательный, но и сама структура инвестиций в инновации больше соответствует индустриальному, чем постиндустриальному профилю. Если в структуре технологических инноваций затраты на приобретение новых технологий и коммерциализацию собственных научно-

технических и опытно-конструкторских разработок в развитых странах приблизилась к 80 процентам при мене, чем 20 процентах в странах Евразийского Союза.

В итоге в балансе предприятий, в структуре инвестиций в развитых странах (Япония, США, Великобритания) нематериальные активы превысили материальные. Для сравнения: в странах Евразийского Союза доля нематериальных активов находилась соответственно в пределах 1 и 5 процентов. В развитых странах доля нематериальных активов составляет 30-35 процентов общей капитализации против 0,3 процента в странах Евразийского Союза [5]. Рост стоимости активов повысил кредитоспособность компаний и позволил осуществлять дополнительную эмиссию корпоративных ценных бумаг, то есть повысить капитализацию фондового рынка. Если, к примеру, в США в 1985 году интеллектуальные активы составляли в среднем около 40 процентов рыночной стоимости корпораций, то в 2005 – уже 75 процентов [6, 22], то в России – максимум 15 процентов [7].

В-третьих, – и это изменение поистине революционного значения, – интеллектуальные активы в развитых странах стали приобретать характеристики полноценного финансового актива, используемого для производства новых финансовых активов. Так, интеллектуальные активы стали объектом залога и активно проникать в схемы секьюритизации. Понятие секьюритизации означает использование одного, менее ликвидного финансового актива для производства другого, более ликвидного. То есть интеллектуальные активы стали неотъемлемым звеном структурных финансов.

Интеллектуальные активы являются компонентами структурных финансов прежде всего в моделях кредитования под залог прав интеллектуальной собственности (collateralization) и в моделях секьюритизации прав интеллектуальной собственности, либо активов на базе прав интеллектуальной собственности. Обе эти модели являются частью более общей модели монетизации интеллектуальной собственности [8].

Участниками структурных финансов становятся не только специальные финансовые организации (СФО) (Special Proposal Vehicles (SPV)), но и патентные агрегаторы. Наряду с финансовыми холдингами создаются патентные холдинги, биржи патентов и высоких технологий, проводятся патентные аукционы.

Изменения парадигмы стоимости затрагивают и мега-уровень. Профиль современных мировых финансовых центров формируется высокими финансовыми и иными технологиями мирового уровня, высокотехнологичной биржевой и платежной системой, она зиждется на информационно-коммуникационных технологиях и пронизана ими. В свою очередь, именно мировые финансовые центры формируют мировую технологическую и инновационную политику, определяя условия функционирования и роста субъектов хозяйствования.

Поэтому отстоять сегодня финансово-технологический суверенитет республик Евразийского экономического союза, а это на сегодняшний день самое мощное интеграционное образование на постсоветском пространстве, можно лишь создав собственные финансово-технологические центры на микро-, макро- и суб-глобальном уровнях, сформировав единую финансово-технологическую платформу для проведения единой инновационной политики.

Какие ключевые шаги следует предпринять для того, чтобы обеспечить развитие Евразийского хозяйственного пространства в духе современной мировой парадигмы инноваций?

1. Создать собственное интегрированное пространство структурных финансов, которое обеспечивает по возможности суверенное проектирование целевых приоритетных кредитных потоков и формирования тех необходимых условий, где будет создаваться реальная конкурентоспособная продукция. Это пространство должно быть результатом разумной согласованной политики заинтересованных стран-участниц.

2. Создать финансово-технологические корпорации (ФТК) в тех областях промышленного освоения научно-технических разработок, где можно обеспечить технологическое первенство.

3. Приступить к созданию Евразийского регионального финансового центра, в составе которого непременно должен быть финансово-технологический центр, резидентами которого будут евразийские ФТК; клиринговый центр (платежно-расчетный центр, который позволяет обеспечить свободные автоматизированные расчеты в национальных валютах); горизонтально-

интегрированная биржевая система, включающая биржу прав интеллектуальной собственности; кредитно-финансовая система, активно использующая передовые финансовые технологии, в том числе кредитование прав интеллектуальной собственности.

4. Сформировать единое и конкурентоспособное на мировом уровне законодательное и институциональное пространство защиты, интеграции и промышленного (коммерческого) использования прав интеллектуальной собственности. Для этого следует разработать общие модельные законы, которые позволят завершить реформу интеллектуальной собственности, обеспечив многостороннюю заинтересованность в производстве и коммерциализации результатов НИОКТР у бюджетных научно-исследовательских учреждений, авторов служебных изобретений, государственных заказчиков, предприятий и банков.

5. Разработать и принять Стратегию Евразийского союза по созданию, защите и эксплуатации (коммерциализации) интеллектуальной собственности (по аналогии с аналогичными стратегиями, принятыми в Японии, США, ЕС).

6. Использовать в полной мере потенциал Евразийского патентного ведомства, обеспечив создание при нем Евразийского патентного холдинга-агрегатора, в функции которого входило бы оценка патентов на основе бизнес-планов по их коммерческому использованию, разработка инвестиционных проектов и привлечение ресурсов для проектного финансирования.

7. Проработать вопрос о расширении функций Евразийского банка развития (ЕАБР) в качестве инвестиционного и инновационного банка, с тем, чтобы он мог иметь в своей структуре подразделение (службу), важнейшей задачей которых была бы организация структурного финансирования корпораций, предлагающих свою интеллектуальную собственность для обеспечения обязательств.

8. Обеспечить под патронажем ЕАБР разработку крупных пилотных проектов по кредитованию под залог интеллектуальной собственности, в том числе с использованием механизмов секьюритизации интеллектуальной собственности.

9. Проработать вопрос о создании Евразийского комитета по технологиям и стандартизации, которому будет поручена разработка и принятие евразийских стандартов в области управления интеллектуальной собственностью (оценкой, коммерциализацией, капитализацией), учитывая уже имеющийся опыт сотрудничества и необходимость использования международной и европейской практики, возможно с привлечением экспертов ЕЭК ООН.

10. Обеспечить подготовку кадров, отвечающих требованиям международного сертификата «Управление инновациями».

Литература

1. Осипов, Ю.М. Курс философии хозяйства / Ю.М. Осипов. – М.: Экономистъ, 2008. – 320 с.
2. Осипов, Ю.М. Эпоха постмодерна / Ю.М. Осипов. – М., 2004. – 336 с.
3. The Formulations of Intellectual Property Reform // The University of Pennsylvania Law Review [Electronic resource]. – Vol.157, No 6, June, 2009. – PP.1541-2232. – Mode of access: <http://www.jstor.org/stable/i40016726>.
4. The Next Big Thing in Monetizing IP: A Natural Progression to Exchange-Traded Units. By Ian D. McClure and James E. Malackowski. Published in Landslide Volume 3, Number 5, May/June 2011.
5. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.e-executive.ru/knowledge/announcement/1247008/> дата доступа 23.03.2013.
6. Vries de D. Leveraging Patents Financially. A Company Perspective, Gabler Verlag. – Wiesbaden, 2011. – 232 p.
7. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://intel-assets.h1.ru/articles/article09.htm>.
8. Alchemy and IPR – Monetization Intellectual Property rights/by Nithyanands K.V./ Journal of IP Rights, Vol.17, September 2012, pp.406-416/ Intangible Asset Market Index Data. The Patent & License Exchange: Pasadena, CA, Feb 14, 2001.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ СТРАН ЕЭП

Решение задач собственной модернизации на базе активизации инновационного вектора развития в странах ЕЭП возможно лишь на базе дальнейшего усиления внутрорегионального взаимодействия, предусматривающего переход к согласованной политике и расширению масштабов сотрудничества. Мировой опыт свидетельствует о том, что в принципе привлекательность интеграционной группировки и ее устойчивое развитие зависят от того, насколько она содействует способности производить, распространять и воспринимать, в том числе новые товары и новые технологии.

Единое экономическое пространство, создаваемое в рамках ЕврАзЭС (на основе 17 межгосударственных соглашений, охватывающих ключевые сферы экономической деятельности, а также согласованных технических регламентов и стандартов), придает новый импульс сотрудничеству по инновационным проектам в интересах модернизации экономики стран ЕврАзЭС.

Таможенный союз Беларуси, России и Казахстана, предполагает создание крупного рынка, свободного от таможенных барьеров, что значительно расширяет перспективы сотрудничества, основанного на общих правилах торговли и единых принципах государственной политики в области развития конкуренции.

Поскольку в настоящее время в странах-участницах ЕЭП отсутствует единый подход к выбору критериев наукоемкости/технологичности производств, рассмотрим товарные потоки инноваций во внешней торговле на примере продукции машиностроения. Продукция машиностроения реализует крупнейшие изобретения и становится основой революционных переворотов в технике, формирования новых ее направлений, создания новых отраслей, обеспечивая значительный по уровню и масштабу народнохозяйственный эффект. Для нее характерны следующие признаки: 1) использование для производства в основном инвестиционных товаров; 2) высокая наукоемкость и/или технологичность; 3) длительность времени и крупные затраты для освоения; 4) широкое применение в различных сферах общественной деятельности.

Кроме того, объект исследования определен исходя из возможностей информационного обеспечения внешней торговли стран ЕЭП. Источником информации для проведения исследования служат результаты регулярных статистических наблюдений, опубликованные в статистических сборниках «Торговля в России», «Внешняя торговля Республики Беларусь» и в статистических бюллетенях «Статистика СНГ».

В 2006-2008 гг. происходило активное наращивание объемов экспортных операций стран ЕЭП с машинотехнической продукцией. Так, экспорт продукции машиностроения (в стоимостном выражении) в среднем по странам ЕЭП возрос в 1,7 раза, импорт – в 3 раза.

Кризисные явления в мировой экономике и снижение мировых цен на многие виды товаров обусловили в 2009 году спад стоимостных объемов экспорта стран ЕЭП. По сравнению с 2008 годом экспорт машин, оборудования и транспортных средств сократился в среднем по странам ЕЭП на 30 %. В то же время по отношению к уровню 2005 года объемы внешнеторговых операций с этой группой товаров выросли в 1,3 раза по экспорту и 1,6 раза по импорту.

В 2010 году по сравнению с 2009 годом ситуация в странах ЕЭП несколько улучшилась: наблюдался рост экспорта машинотехнической продукции в Казахстане и России в 1,2 раза, Беларуси – в 1,4 раза. В 2011 году эта тенденция продолжилась, значительный рост машиностроительного экспорта отмечен в Казахстане и Беларуси.

Машинотехническая продукция представлена в экспорте большинства стран ЕЭП незначительно. Вымывание инновационно емких отраслей в структуре экономики привело к существенному сокращению спроса на результаты научно-технической деятельности со стороны производственной сферы, к резкому сокращению масштабов внедрения научно-технических

разработок в экономику постсоветских стран. Так, в 2011 году в общем объеме экспорта Казахстана, доля продукции машиностроения – отрасли с максимальной концентрацией наукоемких и высокотехнологичных производств, составляла около 1 % (в 2008 г. – 1,8 %), России – 4,5 % (4,9 %). В то же время в экспорте Беларуси, которая имеет наибольший вес в производстве продукции машиностроения, велика и доля этой группы товаров - 17,6 %. В среднем по ЕЭП доля машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме экспортных операций составляет в последнее время не более 5-6 %. Для сравнения отметим, что: доля машин, оборудования и транспортных средств в экспорте СССР в 1990 г. составляла 18,3 %, в том числе в капиталистические страны 10,5 % [1, с. 659]. В долгосрочной перспективе этот тренд приведет к увеличению «технологического разрыва» в развитии со странами Запада, усилит опасность попадания в «ловушку» догоняющего развития, а также сохранит тенденцию к закреплению за странами ЕЭП роли ресурсных доноров глобальной экономики и рынков товаров широкого потребления. Поэтому именно в интеграционном взаимодействии в научно-технической и инновационной сфере следует искать путь к наращиванию конкурентоспособности экономики постсоветских стран.

Экспорт продукции машиностроения стран ЕЭП (кроме России) главным образом ориентирован на рынки стран СНГ, прежде всего, емкий российский рынок. В 2011 году удельный вес стран Содружества в общем экспорте машинотехнической продукции составил в Беларуси и Казахстане 87,7 и 72,9 %, соответственно. Однако легкость реализации машинотехнической продукции стран ЕЭП на рынке СНГ не способствует росту ее конкурентоспособности, которая в основном обеспечивается за счет более низких продажных цен.

На российский рынок ориентирована львиная доля зарубежных поставок продукции белорусского машиностроительного производства. В 2010 году на РФ приходилось 90 % общего экспорта дорожной техники, 50 % - тракторов, 70 % - грузовых автомобилей, 78 % седельных тягачей, 71 % - частей и принадлежностей для автомобилей и транспорта, 86 % - двигателей внутреннего сгорания, 77 % - холодильников и морозильников, 92 % - металлообрабатывающих станков, 93 % - трансформаторов электрических, 98 % - телевизоров.

Грузовые автомобили из стран ЕЭП Россия получает в основном из Беларуси. Это, прежде всего, продукция МАЗа и БЕЛАЗа – более половины продукции этих предприятий направляется в Россию. Необходимо подчеркнуть, что предприятия тесно связаны с российскими по линии производственной кооперации, и рост импорта белорусских автомобилей в Россию вызывает мультипликативный рост взаимной торговли. В 2010 году началась реализация соглашения о сборке белорусских автобусов «МАЗ», а также тракторов «Беларус» (около 150 единиц ежемесячно) на Бузулукском механическом заводе (Оренбургская область) в России.

В то же время основные объемы машинотехнической продукции из России экспортируются в другие страны, а доля стран СНГ существенно сократилась с 50,3 % в 2008 году до 31,5 % в 2011 году. Фактически Россия перестает быть центром притяжения других постсоветских государств и объединяющим началом для развития их кооперационных производственно-технологических связей. На этом фоне происходит активное замещение импортных потоков машинотехнической продукции поставками из других стран.

В условиях открытия рынка стран бывшего СССР для зарубежных товаров сложилась ситуация, когда все большая часть потребностей в оборудовании, машинах и транспортных средствах партнеров России по ЕЭП стала покрываться за счет импорта из стран дальнего зарубежья, что превратилось в существенный фактор торможения интеграционных процессов и усиления центробежных тенденций в регионе. Так, в 2011 году доля экспорта стран дальнего зарубежья в импорте машинотехнической продукции партнеров России по ЕЭП составила: Беларуси - 78,3 %, Казахстана – 62,2 %. Наиболее заметно ослабли позиции экспорта машинотехнической продукции РФ в Беларусь. Если в 2001-2004 гг. удельный вес Беларуси в общем объеме экспорта машин, оборудования и транспортных средств РФ увеличился с 7,2 до 12,7 %, то затем существенно сократился – до 7,6 % в 2010 году. При этом доля экспорта России в импорте машин, оборудования и транспортных средств Беларуси снизилась с 28,3 % в 2005 году до 18,2 % в 2011 году.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие *выводы*:

1. Несмотря на достигнутые в целом за 2006-2011 годы показатели роста объемов экспорта машинотехнической продукции, сальдо внешней торговли стран ЕЭП по этой группе товаров было отрицательным и имело тенденцию роста. Опережающий рост доли импорта в общем объеме внешнеторгового оборота машинотехнической продукции по сравнению с экспортом в 2006-2011 годах обусловил ухудшение показателя сальдо торговли стран ЕЭП товарами этой группы с его значения в размере минус 54838 млн долл. в 2005 году до – минус 172800 млн долл. в 2011 году. При этом доля экспорта во внешнеторговом обороте машинотехнической продукции Беларуси в 2011 году составляла 40,8 % (в 2005 году – 47,2 %), Казахстана – 4,7 % (4,5 %), России – 13,7 % (23,7 %). В целом по ЕЭП доля экспорта в общем объеме внешнеторговых операций с машинотехнической продукцией снизилась с 24 до 15,3 %.

2. Страны ЕЭП имеют сырьевую ориентацию экспорта. Так, например, в 2010 году в общем объеме экспорта России, доля продукции машиностроения составляла 5,7 % (в 1995 г. – 10,2 %). В целом в мировом экспорте доля машин и оборудования составляет в настоящее время около 40 % [2, с. 281]. В 2011 году в экспорте стран ЕЭП она не превышала 5 % (от 0,9 % в Казахстане до 17,6 % в Беларуси). Основной причиной снижения индустриального характера структуры экспорта ЕЭП стало значительное сокращение общеэкономического и производственного потенциала страны, а также разрыв интеграционных и кооперационных связей между отраслями и предприятиями России с республиками бывшего СССР и бывшими членами СЭВ, обусловивший потерю рынков сбыта машин, оборудования, наукоемкой продукции в этих странах.

3. Страны ЕЭП сокращают спрос на российскую технику, так как эти страны предпочитают иметь отношения с поставщиками из дальнего зарубежья с их более высокими технологиями и готовностью вкладывать капиталы в их экономику. Доля стран дальнего зарубежья в импортных операциях стран-партнеров по ЕЭП с машинотехнической продукцией значительна. Это свидетельствует о недостаточном уровне развития производственного кооперирования в рамках ЕЭП, поэтому импортные потоки машинотехнической продукции легко замещаются поставками из других стран под влиянием конъюнктурных факторов (ценовая конкуренция, валютные курсы). В целях предотвращения неоправданного сужения внутренней торговли, потерь рынков сбыта следует продолжить разработку и реализацию в едином организационно-правовом поле зоны свободной торговли проектов и программ межгосударственного лизинга отдельных видов продукции машиностроения.

4. Следует учитывать, что в долгосрочном плане нет предпосылок для увеличения экспорта машин, оборудования и транспортных средств из РФ в страны ЕЭП. В условиях отсутствия единой военно-технической политики в области вооружений и военной техники, унификации и стандартизации элементной базы, материалов, технологий, конструктивных образцов, процессов разработки, производства и эксплуатации военной техники происходит сокращение российских поставок военной техники в эти страны. Кроме того, стремление стран ЕЭП включиться в глобальные торговые и инвестиционные потоки, заимствовать передовые технологии из развитых центров мировой экономики для модернизации экономики приводит в перспективе к переориентации их внешнеэкономических связей на страны дальнего зарубежья и является причиной падения доли взаимной торговли в совокупном товарообороте.

Литература

1. Народное хозяйство СССР в 1990 г.: стат. ежегодник / Госкомстат СССР. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 752 с.

2. Сельцовский, В.Л. Экономико-статистические методы анализа внешней торговли / В.Л. Сельцовский. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 542 с.

ПОДХОДЫ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ДИНАМИКИ ИННОВАЦИОННОЙ ИНТЕГРИРУЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКИ

В условиях глобализации экономики региональная экономическая интеграция является важнейшим фактором усиления взаимодействия и взаимозависимости стран регионов, в результате которых национальные экономики переходят на новый уровень развития, от преимущественно внешнеторговых связей к совместному производству и инвестиционному сотрудничеству на всех уровнях экономики – от малого бизнеса до транснациональных корпораций. В ходе этого процесса постепенно исчезает различие между национальным и региональным рынками и формируется общий интеграционный рынок, открытый к сотрудничеству с мировым рынком, на котором конкурентоспособность определяется, прежде всего, возможностями высокотехнологичных и наукоемких секторов экономики.

Переход к инновационной экономике требует от государств, находящиеся на различных интеграционных этапах (в том числе и ЕЭП), выработки и реализации интеграционной стратегии научно-технического и промышленного развития, которая опиралась бы на имеющийся научно-технический и производственный потенциал и была бы направлена на содействие структурным преобразованиям в экономиках стран-участниц в сторону преодоления экспортно-сырьевой зависимости и обеспечение стабильно высокой динамики и качества экономического роста. Создание любой стратегии развития невозможно без прогнозирования рыночной конъюнктуры в частности и экономической динамики в целом.

Наиболее употребительными инструментами прогнозирования в таких прикладных науках как экономика и управление, являются экспертное оценивание и экономико-математическое моделирование. Метод экспертного оценивания позволяет получить, прежде всего, либо качественное описание отдельных экономических показателей либо их наиболее вероятностное количественное оценивание. Методы экономико-математического моделирования количественно описывают сложные качественные законы современной экономической динамики. Адекватные модели являются мощным инструментом многоаспектного анализа экономических процессов, без которого не мыслимо современное прогнозирование и на его результатах планирование хозяйственной деятельности как на микро-, так и на макро- уровнях.

Обсудим возможные подходы, используемые при создании прикладных экономико-математических моделей.

По характеру отражения причинно-следственных связей различают детерминированные и стохастические модели. Модели, в которых все воздействия и факторы известны на всем интервале изучения системы, называются детерминированными. Модели, в которых хотя бы один из факторов случайный, называются стохастическими.

По способам отражения фактора времени экономико-математические модели делятся на статические и динамические. Модель, которая не зависит от времени, называется статической, а модель, которая зависит от времени, называется динамической. Все реальные экономические системы динамические, однако, существует ряд задач, когда фактором времени можно пренебречь. Это либо одномоментные задачи, которые нужно решить один раз, либо задачи, когда решение ищется для небольшого по продолжительности интервала времени, когда состояние системы от времени почти не изменяется. Значимость и востребованность моделей обоих типов подтверждается теорией экономической интеграции Дж. Вайнера, в соответствии с которой при интеграции возникает два типа эффектов: статические эффекты (static effects) – последствия, проявляющиеся непосредственно после объединения, и динамические эффекты (dynamic effects) – возникающие на более поздних стадиях.

Динамические модели характеризуют изменение экономических процессов во времени. Для динамических моделей вводится второй признак – это непрерывность или дискретность изменения времени в этих моделях. Непрерывные модели изменяют свое состояние во времени за сколь

угодно малое приращение времени, а дискретные модели изменяют свое состояние во времени дискретно, через определенный временной интервал (цикл).

В соответствии с целями построения различают дескриптивные и конструктивные модели. Дескриптивные модели призваны объяснить или описывать те или иные существующие экономические явления и процессы. Дескриптивные экономико-математические модели базируются на аппарате математической статистики, в частности корреляционного анализа. Примерами дескриптивных моделей могут служить разнообразные современные модели равновесия. Основная особенность конструктивных моделей (их еще называют нормативными) состоит в том, что предметом моделирования является экономика, которую общество создаёт, в частности желаемые изменения существующей экономики, т. е. в этих моделях предполагается целенаправленная деятельность. Началом бурного развития конструктивных экономико-математических моделей в конце 30-х гг. XX века послужило формирование линейного программирования — математической дисциплины для анализа и решения экстремальных задач с ограничениями. Естественное развитие конструктивных подходов при моделировании экономической динамики привело к созданию в середине 50-х годов прошлого столетия математической теории управления. Проблемы управления, в частности проблемы отыскания наилучшего, оптимального управления, возникают например, в финансово-кредитных системах, технологических процессах на производстве и т.п. В экономических системах управление происходит в основном благодаря изменению установленных ранее правил экономического поведения (например, путем изменения процентных ставок, введения ограничений на рост цен на природные ресурсы и т.п.). В реальных ситуациях оптимальное управление не всегда может быть найдено. Но теория оптимального управления дает некую потенциальную границу достижимого результата; она позволяет определить теоретическую траекторию оптимального управления и поведение системы при таком управлении при некоторых допущениях, упрощениях и ограничениях. Зная эти теоретические результаты, можно оценить, насколько реальный результат отличается от идеального, и по возможности скорректировать управление системой для улучшения ее показателей.

Реальные экономические системы в своем большинстве являются динамическими, дискретными и стохастическими. Модели этих систем самые сложные, поиск оптимального управления для них наиболее трудный и порой неоднозначный, поэтому при разумных ограничениях в ряде случаев можно воспользоваться более простыми моделями (например, параметры модели можно считать стохастическими, а основные факторы—детерминированными), найти для них оптимальное управление и затем творчески применить этот результат для реальных экономических систем.

С развитием экономико-математических исследований проблема классификации применяемых моделей усложняется. Наряду с появлением новых типов моделей (особенно смешанных типов) и новых признаков их классификаций, осуществляется процесс интеграции моделей разных типов в более сложные модельные конструкции, появляются так называемые комплексные модели.

Следует также отметить, что, по мнению многих авторов, более адекватное моделирование экономической динамики возможно с учетом в модели зависимости ряда переменных от одного или нескольких лагов. Любая экономическая система в своем развитии во времени использует информацию из прошлых периодов, информация накапливается и не забывается, т.е. любая экономическая система обладает памятью. Более того, в отличие от технических систем, для которых возможность принудительного возвращения текущего состояния в исходное («сброс на ноль») никак не повлияет на состояние системы при повторном ее запуске, для экономических процессов любой начальный момент времени $t = t_0$, с которого систему начинают изучать, относителен момента $t = t_0 + \Delta t$ (моментов $t_i = t_0 + i \Delta t$), т.е. любое состояние экономической системы в настоящий момент времени определяется ее состояниями в прошедших периодах. Поэтому наиболее точные современные прогнозные модели экономической динамики, учитывающие предпочтительность в макроэкономике правил политики с обратной связью

(feedback policy rule), содержат лаговые переменные, характеризующие элементы обратной связи и обратного влияния (рис.1 [1]).

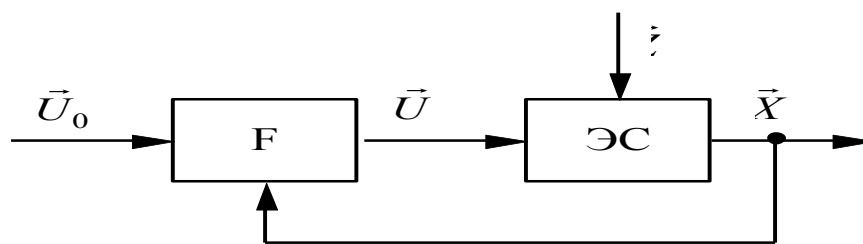


Рисунок 1 – Структурная схема замкнутого управления ЭС.

На этой схеме вектор \vec{Z} характеризует внешние воздействия на экономическую систему (ЭС), вектор \vec{U} – вектор управления, воздействующий на ЭС (управляющий вектор), вектор \vec{X} – вектор, характеризующий состояние ЭС. Все эти векторы имеют определенную размерность и изменяются во времени (непрерывно или дискретно), причем вектор \vec{X} зависит так же от векторов \vec{Z} и \vec{U} . Блок F формирует вектор управления \vec{U} как из вектора исходного управления \vec{U}_0 , так и из вектора \vec{X} , характеризующего состояние и поведение ЭС в процессе управления. Эту схему называют схемой управления с обратной связью, так как воздействие на ЭС здесь осуществляется с учетом как состояния системы, так и ее изменения.

Наличие временного лага характеризует также цикличность в динамике экономического процесса. Величина лага h может определяться продолжительностью коротких, средних и длинных циклов экономической динамики, что настраивает модель на соответствующее кратко-, средне- или долгосрочное сценарное прогнозирование.

Выделяя ключевые факторы и описывая общие закономерности, присущие многим экономическим процессам, протекающим на микро-, мезо- и макро- уровнях, при создании базовых моделей крайне важно, более того экономически целесообразно, при выборе математического инструментария учитывать возможность адаптивной настройки такой модели. В качестве примера адаптивной модели можно привести разнообразные матричные модели, которые легко агрегируются с одной стороны, а с другой – детализируются, что крайне актуально при моделировании интеграционных процессов.

«Новая информационная эра базируется не на механической технике, а на «интеллектуальной технологии», что позволяет нам говорить о новом принципе общественной организации и социальных перемен. Это также ставит во главу угла теоретическое знание в качестве источника обновления и изменяет природу технического прогресса. Равным образом это делает значимой и идею глобализации, которая меняет условия прогресса: глобальная экономика в корне отличается от международной. Это единая система хозяйства, объединение рынков капитала, валют и товаров... Границы между странами практически исчезли. Капитал направляется туда, где (при наличии политической стабильности) есть наибольшая отдача от инвестиций или добавленной стоимости» – писал в 1998 г. в своей монографии «Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования» Д.Белл.

Сегодня, подчеркивая важность знания как источника экономического роста, некоторые авторы говорят о нем, как о новом самостоятельном факторе производства. Впервые человеческий капитал и феномены процесса накопления знания как одного из факторов общественного развития и влияния технологического прогресса на экономический рост были включены в неоклассические экономико-математические модели экономического роста в работах Р.Солоу [2,3] и Р. Лукаса [4]. Исследованию сложных и неоднозначных вопросов формализации процессов инновационной экономики посвящено в последнее время немало публикаций [5]. Однако, по мнению большинства ведущих экономистов, в настоящее время в экономической теории не предложен комплексный теоретический подход к анализу интеллектуального ресурса, одной из важнейших проблем

которого является оценка (в том числе и количественная) не столько материального продукта, созданного с использованием новых знаний в инновационном процессе, сколько произведенных знаний, не нашедших воплощения в данном товаре. Оценка продуцируемых знаний в денежно-материальной форме – одна из основных проблем, возникающая при анализе и моделировании процессов инновационной экономики. «Прорывные технологии» решения данной актуальной проблемы безусловно повлияют не только на теоретические основы, но и на практически реализуемые принципы перераспределения благ в новой экономике, основанной на знаниях.

Литература

1. Казаков, О.Л., Царькова, Н.И. Теория оптимального управления в экономике / О.Л. Казаков, Н.И. Царькова. – М. : МГИУ, 2011. – 160 с.
2. Solow, R.M. A Contribution to the Theory of Economic Growth / R.M. Solow // Quarterly Journal of Economics. – 1956. – P. 63-94.
3. Solow, R.M. Technical Change and the Aggregate Production Function / R.M. Solow // Review of Economics and Statistics. – 1957. – P. 312-320.
4. Lucas, R.E., Jr. On the Mechanics of Economic Development / R.E. Lucas, Jr. // Journal of Monetary Economics. – 1988. – Vol. 22. – No. 1. – PP. 3-42.
5. Макаров, В.Л. Обзор математических моделей экономики с инновациями / В.Л. Макаров // Экономика и математические методы. – 2009. – Т. 45. – №1.

Публиков С.И.

к.э.н., Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ЕДИНОМ ИННОВАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ

Прямые иностранные инвестиции в Республике Беларусь на чистой основе (*без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги*) по итогам 2012 года составили 1,4 млрд. долларов США при прогнозе в 3,7 млрд. долл. США [1]. Согласно данным отчета «Ведение бизнеса – 2013» [1] рейтинг Беларуси по показателю «Защита инвесторов» снизился с 79-й позиции до 82-й (таблица). По этому показателю Российская Федерация занимает – 117-е место, а Казахстан – 10-е.

Таблица – Показатели стран Единого экономического пространства в международном рейтинге Doing Business 2013 и 2012 годах

Рейтинги по категориям	Беларусь		Казахстан		Россия	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Ведение бизнеса (место)	58	60	49	56	112	118
Регистрация предприятий	9	9	25	55	101	105
Получение разрешений на строительство	30	42	155	150	178	180
Подключение к системе электроснабжения	171	173	80	81	184	184
Регистрация собственности	3	3	28	28	46	45
Кредитование	104	97	83	97	104	97
Защита инвесторов	82	79	10	10	117	114
Налогообложение	129	158	17	16	64	94
Международная торговля	151	154	182	178	162	161
Обеспечение исполнения контрактов	13	14	28	28	11	12
Разрешение неплатежеспособности	56	42	55	55	53	61

В рамках Таможенного Союза помимо расширения рынка, наиболее агрессивно проводится большая работа по улучшению инвестиционного климата правительством Казахстана.

Отметим, что среди членов таможенного союза в Казахстане наиболее благоприятные налоговые ставки для бизнеса. В Казахстане НДС в 2012 году составлял 12%, в РФ – 18%, в Беларуси – 20%. ПН – 20%, но планируется, что к 2014 году, в Казахстане этот вид налога будет

снижен до 15%. В России ПН действующая ставка составляет 20%, в Беларуси – 18%. Уровень социального налога в Казахстане намного ниже – 11%, у России – 34%, в Беларуси – 28%.

Казахстанское налоговое законодательство предусматривает налоговые преференции для инвестиционных проектов в виде стопроцентной нормы амортизации зданий и сооружений производственного отношения, машин и оборудования, впервые ввозимых на территорию республики в рамках реализации инвестиционных проектов.

В ноябре 2012 года Мажилис РК принял Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам налогообложения», разработанного, в том числе, для совершенствования налогообложения в государстве в целях приведения их в соответствие с положениями таможенного законодательства Таможенного союза.

В рамках закона предусматриваются такие налоговые льготы, как:

- освобождение от НДС оборотов по реализации лома и отходов цветных и черных металлов;
- снижение ставки акциза на виноматериал, реализуемый для производства этилового спирта и алкогольной продукции;
- запланирован льготный порядок налогообложения на территориях СЭЗ «Павлодар», «Сарыарка», «Хоргос-восточные ворота»;
- снижение в 3 раза ставок платы на размещение наружной рекламы в полосе отвода автомобильных дорог общего пользования республиканского значения;
- продление до 2017 года освобождения от НДС операций по передаче имущества в финансовый лизинг.

В 2012 году Казахстан опередил Россию по объему взимаемых платежей в рамках Таможенного союза более чем на 40% [1].

Все вышеизложенное говорит о том, что инвестиции, направляемые в ЕЭП, на фоне не высокого кредитного рейтинга Республики Беларусь и низкого доверия со стороны институциональных инвесторов могут не заходя в Республику Беларусь, разместиться в экономике Казахстана [2].

Проводимая в Республике Беларусь с 2013 года денежно-кредитная политика, бюджетно-налоговая политика направлены на стимулирование инновационного роста развития национальной экономики и ее модернизации.

Для ускорения темпов инновационного роста национальной экономики Беларуси при ограниченных возможностях во внешнеторговой сфере, в привлечении внешних инвестиций и использовании уже достаточно изношенного производственного потенциала возможным вариантом решения проблемы финансирования модернизации является искусственное стимулирование внутреннего спроса инструментами денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики.

В течение 2013 года, по мере снижения темпов инфляции, будет происходить поэтапное снижение ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь с 30% до 13-15% годовых.

Умеренное снижение ставки рефинансирования в 2013 году обусловлено необходимостью поддержания деловой активности в Республике Беларусь [2], поскольку для обеспечения модернизации белорусских предприятий необходимо их кредитование во все увеличивающихся объемах. Следовательно, рост объемных показателей, в том числе и валового внутреннего продукта, напрямую связан с увеличением финансовой поддержки национальной экономики темпами более высокими, чем растет производство добавленной стоимости. В случае возникновения дисбаланса между приростом денежной массы и приростом товарного предложения, для стерилизации денежной массы Национальный банк Республики Беларусь имеет в своем распоряжении широкий набор инструментов регулирования уровня процентных ставок на внутреннем финансовом рынке.

Бюджетно-налоговая политика в Республике Беларусь создает важные предпосылки для стимулирования модернизации национальной экономики и формирования ресурсов, необходимых для ее финансирования. В течение 2010-2012 гг. улучшены отдельные параметры национальной финансовой системы. Так, в 2012 году снижена ставка налога на прибыль до 18 %, введен

механизм переноса убытков на будущие периоды. В докладе «Ведение бизнеса-2013» прогресс связан с налогообложением. Беларусь по этому показателю всегда занимала последнее место. В 2012 году - 158-е место, в 2013 – на 129-е. По сравнению с соседними странами Беларусь привлекательно выглядит на фоне России (112-е место) и Украины (137), но существенно проигрывает балтийским странам - Латвии (25), Эстонии (21) и Литве (27). Из граничащих с Беларусью стран наиболее близок к ней рейтинг Польши - 55-е место. Казахстан расположился на 49-й позиции.

Резервы финансовых источников инновационного развития и модернизации национальной экономики могут быть иммобилизованы за счет таких распространенных форм и методов:

- вычет с повышающим коэффициентом расходов на НИОКР и аналогичных расходов из базы корпоративного налога на прибыль;
- предоставление налогового кредита на сумму затрат на проведенные НИОКР;
- ускоренная амортизация (вплоть до немедленного списания и включения в текущие расходы) для отдельных видов оборудования, используемых в инновационной деятельности;
- перенос убытков в прошлое и в будущее для всех налогоплательщиков или отдельных инновационных компаний;
- освобождение от имущественных налогов инновационных компаний или отдельных видов имущества, используемых для проведения НИОКР;
- налоговые каникулы по налогу на прибыль и социальным платежам для отдельных налогоплательщиков;
- инвестиционные налоговые кредиты (отсрочка уплаты налога на прибыль на сумму осуществленных инвестиций) для инвестиций в высокотехнологичное оборудование.

Для стимулирования инновационного развития в течение 2013 года эмиссионное кредитование государственных программ за счет расходования депозитов Правительства Республики Беларусь в Национальном банке необходимо осуществлять на основании согласованных действий Министерства финансов Республики Беларусь, Национального банка и Министерства экономики. В 2013 году требуется усовершенствовать систему финансирования проектов, включенных в государственные программы, посредством участия банков в кредитовании потребностей экономики исключительно на конкурсной, добровольной основе и одновременного создания альтернативных механизмов социальной поддержки и субсидирования приоритетных отраслей [3].

Литература.

1. Информация сайтов Financial Times и The Wall Street Journal, Vedomosti, IMF, Reuters, Bloomberg, France-Presse, Международной ассоциации по свопам и деривативам (ISDA), Института международных финансов (ИФ), RIA.ru, Ведение бизнеса, Национального банка Республики Беларусь.

2. Пупликов, С.И. Методология и механизмы взаимодействия в развитии мировой и национальной валютных систем / С.И. Пупликов. – Минск, Беларуская навука, 2012. – С. 271.

3. Дайнеко, А.Е. Оценка развития экономики Беларуси и задачи на перспективу / А.Е. Дайнеко // Банковский вестник. – 2012. – №13. – С. 3-18.

Пылин А.Г.

к.э.н., Институт экономики РАН (г. Москва, Россия)

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИК ПОСТСОВЕТСКИХ СТРАН В КОНТЕКСТЕ СОЗДАНИЯ ЕЭП

Переход на инновационную модель развития является не только критерием конкурентоспособности страны, но и фактором устойчивого роста ее экономики. В настоящее время страны СНГ* сильно отстают от развитой части мира, что во многом стало следствием

* В данной статье используются термины страны Содружества Независимых Государств (СНГ), регион СНГ и постсоветские страны для обозначения группы из 12 государств – бывших республик СССР (включая Грузию) за исключением стран Балтии.

беспрецедентной деиндустриализации, произошедшей после рыночной трансформации и распада СССР. Самые успешные из них находятся всего лишь на среднем мировом уровне развития, а динамика экономического роста сильно зависит от внешних условий. Как показал мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 гг., ориентация стран региона на сырьевой экспорт и внешнее кредитование сильно ограничивает возможности развития в условиях ухудшения внешнеэкономической конъюнктуры. В этой связи, повышение инновационного потенциала экономик стран СНГ является важным фактором их устойчивого развития в посткризисный период. Создание и функционирование Единого экономического пространства (ЕЭП) Беларуси, Казахстана и России может стать дополнительным стимулом развития инноваций в этих странах.

Практически во всех странах СНГ вплоть до начала 2000-х гг. инновационно-технологическая сфера была исключена из числа стратегических приоритетов экономического развития, фактически отсутствовала продуманная, целенаправленная, рассчитанная на долгосрочную перспективу научно-техническая и инновационная политика. В результате экономика стран Содружества утратила значительную часть инновационного потенциала, сложившегося еще в советский период. Сфера научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) находится на очень низком уровне, не позволяющем эффективно решать задачи модернизации экономики.

При этом за годы реформ в большинстве стран региона не произошло резкого снижения числа организаций, выполняющих научно-исследовательские работы, а в некоторых (в частности, в Беларуси и Казахстане) оно даже увеличилось – во многом за счет разукрупнения. Однако наличие значительного числа организаций не говорит о готовности стран к масштабной инновационной деятельности. Многие исследовательские центры испытывают дефицит средств на обновление устаревшего оборудования, низкая заработная плата не мотивирует ученых к творчеству, продолжается старение научных кадров. Промышленность и другие отрасли не предъявляют спроса на новые технологии и инновационный менеджмент, лишь незначительная часть предприятий занимается самостоятельными разработками. Трудности поиска работы по избранной профессии и низкая оплата исследовательского труда вызывают «утечку умов», ослабляя тем самым важнейшую составляющую инновационного процесса. В целом за 1991-2010 гг. численность специалистов, выполняющих научные исследования и разработки (исследователей и техников), в странах Содружества сократилась в 2,7 раза; при этом наиболее сильное сокращение научных кадров произошло в Молдове (в 3,6 раза), Украине (в 3,3 раза), Армении (в 3,1 раза).

Вместе с тем, ощущая острую потребность в модернизации экономики, страны Содружества испытывают дефицит внутренних финансовых ресурсов для ее осуществления. У стран, богатых минерально-сырьевыми ресурсами (Россия, Казахстан, Азербайджан, Узбекистан), эти возможности существенно больше, чем у других государств СНГ.

В последние годы внутренние затраты на научные исследования и разработки (НИР) в большинстве стран региона остаются на одном уровне и составляют менее 1% ВВП (за исключением России). Однако программой научно-технологического развития стран Европейского союза определено, что для поддержания и развития научных исследований и технологических разработок объемы внутренних затрат должны составлять 2-3% ВВП. Например, в Швеции этот показатель равен 3,6%, Финляндии - 3,5%, Германии - 2,5%. В таких странах, как Япония и США - соответственно 3,4% и 2,7%.

Основным источником финансирования научно-исследовательских работ в большинстве стран являются бюджетные средства. Доля собственных средств организаций в Беларуси составила в 2010 г. 12% общего объема финансирования (в 2009 г. – 13%), Казахстане – 16% (17%); в остальных странах она остается низкой. В наибольшей степени заказчики финансируют НИР в России и Украине (соответственно 29% и 22%). Доля иностранных инвесторов в странах остается невысокой, и лишь в Украине она достигла в 2010 г. 26% [1]. Несмотря на то, что по мере роста ВВП в 2000-е гг. абсолютные затраты на науку росли, они оставались явно недостаточными по сравнению с масштабом задач модернизации. «Ахиллесовой пятой» инновационного процесса является ограниченность каналов передачи знаний от разработчика к потребителю. Во многом оно объясняется стагнацией в развитии малого и среднего бизнеса в данной сфере.

Инновационная активность стран СНГ остается низкой, не отвечающей современным требованиям модернизации промышленности и других сфер экономики. Сокращается доля инновационно-активных предприятий: с 50% в СССР накануне его распада до нынешних 13% в Беларуси, 8,6% – в России, 11,2% – на Украине и 3,4% – в Казахстане, тогда как в развитых странах аналогичный показатель достигает 40–60%. За годы реформ в странах СНГ произошло резкое сокращение объема создаваемых и осваиваемых новых промышленных технологий, и ныне только 7% из них отличаются принципиальной новизной, а 3,6% – подкрепляются патентами на изобретения. Патентная и изобретательская активность снизилась за эти годы более чем в 10 раз.

Одна из наиболее сложных проблем формирования инновационной модели на пространстве Содружества – создание полного инновационного цикла развития: «фундаментальные исследования – прикладные исследования – разработка и проектирование – освоение производства – маркетинг – сбыт». Такие законченные или близкие к ним циклы имеют только отдельные крупные высокотехнологичные предприятия в группе наиболее развитых стран СНГ.

В современных условиях развитие инновационной деятельности во многом определяется качеством институциональной среды. По уровню развития институтов конкурентоспособности страны СНГ весьма сильно дифференцированы. Так, по индексу глобальной конкурентоспособности в 2012 г. наибольших успехов в регионе достиг Азербайджан – 46 место в мире из 144 стран, а среди государств ЕЭП – Казахстан (51) [2]. Россия по этому показателю занимает лишь 67 место, а Беларусь (оценка НИЦ Мизеса АЦ «Стратегия») – лишь 92 место [3]. Другие страны региона располагаются во второй половине рейтинга глобальной конкурентоспособности. При этом за последние три года различия внутри стран ЕЭП существенно возросли.

Страны региона еще более дифференцированы по качеству национального инвестиционного климата. По данным Всемирного банка (Doing Business 2013), наибольших успехов в создании благоприятных условий для ведения бизнеса достигли страны Южного Кавказа – Грузия (9 место из 185 стран), Армения (32) и Азербайджан (67) [4]. В странах ЕЭП более благоприятный деловой климат создан в Казахстане (49) и Беларуси (58), которые в последние годы существенно продвинулись в осуществлении реформ. Россия по этому показателю находится лишь на 112 месте, хотя здесь качество деловой среды существенно различается по регионам [5]. Такая дифференциация стран ЕЭП способствует возникновению конкуренции юрисдикций. Уже сейчас некоторые российские компании регистрируются в Казахстане, где более благоприятный бизнес-климат.

На мировом инновационном пространстве страны СНГ находятся на уровне ниже среднемировых значений. Так, по *индексу сетевой готовности* (Networked Readiness Index) страны СНГ по итогам 2011 г. находились в среднем на 82 месте среди 142 стран мира. Эксперты Всемирного экономического форума (ВЭФ) и международной школы бизнеса INSEAD исходят из положения, согласно которому существует тесная связь между развитием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и экономическим благополучием, т.к. ИКТ играют ведущую роль в развитии инноваций, повышении производительности и конкурентоспособности, диверсифицируют экономику и стимулируют деловую активность, тем самым, способствуя повышению уровня жизни людей [6].

За последние четыре года страны СНГ по индексу сетевой готовности демонстрировали разнонаправленную динамику, сохраняя при этом сильное отставание по уровню развития ИКТ от ведущих стран мира. В 2011 г. по *индексу сетевой готовности* в регионе СНГ лидировали Казахстан (55 место из 142 стран мира), Россия (56) и Азербайджан (61). Беларусь (вместе с Туркменистаном и Узбекистаном) в рейтинге не участвовала, однако эксперты НИЦ Мизеса АЦ «Стратегия» в соответствии с методикой ВЭФ поставили Беларусь примерно на 67 место [7]. Серединное положение в регионе занимают Украина (75) и Молдова (78). Более низким уровнем развития ИКТ характеризуются Грузия (88) и Армения (94), а наименьшим – Таджикистан (114) и Кыргызстан (115). Причем для двух центрально-азиатских стран характерно устойчивое ухудшение позиций на мировом инновационном пространстве.

Региональные лидеры по уровню развития информационных технологий (Казахстан, Россия и Азербайджан) имеют относительно недорогой (по цене) доступ к инфраструктуре ИКТ, хотя

более высокий уровень развития этой инфраструктуры отмечается в России (40 место по сравнению с 71 и 72 в Казахстане и Азербайджане). Однако даже в этих странах пока еще не созданы достаточно благоприятные условия для развития инноваций, а информационные технологии не являются движущей силой их экономического роста.

Слабо развитая инфраструктура ИКТ в сочетании с высокой стоимостью доступа к ней в странах Центральной Азии (Таджикистан и Кыргызстан) приводит к низкому уровню использования информационных технологий всеми агентами (гражданами, деловыми кругами и государственными органами).

По данным ВЭФ, страны СНГ занимают относительно неплохие места по ценовой доступности (тарифы на услуги мобильной связи и доступ в интернет), качеству системы образования (включая качество образования по естественнонаучным специальностям), развитию инфраструктуры (производство электроэнергии, покрытие мобильной связью населения, скорость интернета) и уровню использования ИКТ населением (пользование мобильными телефонами, интернетом, владение компьютером).

В то же время, общими проблемами для стран региона являются достаточно неблагоприятная политическая среда и сфера государственного регулирования (эффективность законодательных органов и органов судебной системы, качество законов в области ИКТ, защита интеллектуальной собственности, независимость судебной системы и пр.), неудовлетворительные условия для ведения бизнеса и создания инноваций (доступность передовых технологий, доступность венчурного капитала, качество образования в школах менеджмента, интенсивность местной конкуренции, государственные закупки передовых технологий и пр.), а также слабое использование ИКТ в бизнесе (уровень восприятия новых технологий, инновационная способность компаний, масштабы использования интернета в бизнесе и уровень подготовки персонала).

Эффективность научно-технологической деятельности страны на «выходе» во многом характеризуется объемом экспорта высокотехнологичной продукции. Страны СНГ имеют сравнительно небольшой объем высокотехнологичного экспорта по отношению к технологическим лидерам – Китай, США и ЕС. На мировом рынке высокотехнологичных продуктов суммарная доля стран СНГ составляла лишь 0,5%, что в девять раз ниже их доли в мировом ВВП (ППС) [8].

Самыми крупными экспортёрами высокотехнологичной продукции в регионе (по абсолютным показателям) в 2010 г. были Россия (5,2 млрд долл.), Казахстан (2,1), Украина (1,4) и Беларусь (0,4). Однако в пересчете высокотехнологичного экспорта в % к ВВП оказывается, что на первое место выходит Казахстан (1,4% ВВП), далее Украина (1,1), Беларусь (0,7) и Россия (0,3); в остальных же странах этот показатель существенно ниже. Однако все страны региона сильно уступают по доли экспорта высокотехнологичной продукции в национальной экономике.

По оценкам МВФ, в ближайшие пять лет темпы роста экономики стран СНГ будут в 1,5-2 раза ниже докризисных значений. Это означает, что прежняя модель экономического роста (на основе сырьевого экспорта и внешних заимствований) во многом себя исчерпала. Для обеспечения более высоких и устойчивых темпов роста экономики в посткризисный период странам региона необходимо постепенно переходить на инновационную модель развития.

Для повышения инновационного потенциала странам региона необходимо развивать общую институциональную среду, увеличивать эффективность рыночных институтов, повышать инвестиционную привлекательность и создавать условия для привлечения иностранных инвестиций в национальный сектор ИКТ, повышать гарантии прав собственности (в том числе интеллектуальной) и более эффективно использовать государственные средства, а также диверсифицировать свой экспорт.

Углубление региональной экономической интеграции путем создания и функционирования ЕЭП создает новые благоприятные условия для инновационного развития экономик стран-участниц. Расширение масштабов рынка является важным фактором стимулирования инноваций, себестоимость которых может быстрее покрываться за счет большего числа потенциальных покупателей [9]. По оценкам ЕБРР, региональная экономическая интеграция способна также служить опорой для последующего наращивания экспорта. Товары с высоким содержанием добавленной стоимости, экспортируемые на первом этапе в государства – члены ТС-ЕЭП, могут в

дальнейшем начать поставляться и в другие страны. Прослеживаемые тенденции в развитии структуры экспорта позволяют предположить, что это уже происходит с белорусскими и российскими товарами. С другой стороны, региональные производственные цепи с вертикальной специализацией, также помогающие странам эффективно использовать имеющиеся у них сравнительные преимущества, в регионе до сих пор не развиты [10].

Мировой опыт свидетельствует о том, что в глубоко интегрированных региональных объединениях со временем сглаживаются различия в качестве институтов. Конкуренция юрисдикций может способствовать улучшению качества институтов. В рамках ЕЭП компании могут осуществлять свои трансграничные операции, базируясь в тех странах, где существует более благоприятный деловой климат и менее обременительный режим регулирования (в частности, в Казахстане). Это создает для стран стимулы к улучшению различных компонентов инвестиционного климата путем освоения позитивного опыта других членов объединения. В свою очередь, улучшение инвестиционной среды является важным условием внедрения инноваций, прежде всего, со стороны частного сектора.

Литература

1. Статистика СНГ: стат. бюллетень. – 2011. – № 10 (505). – С. 34-62.
2. Schwab, K. The Global Competitiveness Report 2012–2013 / K. Schwab // World Economic Forum, 2012.
3. Беларусь упорно не хочет учиться жить лучше [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://romanchuk-jaroslav.blog.tut.by/2012/09/10/konkurentonesposobnost/>. – Дата доступа: //10.09.2012.
4. Doing Business 2013. The World Bank. – Washington, DC, 2013.
5. Диверсификация в России. – Глава 2. ЕБРР. – Лондон, 2012. –
6. Dutta S., Bilbao-Osorio B. The Global Information Technology Report 2012. Living in a Hyperconnected World. Geneva: World Economic Forum, 2012.
7. Романчук, Я. Кризис. Беларусь тормозит собственное развитие / Я. Романчук. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://naviny.by/rubrics/opinion/2012/04/11/ic_articles_410_177492/. – Дата доступа: 11.04.2012.
8. World Bank Data. World Development Indicators, 2012. Расчеты автора.
9. Доклад о переходном процессе за 2010 год. От восстановления к реформам. Глава 4. ЕБРР. – Лондон, 2010.
10. Доклад о переходном процессе за 2012 год. Трансграничная интеграция. Глава 4. – Лондон, 2012.

Савенок Э.А.

к.э.н., доцент, Академия управления при Президенте Республики Беларусь
(г. Минск, Беларусь)

ИННОВАЦИИ И ИНТЕГРАЦИЯ – ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Стремительная трансформация процессов глобализации диктует новые причины и правила для объединения стран. В результате исчерпания природных ресурсов, развития новых технологий, инновационных процессов причинами интеграции становятся технологическая насыщенность, наличие ресурсной базы, что приводит к качественно новому характеру интеграции.

Создание Единого экономического пространства, насчитывающего около 200 миллионов человек, является мощным фактором дальнейшего социально-экономического развития Беларуси, Казахстана и России, упрочения позиций на мировом рынке. Главной задачей согласованной промышленной политики государств является обеспечение перехода к инновационному развитию промышленных видов деятельности на основе создания высокотехнологичных наукоемких производств. Проведение согласованной социально-экономической политики будет способствовать переходу интегрируемых экономик от стратегии догоняющего развития к стратегии обгоняющей модернизации.

Оценивая итоги торгово-экономических отношений стран-участниц ЕЭП в 2012 году, подтверждается тезис о преимуществах интеграции. Объем взаимной торговли товарами трех стран в этот период, исчисленный как сумма стоимостных объемов их экспортных операций во взаимной торговле, увеличился по отношению к 2011 году на 8,7 % и составил 68,6 млрд. долл. США, из которых 24,9% приходится на Беларусь, 10% – на Казахстан и 65,1% – на Россию. При этом удельный вес взаимной торговли в общем объеме внешней торговли Беларуси составил 48,4%

(увеличился на 1,6% по сравнению с 2011 г.), Казахстана – 18% (сократился на 0,5%), России – лишь 8% (увеличился на 0,4%), что свидетельствует о наибольшей степени ориентированности на единый рынок Республики Беларусь [1].

Что касается внешней торговли Республики Беларусь, то Россия по-прежнему остается основным торговым партнером: в 2012 году ее доля в товарообороте Беларуси составила 47,4%, увеличившись на 2,5% по сравнению с предыдущим годом. Причем 97,9% белорусского внешнеторгового оборота в рамках Таможенного союза приходится на Россию (табл. 1).

Товарооборот между Беларусью и Россией в 2012 году составил 43 824,6 млн. долл. США, увеличившись на 11,1% по сравнению с 2011 годом. При этом возросло и отрицательное сальдо внешней торговли Беларуси с Россией на 282,8 млн. долл. США, которое исчисляется суммой в 11 257, 2 млн. долл. США.

Таблица 1 – Товарооборот Республики Беларусь в 2011-2012 гг., млн. долл. США

	2011 г.	2012 г.	2012 г. в % к 2011 г.
Всего товарооборот	87 178,1	92 395,0	106,0
в т.ч. со странами СНГ	48 469,9	53 809,0	110,2
со странами Таможенного союза	40 249,8	44 749,4	111,2
с Российской Федерацией	39 438,8	43 824,6	111,1
с Республикой Казахстан	811,0	924,8	114,0

Источник: составлено автором по материалам [2].

Несмотря на рост внешнеторгового оборота Беларуси и Казахстана в 2012 году, который в стоимостном выражении составил 924,8 млн. долл. США, в общем товарообороте Республики Беларусь на Казахстан приходится всего лишь 1%. Положительным является увеличение в анализируемом периоде экспорта Беларуси в Казахстан на 19,6% [3].

Следует отметить, что структура торговли Беларуси с Россией существенно не изменяется на протяжении длительного времени. Основу экспорта в Российскую Федерацию составляют грузовые автомобили, оборудование и механизмы, сельскохозяйственная техника, текстиль, драгоценные металлы, продукция сельского хозяйства. Основными статьями импорта традиционно являются топливо минеральное, черные и цветные металлы и изделия из них, продукция химической промышленности.

В Казахстан из Беларуси экспортируются в основном сельхозмашины и дорожная техника, тракторы, грузовые автомобили, мебель, шины, лекарственные средства, а в Беларусь поставляются черные металлы, алюминий, аккумуляторы, хлопок, транспортные ленты и другая продукция.

Беларусь, Казахстан и Россия имеют высокий и примерно одинаковый уровень индустриализации производства, относительно развитый промышленный потенциал. Они обладают большим природным и созданным экономическим потенциалом. Экономики стран-участниц ЕЭП близки по технико-экономическому уровню развития. Имеющиеся различия в традиционных отраслевых приоритетах и структуре промышленного производства стран препятствуют развитию конкуренции на территории интегрируемых государств. Вместе с тем это свидетельствует о высоком потенциале наращивания степени взаимодополняемости промышленного производства стран. Анализ различных отраслевых программ Беларуси, Казахстана и России (Программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы, Государственная программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года, Государственная программа развития промышленности России и повышения ее конкурентоспособности до 2020 года) показывает совпадение приоритетов развития в прорывных секторах экономики, которые будут играть доминирующую роль в мировой экономике в ближайшие 10-15 лет (информационные и коммуникационные технологии, высокотехнологичные наукоемкие производства, основанные на использовании био- и нано-технологий, микробиология и фармацевтика, аэрокосмическая деятельность). Проведение согласованной промышленной политики позволит скорректировать реализуемые стратегии развития, направленные на модернизацию ведущих секторов экономики, а

также формирование приоритетных высокотехнологических платформ и создание инновационных территориальных кластеров.

Однако в настоящее время в межгосударственной интеграции по-прежнему слабо задействованы высокотехнологичные отрасли, хотя возможности для развития специализации и кооперации в технически и технологически сложных производствах существуют. Это объясняется, на наш взгляд, отсутствием единого научно-инновационного пространства, которое в условиях рыночной конкуренции может обеспечить интенсивный поток инноваций путем создания совместных технопарков, рационального размещения научно-промышленных предприятий на единой таможенной территории с учетом уже накопленного научно-технического потенциала в соответствующих отраслях.

Один из главных ожидаемых эффектов интеграции – экономический рост, как известно, в современном мире обеспечивается за счет человеческого капитала и умелого его использования. Знания, воплощенные в технологиях, оборудовании, продукции, становятся более важным фактором экономического развития по сравнению с такими традиционными факторами как труд и капитал. На долю человеческого капитала в развитых странах приходится 70-85 % прироста валового внутреннего продукта. Стоимость мирового человеческого капитала в 2005 году, по оценкам экспертов Всемирного банка, составляла 77% мирового богатства [4]. Доля человеческого капитала в национальном богатстве Беларуси составляет 57%, Казахстана – 47%, России – 50% [5].

Хотя по качеству человеческого капитала в мировом рейтинге Россия, Казахстан и Беларусь располагаются на достаточно высоком месте (табл. 2), используется он не в полной мере.

Таблица 2 – Индексы экономики знаний – 2012

Ранг	Страна	Индекс экономики знаний (KEI)	Индекс знаний (KI)	Индекс эконом. стимулов и институционал. системы	Индекс инновационности системы	Индекс образования	Индекс ИКТ
55	Россия	5,78	6,96	2,23	6,93	6,79	7,16
59	Беларусь	5,59	6,62	2,50	5,7	7,37	6,79
73	Казахстан	5,04	5,4	3,96	3,97	6,91	5,32

Источник: составлено автором по материалам [6].

Одной из причин такого положения является, на наш взгляд, низкий уровень финансирования науки. По затратам на НИОКР страны Единого экономического пространства уступают не только развитым, но и развивающимся странам мира. Так, в 2011 году наукоёмкость ВВП Беларуси составила 0,8 %, Казахстана – 0,24%, России – 1%. В тоже время наукоёмкость ВВП Китая составляет 1,8%, США – 2,77%, Японии – 3,5%. Мировой опыт показывает, что только при значении этого показателя выше 0,9%, наука может оказывать влияние на социально-экономическое развитие страны. В странах ЕС критической считается наукоёмкость ВВП в 2%.

В результате чего доля инновационной продукции (товаров, работ, услуг), поставляемой на мировой рынок, в общем объеме промышленного производства и оказанных услуг к 2010 г. в Беларуси снизилась до 7,0%, в России составила 4,7% (табл. 3). В развитых странах предельно допустимой границей считается 30%.

Таблица 3 – Объем инновационных товаров, работ, услуг, поставленных за пределы национальной экономики, в % к общему объему отгруженных товаров, выполненных работ, услуг

Страна \ Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Беларусь	15,2	14,8	14,8	14,2	9,7	7,0
Россия	5	4,7	4,6	4,5	4,1	4,7

Источник: составлено автором по материалам [7, 8].

Основные проблемы, препятствующие увеличению экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью, – отсутствие развитой системы международного трансфера, недостаточная адаптация к новым тенденциям на мировом рынке наукоемкой продукции, неполная интеграция в глобальную экономику. Это приводит к снижению эффективности развития высокотехнологического сектора стран Единого экономического пространства, отсутствию мультипликативного эффекта от него в традиционных отраслях национальных экономик.

Причиной, замедляющей инновационное развитие предприятий стран-участниц ЕЭП, является ориентация на внутренний рынок как наиболее комфортную среду для расширения их хозяйственной деятельности. А это значит, что инновации не рассматриваются как инструмент продвижения товаров в страны дальнего зарубежья. Но в условиях «новой экономики» именно инновации становятся основным инструментом в конкурентной борьбе.

Литература

1. Объемы, темпы и пропорции развития взаимной торговли государств-членов Таможенного союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tsouz.ru/db/stat/iCU201301/Documents/i201301_1.pdf – Дата доступа : 21.02.2013.
2. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/fttrade1.php> – Дата доступа : 21.02.2013.
3. Об итогах взаимной торговли товарами государств-членов Таможенного союза за январь-декабрь 2012 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tsouz.ru/db/stat/Analytics_trade/Documents/Analytics_I_201212.pdf – Дата доступа : 21.02.2013.
4. The Changing Wealth of Nations. Measuring Sustainable Development in the New Millennium/ The World Bank. – Washington, DC, 2011. – P. 7.
5. Нестеров, Л.И. Национальное богатство и человеческий капитал / Л.И. Нестеров, Г.Т. Аширова // Вопросы экономики. – 2003. – № 2. – С.103-110.
6. KEI & KI Indexes (КАМ 2012) [Electronic resource]. – Режим доступа: http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp
7. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь / Статистический сборник. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2011. – 146 с.
8. Российский статистический ежегодник 2010 / Статистический сборник. – Росстат. – Москва, 2010. – 803 с.

Садовская Т.В.

к.э.н., доцент, Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

РОЛЬ ЕДИНОГО НАУНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА СТРАН ЕЭП В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ БЕЛАРУСИ

Как показывает практика, современное международное сотрудничество в области торговли, науки и техники, инвестиций служит важным каналом получения и освоения передовых технологий производства и управления, не производимых в стране оборудования и комплектующих изделий. В середине 90-х годов XX в. от 40 до 66% ВВП в странах «семерки» создавалось в результате использования импортных технологий [1].

Еще более показателен пример ряда стран и территорий Восточной Азии. Опираясь на заимствованные технологии, целый ряд государств с отсталой прежде экономикой (Япония, страны Юго-Восточной Азии) смогли за исторически короткие сроки совершить скачок в своем развитии. Эффективное использование зарубежного капитала и технологий позволило им достичь впечатляющих успехов в развитии и модернизации национальных экономик.

Освоение современных технологий позволило восточноазиатским странам существенно ускорить свое экономическое развитие (за 2000-2009 гг. среднегодовые темпы роста ВВП составили в Китае - 10,3%, Южной Корее - 5,8, Малайзии - 7,0, Сингапуре - 7,9, на Тайване - 6,4%), а ряду из них преодолеть уже к началу XXI в. «порог слаборазвитости» и стать развитыми странами: в 2010 г. среднедушевой уровень ВВП по паритету покупательной способности достиг в Республике Корея 29,8 тыс. долларов, на Тайване – 37,7 тыс. долл., в Малайзии-14,6 тыс. долларов [2].

Впечатляющие экономические и технологические достижения стран Восточной Азии во многом связаны с деятельностью японских, американских и европейских транснациональных компаний, которые, начиная с 80-х годов прошлого века, стали широко практиковать размещение наукоёмких производств в странах с более дешевой рабочей силой и емким рынком. В то же время важнейшую роль сыграла сбалансированная политика правительств стран Восточной Азии в области международного научно-технического сотрудничества, умело сочетавших докторину «открытых дверей» для иностранных инвестиций и прогрессивных технологий с активной поддержкой отечественного бизнеса, развитием собственной научной и образовательной базы.

Беларусь имеет, несомненно, неизмеримо более благоприятные исходные предпосылки для технологических и экономических преобразований. В отличие от стран Восточной Азии, она с самого начала располагает, несмотря на понесенные в период 90-х годов прошлого века потери, развитой научно-образовательной базой, достаточным, хотя и несколько устаревшим индустриальным потенциалом. Это позволяет опираться в деле модернизации национальной экономики, прежде всего, на использование собственных научных и производственных ресурсов.

В то же время задачи сокращения, а затем и преодоления технологического отставания Беларуси от передовых держав могут быть быстрее и эффективнее решены при широком использовании зарубежных достижений. Судя по опыту многих стран, рациональная политика заимствования иностранных технологических новшеств способна принести значительный экономический эффект, способствовать повышению конкурентоспособности отечественной продукции, диверсификации структуры экспорта, уменьшению зависимости от импорта. Так, по имеющимся оценкам, каждый доллар, расходуемый на импорт лицензий на иностранные технологии, по эффекту эквивалентен в США примерно 6,2 долл., в Великобритании – 3,1 долл., во Франции – 5,4 долл., в Японии – 16 долл., инвестируемых в НИОКР [3]. Использование зарубежной технологии зачастую служит катализатором научно-технического прогресса в стране при экономии затрат на собственные разработки, что имеет для Беларуси немаловажное значение в связи с дефицитом финансовых ресурсов. По данным американских экспертов, например, воспроизводство инновационного продукта в рамках международного научно-технического сотрудничества позволяет экономить до 1/3 времени и затрат, необходимых для его разработки [4].

По нашему мнению, реализация курса на инновационное развитие и комплексную модернизацию отечественной экономики потребует разработки продуманной общенациональной стратегии международного научно-технического сотрудничества, которая, исходя из нынешних и потенциальных возможностей Беларуси и с учетом мировых тенденций, наметила бы четкие ориентиры инновационного развития страны как на среднесрочный период, так и на более длительную перспективу.

Первоочередной задачей в этой связи является, на наш взгляд, хорошо продуманный выбор приоритетных направлений такого развития. В условиях усиливающейся глобализации мировой экономики, сопровождающейся быстрой обновляемостью и широкой диффузией научно-технических достижений, было бы нерационально, да и попросту непосильно пытаться в равной мере развивать у себя решительно все направления современного научно-технического прогресса, тем более, если принять во внимание ограниченность инвестиционных ресурсов в стране. Как показывает опыт передовых стран, безусловными приоритетами инновационного развития на современном этапе должны быть фундаментальная наука, где поисковые исследования требуется вести по максимально широкому фронту, а также образование и здравоохранение, которые формируют будущее нации.

Что касается конкретных направлений инновационного процесса, то здесь, очевидно, целесообразно достаточно широко и гибко применять избирательный подход к определению его приоритетов. Средства, которые могут быть выделены на цели развития, следовало бы концентрировать на стратегически важных для страны отраслях и новых высокотехнологичных секторах, для развития которых у Беларуси имеются благоприятные конкурентные возможности, в том числе на мировых рынках. Из перечня приоритетных направлений научно-технической деятельности в Республике Беларусь на 2011–2015 годы, определенных Указом Президента Республики Беларусь 22 июля 2010 г. № 378, важно отобрать критические технологии, которые будут пользоваться приоритетной поддержкой со стороны государства и бизнеса и могут быть реализованы в целевых

инновационных проектах. Круг таких проектов, должен быть сравнительно ограничен и периодически пересматриваться в зависимости от результатов отечественных и зарубежных разработок и реальных возможностей финансирования. Представляется, что преимущественное внимание при этом необходимо уделить разработке и продвижению межотраслевых инновационных проектов, которые могут обеспечить качественные сдвиги в технологическом развитии белорусской экономики.

Особое внимание надо уделить повышению эффективности использования закупаемых техники и технологий, чтобы они служили исходной базой для развертывания собственных разработок. В этих целях потребуются, очевидно, расширить практику заключения лицензионных соглашений, которые позволяют получать от лицензиара ноу-хау и содействие в совершенствовании лицензионной продукции и в ее реализации на рынках, в том числе зарубежных.

Не менее важно при выборе технологии учитывать и отечественный научно-технический потенциал. При наличии аналогичной или близкой по параметрам белорусской разработки необходим, по-видимому, сопоставимый анализ затрат и ожидаемого эффекта по вариантам использования как зарубежной, так и отечественной технологии. Для того чтобы импортная инновация, реализуемая, как правило, через ввоз оборудования, компенсировала негативный для экономической динамики внешнеторговое сальдо, ее удельная эффективность должна в 2-4 раза превышать соответствующие отечественные технологии [5].

Работу по освоению зарубежных технологий представляется необходимым вести при тесном сотрудничестве со странами СНГ, в первую очередь с Россией и Казахстаном. Формирование в странах ЕЭП общего научно-технологического пространства открывает возможность сократить затраты по технологическому обновлению национальных экономик, повысить эффективность совместных усилий.

На наш взгляд, непременным условием успешной реализации сложных и многообразных задач, связанных с переходом Беларуси на инновационный путь развития, является существенное повышение эффективности государственного воздействия на экономику и внешнеэкономическую деятельность. Разумеется, в рыночном хозяйстве решение любых вопросов, касающихся развития и модернизации предприятия, включая выбор нужной технологии, определение источников и условий ее получения, финансирование соответствующих затрат и т.п., всецело входит в компетенцию его собственников и менеджеров, руководствующихся интересами устойчивого получения максимальной прибыли. В то же время мировой опыт убедительно свидетельствует о том, что переход страны на рельсы инновационного развития невозможен без активного участия государства. Даже в странах с развитой рыночной экономикой оно выступает главным организатором и координатором инновационного процесса в общенациональных масштабах, мобилизуя в целях его развития интеллектуальные и финансовые ресурсы всего общества. Тем более в нынешних белорусских условиях рыночные механизмы сами по себе не в состоянии развернуть национальную экономику в сторону инновационного развития, придать этому процессу комплексный и целенаправленный характер, побудить бизнес избирать эффективные для страны направления роста. Именно государство способно консолидировать усилия предпринимательских структур, научных учреждений и общественных организаций как при определении приоритетных направлений развития отечественного научно-технического потенциала и путей использования зарубежных достижений, так и при формировании системы организационно-правовых мер и стимулирующих механизмов, направленных на их практическую реализацию, и на повышение заинтересованности предприятий в разработке и освоении инновационных технологий.

Литература

1. Trade and Development Report. 2006 / U.N. N.Y., Geneva, 2007. P. 8.
2. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02>.
3. UNCTAD Handbook of Statistics, 2011- United Nations Publications.
4. Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 3. – С. 105.
5. Миндели Л.Э., Хромов Г.С. Научно-технический потенциал России / Л.Э. Миндели, Г.С. Хромов. – М., 2003. – Т. 2. – С. 21.

ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ КАК ИНСТРУМЕНТ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СТРАНАХ ЕЭП

Развитие инновационной деятельности как на уровне предприятия, так и на уровне всего государства предполагает создание хорошо сбалансированной системы финансирования. Все более важным экономическим инструментом финансирования деятельности фирм, которые быстро развиваются и играют важную роль в обеспечении конкурентоспособности промышленности в целом, играет венчурный капитал.

В широком смысле венчурный капитал - это экономический инструмент, который применяется для финансирования создания компании, ее развития, захвата или выкупа инвестором при реструктуризации собственности: инвестор предоставляет фирме нужные средства, вкладывая их в уставный капитал и (или) выделяя связанный кредит. За это он получает определенную долю (не обязательно в форме контрольного пакета) в уставном фонде компании, которую оставляет за собой, пока не продаст и не получит прибыль.

Долгосрочные вложения осуществляются не только в денежной форме, но и предоставлением конкретной помощи мелким и средним фирмам, что способствует превращению их в крупные компании.

Венчурное финансирование осуществляется в двух основных формах:

1. Посредством приобретения акций новых фирм.
2. За посредством предоставления кредита различного вида, обычно с правом конверсии в акции. В отличие от других форм инвестирования венчурный бизнес отличается тем, что: финансовые средства вкладываются в венчурный бизнес без материального обеспечения и без гарантии; обязательное долевое участие инвестора в уставном капитале фирмы, то есть рисковый капитал выступает как паевой взнос; средства предоставляются на длительный срок и на безвозвратной основе.

Основным разработчиком научно-технической продукции стали венчурные фирмы - гибкие и эффективные предприятия, созданные с целью апробации доработки и доведения до промышленной реализации рисков инноваций. Они являются временными структурами, создаваемыми для решения конкретной проблемы. Наибольшее распространение венчурной фирмы получили в наукоемких отраслях экономики, где они специализируются на проведении научных исследований и инжиниринговых разработок.

Венчурные фирмы вышли на первый план по сравнению с научными центрами крупных фирм, что обусловлено их большей гибкостью, меньшими затратами, меньшим финансовым риском при получении отрицательного результата, а также возможностью подключения крупных фирм к инновационной деятельности при успешном завершении научных исследований и наступлении стадии промышленного освоения новых разработок. В современных условиях венчурный бизнес составляет 4 / 5 всех изобретений и нововведений.

Венчурный капитал стал одним из основных источников инвестиций для инновационной деятельности. Главными его составляющими являются не государственные, а свободные финансовые средства крупных компаний, пенсионных фондов, страховых компаний и других коммерческих структур. Поскольку венчурный капитал является источником долгосрочных инвестиций в сферы с повышенной степенью риска, то благодаря деятельности венчурных фирм финансовые риски значительно меньше, но полностью избежать риска в инновационном предпринимательстве невозможно, поскольку инновация и риск – две взаимосвязанные категории. Инновационная деятельность имеет высокую степень неопределенности. Очень трудно предвидеть, какое нововведение будет иметь успех на рынке, а какое не будет пользоваться спросом.

Для снижения инновационного риска является ряд способов: диверсификация инновационной предпринимательской деятельности; заключение контрактов с организациями для

передачи риска в случае такой необходимости; страхование рисков; защита коммерческой тайны на предприятии.

Для появления роста и расширения венчурного капитала необходима активная политическая и законодательная поддержка со стороны государственных и других заинтересованных структура.

Венчурный капитал как источник финансирования инновационной деятельности предприятий является необходимым для развития экономики, поэтому имеет перспективный характер.

По своей экономической природе венчурное финансирование — современная разновидность учредительства, т.е. создания и развития перспективных фирм, компаний с целью быстрого преумножения первоначального вклада (учредительского взноса в уставный капитал) и последующей его реализации по рыночной стоимости. Инвестиции венчурного капитала сопряжены с длительными сроками, элементами риска, участием в управлении компанией и с доходами в большей степени в форме прироста капитала, чем в виде дивидендов. Инвестиции венчурного капитала имеют следующие основные характеристики:

- являются долговременными – от трех до семи лет;
- объекты инвестирования – компании, способные, по мнению венчурного капиталиста, к быстрому увеличению собственной рыночной стоимости за счет разработки и внедрения инноваций или реинжиниринга бизнес-процессов;
- инвестор посредством управляющей компании осуществляет контроль над инвестициями через сотрудничество с командой управляющих инвестируемой компании с целью оказания поддержки и консультаций, опирающихся на экспертизу, опыт и контакты венчурных капиталистов, что увеличивает ценность инвестиций;
- доходы от вложений капитала в большей степени имеют форму прироста стоимости капитала в конце периода инвестиций.

Венчурное финансирование имеет ряд особенностей, отличающих его также от банковского финансирования или финансирования стратегического партнера.

1. Венчурное финансирование невозможно без принципа «одобренного риска». Это означает, что вкладчики капитала заранее соглашаются с возможностью потери средств при неудаче финансируемого предприятия в обмен на высокую норму прибыли в случае ее успеха.

2. Такой вид финансирования предполагает долгосрочное инвестирование капитала. На то, чтобы убедиться в перспективности проекта приходится в среднем от трех до пяти лет и от пяти до десяти лет, чтобы получить прибыль на вложенный капитал.

3. Рисковое финансирование размещается не как кредит, а в виде паевого взноса в уставный капитал венчура. Вновь учреждаемые предприятия, как правило, пользуются юридическим статусом партнерств, а вкладчики капитала становятся в них партнерами с ответственностью, ограниченной размерами вклада. В зависимости от доли участия, которая оговаривается при предоставлении денег, рискованные инвесторы имеют право на соответствующее получение будущих прибылей от финансируемого предприятия.

4. Венчурный предприниматель в отличие от стратегического партнера редко стремится захватить контрольный пакет акций компании. Обычно это пакет акций порядка 25–40%.

5. Еще одной особенностью рискованной формы финансирования является высокая степень личной заинтересованности инвесторов в успехе нового предприятия. Это вытекает как из высокой рискованности проекта, так и из статуса совладельца учреждаемого венчура, поэтому рискованные инвесторы часто не ограничиваются предоставлением средств, а оказывают различные консультационные, управленческие и прочие услуги, созданные венчурам.

Источниками венчурного финансирования являются средства учредителей инновационного предприятия и его деловых партнеров; средства сторонних специализированных (венчурных) инвесторов и кредиторов. Венчурный фонд — это организация, аккумулирующая на своих счетах денежные средства, которые затем вкладываются в перспективные разработки на условиях участия в разделе прибыли от внедрения инновации или возможности обладать правом на владение объектами интеллектуальной собственности.

Специфика венчурного финансирования заключается в том, что средства выделяются на безвозвратной, беспроцентной основе, не требуют обеспечения. Переданные в распоряжение венчурной фирме ресурсы не подлежат изъятию в течение всего срока действия договора между ней и финансовым учреждением. Возврат вложенных средств и реализация прибыли венчурных предприятий происходит в момент выхода ценных бумаг фирмы на открытый рынок. По существу финансовые учреждения становятся совладельцами фирмы-новатора, а предоставленные средства – взносом в уставный фонд предприятия.

Важным условием венчурного финансирования является ориентация малой фирмы на расширение производства, ибо только активно развивающееся предприятие может рассчитывать на повышение курса акций ..

Особенно охотно венчурный капитал предоставляется двум категориям:

- фирмам, которые выкуплены у владельцев управляющими, способными оценить перспективы их развития;
- новым фирмам, основанным сотрудниками известных наукоемких корпораций, намеренных уже в качестве независимых предпринимателей реализовать идеи и разработки, подготовленные еще в стенах прежней фирмы.

Малые фирмы не случайно являются главным объектом рискованного финансирования. Повышенная эффективность НИОКР и нововведенческого процесса в целом обусловлена в них рядом факторов: научные разработки здесь обычно ведутся максимально интенсивно, так как в течение сравнительно непродолжительного периода все усилия сосредоточиваются на одном проекте; аппарат управления немногочислен, что не только снижает накладные расходы, но и позволяет избежать бюрократических проволочек и согласований, снижающих эффективность НИОКР в лабораториях крупных промышленных корпораций; высока гибкость производства, эти фирмы более умело приспосабливаются к запросам потребителей.

Успехи рискованного предпринимательства в разработке научно-технических новшеств заставили крупные промышленные корпорации не только пойти на создание корпоративных фирм венчурного капитала, но и развернуть поиск новых элементов своей внутренней структуры, позволяющих полнее использовать творческий потенциал научно-технического и управленческого персонала, стимулировать инициативу для интенсификации производства.

Созданию системы венчурного финансирования в Республике Беларусь уделяется большое внимание. Можно выделить организационно-правовые и финансовые меры государственной поддержки венчурной деятельности.

Указом Президента Республики Беларусь от 3 января 2007 г. № 1, утверждено Положение о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры, заложены законодательные основы развития инновационных организаций и предприятий в стране, что направлено на создание фундамента Национальной инновационной системы [1].

Указ Президента Республики Беларусь от 25 марта 2008 г. № 174 «О совершенствовании деятельности Белорусского инновационного фонда» направлен на совершенствование инновационной деятельности, создание дополнительных условий для развития высокотехнологичных производств и повышение инновационной активности организаций [2]. В целях активизации инновационной деятельности, стимулирования производства высокотехнологичных товаров подготовлен и принят Указ Президента Республики Беларусь от 9 марта 2009 г. № 123 «О некоторых мерах по стимулированию инновационной деятельности в Республике Беларусь». Указом установлено, что юридические лица при осуществлении хозяйственной деятельности по производству высокотехнологичных товаров вправе самостоятельно в течение двух лет со дня начала его начала определять условия, объемы, виды закупаемого сырья, комплектующих и материалов, условия, объемы и виды реализации этих товаров, а также устанавливать и применять свободные цены (тарифы) [3]. ГНТК подготовлен и направлен на рассмотрение в Совет Министров Республики Беларусь проект Указа Президента Республики Беларусь «О венчурных организациях в Республике Беларусь». Утверждаемое согласно проекту Указа Положение о венчурных организациях в Республике Беларусь, определяет особенности налогообложения венчурной деятельности, определяет основные формы

осуществления венчурной (рисковой инвестиционной) деятельности, механизмы создания и функционирования венчурных организаций. Принятие нормативного правового акта о венчурных организациях позволит оптимизировать условия для формирования рынка венчурных инвестиций, как одной из составляющих финансового рынка Республики Беларусь, при комплексном решении всех поставленных задач, создать благоприятные условия для деятельности венчурных инвесторов, а также активизировать работу в инновационной сфере.

Закон Республики Беларусь «Об инновационной деятельности» устанавливает принципы государственного регулирования инновационной деятельности в Республике Беларусь, определяет основы для формирования и реализации государственной инновационной политики, определяет формы и условия предоставления государственной поддержки инновационной деятельности. ГКНТ подготовлена Концепция инновационного развития, которая лежит в основе Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы, и разработаны приоритетные направления научно-технической деятельности на 2011-2015. Реализация принятых и предлагаемых к принятию нормативных правовых актов станет основой перехода экономики на инновационный путь развития и создания экономики пятого (шестого) технологических укладов, определении форм и методов государственной поддержки и стимулировании промышленного производства и экспорта, развитии сферы науки и инноваций, формировании государственных программ различных уровней.

Финансовое стимулирование венчурной деятельности включает бюджетное финансирование программ поддержки венчурных фирм; создание налоговых стимулов для венчурных инвесторов и инновационно активных предприятий; предоставление государственных гарантий инвесторам, вкладывающим средства в фонды рискованного капитала или в развитие новых фирм. Вместе с тем в целях увеличения объемов финансовых ресурсов венчурных фондов целесообразно создание благоприятных условий для привлечения средств и нерезидентов, в том числе крупных российских компаний, иностранных банков, зарубежных страховых организаций, которые могут стать учредителями таких фондов. Формированию инфраструктуры венчурного финансирования будут способствовать и такие меры как развитие информационной среды; повышение уровня образования специалистов в области венчурной деятельности в высших учебных заведениях, бизнес-школах (подготовка стартапов); создание государственных фондов гарантийных средств для диверсификации рисков финансирования венчурными фондами инновационных проектов мирового уровня.

Литература

1. Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры: Указ Президента Республики Беларусь, 3 января 2007 г., № 1// Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – № 1/8230.
2. О совершенствовании деятельности Белорусского инновационного фонда: Указ Президента Республики Беларусь, 25 марта 2008 г. № 174// Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2008. – № 1/9570.
3. О совершенствовании деятельности Белорусского инновационного фонда: Указ Президента Республики Беларусь, 9 марта 2009 г. № 123// Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 1/10522.

Шутилин В.Ю.

к.э.н., доцент, Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

О ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЕЭП

В контексте становления Единого экономического пространства достаточно актуальным представляется исследование проблем формирования конкурентных преимуществ тех отраслей национальной экономики, которые имеют относительно высокий уровень затрат на инновации, и выбора для них оптимальных конкурентных рыночных стратегий на общем рынке исходя из сложившейся структуры инновационных затрат.

Проведенный автором анализ структуры затрат на технологические инновации, осуществляемые белорусскими производителями высокотехнологической продукции, позволил

выявить существование, на наш взгляд, трех групп отраслей с различной ориентацией инновационного процесса. К первой группе можно отнести отрасли, ориентированные, условно говоря, на заимствование чужих готовых технических решений, которое происходит, прежде всего, путем приобретения машин и технологического оборудования на рынке. Указанная стратегия инновационного развития по определению не может быть стратегией опережающего развития, кроме того, она не способствует созданию продукции, аналоги которой отсутствуют в мире. По сути, основная возможность обеспечения конкурентных преимуществ при использовании такой стратегии – обеспечить выпуск продукции высокого качества, но вчерашнего (в лучшем случае – сегодняшнего) дня при существенно меньших издержках и более лояльной цене, позволяющей привлечь потребителей из менее платежеспособных сегментов рынка. Главным источником снижения издержек и цены для белорусских предприятий в такой ситуации является, как правило, уменьшение в них доли добавленной стоимости. Среди проанализированных отраслей к этой группе можно отнести: производство фармацевтической продукции (речь идет именно о массовом серийном производстве), производство механического оборудования, производство электрооборудования, производство оборудования для сельского и лесного хозяйства, производство автомобилей, производство прочих транспортных средств, производство оптических приборов и фотооборудования. Во всех указанных подотраслях доля затрат на приобретение машин и оборудования в общей сумме расходов на технологические инновации находится на уровне 40% и выше.

Ко второй группе можно отнести отрасли, в которых распределение затрат между покупкой оборудования и финансированием собственных исследований и разработок зависит от реализации крупных инвестиционных проектов и подвержено резким флуктуациям, что не позволяет говорить о следовании организациями данных отраслей какой-то определенной инновационной политики. Тем не менее, в совокупности общая доля указанных затрат в данных отраслях составляет не менее 75%. Интересно отметить, что в нашем случае эта группа образована отраслями т.н. «первичного передела»: производство чугуна, стали и ферросплавов, а также производство основных химических веществ.

Третья группа представлена отраслями, в наибольшей степени ориентированными на создание нового знания, где удельный вес расходов на исследования и разработки нового продукта является доминирующим (не ниже 50%). К таким отраслям в экономике нашей страны относятся: производство станков (расходы на R&D в последние 2 года превышают 86% в структуре затрат на технологические инновации), производство электро- и радиоэлементов (более 80%), разработка программного обеспечения (более 95%), деятельность, связанная с базами данных (100%).

Отдельно стоит отметить такие, достаточно высокотехнологичные отрасли, как производство медицинского оборудования, хирургических инструментов и ортопедических приспособлений, а также производство средств измерений и контрольно-измерительных приборов, в которых затраты на НИОКР занимают значимую долю, однако она не постоянна. Связано это в определенной степени с особенностями технологических процессов указанных производств, высокой степенью индивидуализации продукта, необходимостью его «подстройки» под конкретные нужды заказчика.

Тем не менее, проведенный анализ дает основание сделать вывод о том, что в промышленном комплексе Республики Беларусь целесообразно выделять несколько групп отраслей, в которых технологические инновации осуществляются на различных принципах, что влечет за собой необходимость разработки различных подходов по продвижения инновационной продукции на рынок.

В отраслях традиционного, четвертого технологического уклада, преобладает классическое внедрение «чужих» готовых технико-технологических решений путем приобретения машин и оборудования на рынке. Преимущество такого подхода – снижение рисков инновационной деятельности (приобретается готовое решение), основной недостаток – приобретаемые технологии зачастую не являются передовыми для отрасли, где предполагается их использование. Нередко за такими инновациями скрывается банальная замена физически и морально устаревшего оборудования более новым. По сути, такая структура затрат отражает т.н. «догоняющую» модель

инновационного развития в данных секторах промышленности, при реализации которой страна не может претендовать на лидирующую роль в международном разделении труда, однако, отдельные производители в состоянии занять и успешно эксплуатировать свою рыночную нишу при условии непрерывности осуществления инновационного процесса. Маркетинговые стратегии продвижения продукции на предприятиях данных отраслей должна основываться на четком понимании конкурентных преимуществ продукции для каждого конкретного рынка.

Для внутренних рынков, как правило, необходимо четкое позиционирование продукции в средних ценовых сегментах (выход за их пределы нецелесообразен), а коммуникации должны быть направлены на формирование у потребителя образа продукта, который ни по каким своим потребительским (техничко-экономическим) характеристикам не отличается от серийной (т.е. массовой и давно выпускающейся) продукции передовых брендов данного рынка при видимо низкой цене. Основная идея коммуникационных сообщений компаний данного сегмента – донесение до потребителя (как конечного, так и профессионального) идеи высокотехнологичности производства и продукции, ее соответствия стандартам и требованиям именно сегодняшнего дня, использования как передовых заимствованных технических решений (патенты, лицензии ведущих разработчиков), так и собственной сильной научной и инженерной базы. При этом обязательно соблюдение баланса в подаче информации о собственных и заимствованных разработках. Подобного рода стратегия целесообразна и при продвижении импортозамещающей продукции.

Для внешних развивающихся рынков со средним платежеспособным спросом стратегия продвижения должна ориентироваться на локализацию продукта. При этом для старых рынков важнейшим средством продвижения являются CRM-решения и построение концепции маркетинга взаимоотношений. Для новых рынков – донесение до потребителя информации о соответствии стандартам качества и используемых технологиях ведущих брендов, которым доверяет местный потребитель.

Что касается внешних рынков с высоким уровнем конкуренции и высоким платежеспособным спросом, то попадание на них подобной продукции возможно, как правило, лишь через местных посредников (или с их участием) и после выполнения сертификационных требований. В таком случае наиболее серьезное конкурентное преимущество может представлять цена продукции при прочих равных условиях поставки и сервисного сопровождения, если оно необходимо.

Более «продвинутыми» в плане глобальной конкурентоспособности являются отрасли, где соблюдается определенный структурный паритет между затратами на покупку «материализованных» знаний в виде новых машин, станков и оборудования, и на создание собственного знания путем осуществления научно-исследовательской деятельности. Как уже было показано выше, в Беларуси они представлены отраслями первичной обработки.

Самой высокой потенциальной конкурентоспособностью обладают отрасли 5-го технологического уклада, среди которых в нашей стране наибольшее развитие получила разработка программного обеспечения. Некоторые из причин подобного «бума» и возможных стратегий развития производств обсуждались в работах автора [1-3]. Следует отметить, на наш взгляд, складывающуюся несколько парадоксальную ситуацию – конкурентоспособность продукции отрасли на внутреннем рынке несколько ниже, чем на внешнем, в первую очередь – по ценовому фактору.

Что касается стратегий продвижения, то, поскольку спрос на продукцию ПО является сложным, то для различных сегментов рынка стратегии продвижения различны. Внешние сегменты рынка корпоративного ПО ориентированы преимущественно на «раскрученные» бренды. В первую очередь это относится к крупным заказчикам, поэтому для продвижения наиболее целесообразным способом является «включение» в цепочки создания стоимости глобальных корпораций (через оффшорное программирование). Рынок средних и мелких корпоративных заказчиков гораздо более открытый, однако требует динамизма, гибкости и ориентирован, как правило, на проектные решения. На рынке конечных пользователей наиболее динамичным сегментом, где возможно продвижение собственного бренда на глобальном уровне, является рынок

мобильных приложений и игр. На данном рынке необходима оригинальная идея и клиентоориентированность продукта.

Литература

1. Шутилин, В.Ю. Формирование и использование сетевых сообществ потребителей как источника инноваций организаций / В.Ю. Шутилин // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – Минск: БГЭУ, 2009. – 390 с.

2. Шутилин, В.Ю. Проблемы и перспективы развития аутсорсинга информационно-телекоммуникационных услуги в Республике Беларусь / В.Ю. Шутилин // Веснік БДЭУ. – 2009. – №5. – С. 17-22.

3. Шутилин, В.Ю. Объекты интеллектуальной собственности как индикаторы научно-технического уровня и коммерческого потенциала отраслевых рынков / В.Ю. Шутилин // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы IV Междунар. науч-практ. конф., г. Минск, 19-20 мая 2011 г.: в 2 т. – Минск: БГЭУ, 2011. – Т.1. – 376 с. 238-240.

Щербин В.К.

к.ф.н., Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси
(г. Минск, Беларусь)

ПРОБЛЕМА ТИПОЛОГИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОСТРАНСТВ

В последние годы среди специалистов, изучающих проблемы инновационной экономики, большой популярностью пользуется такое понятие, как *инновационное пространство*. Необходимость в использовании указанного понятия, считает российский исследователь Е.Бухвальд, обусловлена назревающим «переносом акцента в государственной инновационной политике с финансирования инноваций как таковых на финансирование институтов инновационного посредничества и информации, нацеленных на интеграцию инновационного пространства, на эффективное функционирование национального рынка инноваций и его включение в глобальную систему экономических отношений» [1]. Иными словами, так же как одна ласточка еще не делает весны, так и единичные успешные инновации еще не создают инновационной экономики. Последняя начинает формироваться только тогда, когда присутствуют все необходимые для этого условия и компоненты: 1) развитая национальная фундаментальная и прикладная наука, продуцирующая инновационные идеи и разработки; 2) сформировавшаяся национальная инновационная система, связывающая воедино науку и производство; 3) многочисленные инновационно активные предприятия, регулярно востребующие новейшие научные идеи и разработки; 4) мощные фонды венчурного финансирования, обеспечивающие денежными средствами весь жизненный цикл инновации; 5) развитое инновационное законодательство, гарантирующее инноваторам льготное налогообложение; 6) подготовленные кадры инноваторов, готовые к работе в условиях повышенного экономического риска, и пр.

Причем все перечисленные выше условия и компоненты должны быть максимально взаимосвязаны друг с другом, образуя единое инновационное пространство, обладающее к тому же собственной спецификой и динамикой. Иными словами, было бы «неправильно полагать, что единое инновационное пространство – это лишь пространство свободного движения инновационных продуктов от разработчиков к инвесторам и производителям. В равной мере это и пространство движения всех слагаемых инновационного продукта, включая квалифицированные кадры, информацию и пр. Особо важно также обеспечение условий мобильности кадров высшей квалификации, для чего требуется формирование в пределах опорных «точек» инновационного развития мощной социальной инфраструктуры и особой социокультурной среды, характерной для данной категории занятых» [2].

Поскольку в рамках трехуровневого понимания инновационной экономики [3] понятие *инновационное пространство* выполняет функцию ключевого, структурообразующего элемента, то вполне закономерным выглядит тот факт, что в зависимости от целей и задач, которые ставятся в процессе инновационного развития отрасли, региона, страны, интеграционного объединения ряда стран и т.п. макроэкономических субъектов, содержание данного ключевого понятия будет существенно варьировать, неизбежно создавая понятийно-терминологическую путаницу в работах различных исследователей инновационной экономики. В этой связи особую актуальность

приобретает проблема типологизации инновационных пространств, рассмотрению которой и посвящается наш доклад.

Прежде всего, необходимо типологизировать инновационные пространства по такому очевидному критерию, как **масштаб пространства** указанного типа. Не подлежит сомнению тот факт, что от величины инновационного пространства (отрасли, региона, страны, интеграционного объединения ряда стран, всей мировой системы в целом) существенным образом зависит и степень структурной сложности такого пространства. К примеру, инновационное пространство региона чаще всего представляют в виде «механизма, который призван корректировать недостатки и усилить развитие региона, механизма, призванного вовремя использовать, находить нужные управленческие решения и правильный подход к стоящим проблемам» [4]. Структуру инновационного пространства региона, как правило, ограничивают следующими «четырьмя системообразующими компонентами: 1. сектором генерации знаний (фундаментальная, прикладная, корпоративная наука); 2. инновационно-производственным сектором (инновационные компании, предприятия-потребители новшеств); 3. инвестиционной составляющей (частные инвестиции в научно-инновационную деятельность); 4. государственным (федерации, региона) регулированием научно-инновационной деятельности (развитие институциональной среды, в том числе программного и индикативного планирования, предоставление субсидий, льгот, а также инновационной инфраструктуры: центров трансфера технологий, экономических зон, наукоградов, технопарков, бизнес-инкубаторов). Четырехмерное научно-инновационное пространство является базовой конструкцией с множеством направлений развития по каждому из четырех основных векторов пространства» [5].

В свою очередь, инновационное пространство той или иной страны отличается от инновационного пространства региона не только своими размерами, но и на порядок более сложной внутренней структурой, а также своими качественными характеристиками. Так, в монографии «Инфраструктурные составляющие инновационной экономики» (Мн., 2010; 2-е изд. – Saarbrücken, 2012) нами описывается более сотни субъектов инновационной инфраструктуры, группируемых в рамках девяти составляющих инновационного пространства страны (производственно-технологической, консалтинговой, финансово-кредитной, информационной, правовой, сбытовой, кадровой, морально-психологической и корпоративной), т.е. инновационное пространство страны можно назвать девятимерным. Что же касается качественных отличий между инновационными пространствами региона и страны в целом, то наиболее очевидным образом их можно продемонстрировать на примере инновационных законодательных актов России, регулирующих деятельность в рамках указанных типов инновационных пространств: «В отсутствие соответствующего федерального закона субъекты Федерации имеют формальное право на «опережающее законотворчество». Примерами здесь могут служить законы Томской области об инновационной деятельности, Кемеровской области – о технопарках и об инновационной политике, законы Омской области об инновационной деятельности. В Московской области принят закон о промышленных округах, разработан проект областного закона об инновационной деятельности и пр. На основе этих законодательных актов в регионах формируется благоприятная среда для использования инноваций; регионы применяют доступный для них арсенал средств поддержки инновационной деятельности. В качестве основных форм и механизмов этой поддержки они используют прежде всего создание общехозяйственной и социальной инфраструктуры в технопарках, в промышленно-производственных и технико-внедренческих зонах, бизнес-инкубаторах с инновационной ориентацией и пр.

Однако подобные региональные законы – это лишь паллиатив федеральному законодательству. Только федеральный закон может в полной мере выполнить функцию «интегратора» всего пространства инновационного развития в российской экономике. Только он может обеспечить *единообразные благоприятные условия* для инновационной деятельности по всей территории страны, стимулируя взаимодействие всех субъектов инновационной деятельности, их кооперацию и продвижение инновационных разработок по всей стране» [6].

Наконец, наибольшими размерами, самой сложной структурой и уникальной качественной спецификой обладает мировое инновационное пространство, интегрирующее в своих рамках сотни

тысяч субъектов мировой инновационной инфраструктуры, включая такие уникальные, как NASDAQ (биржа высокотехнологичных компаний), американская Силиконовая Долина, японский технополис Цукуба, российский инноград «Сколково», всемирные ярмарки инноваций в Ганновере, Дюссельдорфе, Кёльне и Франкфурте-на-Майне, Канадский фонд инноваций и др. Об уникальности данного типа инновационного пространства свидетельствует хотя бы тот факт, что объединяемая в его рамках инновационная деятельность «группируется вокруг трех центров научного притяжения континентального масштаба: первый центр – Северная Америка (США и Канада), второй – Европа (страны Евросоюза) и третий – Азия (Япония, Китай, Южная Корея, Сингапур). Именно из этих мировых финансовых центров поступает основная часть средств для реализации многочисленных международных научных и инновационных программ и проектов» [7]. Качественная специфика мирового инновационного пространства заключается не только в наличии у него нескольких «центров силы», но и в той инновационной политике, которую данные центры проводят в жизнь. По мнению голландского ученого В. Вертхейма, суть этой политики состоит в том, что «Центр, укрепляя собственную промышленность, подавляет ее развитие на Периферии, превращая последнюю в рынок сбыта для своих товаров. Этому содействуют, прежде всего, навязываемые промышленно развитыми странами Запада развивающемуся миру монетаризм и фритредерство, которые, как утверждает В. Вертхейм, есть просто современная версия давней стратегии установления и поддержания индустриальной монополии Запада, подпираемой мощью западных держав» [8].

Если типологизация инновационных пространств, реализуемая с помощью критерия масштаба пространства, не вызывает у большинства исследователей особых затруднений, то использование в типологических целях критерия **однородности пространства** с необходимостью предполагает опору на отдельные положения, выработанные в процессе создания более общих интеграционных классификаций. В частности, согласно одной из таких классификаций, «все типы интеграционных пространств, сформированных в рамках СНГ, можно условно разделить на три класса: а) постсоветское пространство и его исторические аналоги (советское пространство, евразийское пространство и др.); б) отраслевые, специализированные интеграционные пространства; в) «смешанные» интегрированные пространства, являющиеся механическим объединением нескольких специализированных интеграционных пространств» [9]. Поскольку все инновационные пространства относятся к числу специализированных, то для нашего доклада особый интерес представляют два последних типа из перечисленных выше интеграционных пространств (отраслевые интеграционные пространства и «смешанные» интегрированные пространства).

К числу отраслевых интеграционных пространств следует отнести *единое инновационное пространство региона* (М.И. Шичкина); *единое инновационное пространство России* (Н.В. Бекетов; Е. Бухвальд); *единое инновационное пространство СНГ* (С.М. Дедков; В.П. Соловьев; В.К. Щербин); *межгосударственное инновационное пространство* (С.В. Лавров; Е. Новожилов; А.И. Поболь); *европейское инновационное пространство* (Л.М. Барботько; В.В. Борисов; Э.М. Мирский); *мировое инновационное пространство* (А. Барышева; В.К. Щербин) и др. В свою очередь, к числу «смешанных» интегрированных пространств можно отнести *европейское научно-инновационное пространство* (Л.М. Барботько; В.В. Борисов; Э.М. Мирский); *единое научно-инновационное пространство СНГ* (С.М. Дедков); *единое экономическое и инновационное пространство Союзного государства* [10]; *мировое инновационно-технологическое пространство* (С. Котько); *общее научно-техническое и инновационное пространство СНГ* (Е. Новожилов) и др.

Наконец, типологизировать существующие инновационные пространства можно и посредством использования такого критерия, как **сфера применения пространства**. В частности, в зависимости от сферы своего использования *единое инновационное пространство СНГ* получит, на наш взгляд, весьма отличающееся понятийное содержание:

«1. В области совместной хозяйственной деятельности государств Содружества *единое инновационное пространство СНГ* в перспективе может стать совокупностью совместных межгосударственных корпораций инновационного типа, прибыль от деятельности которых в

соответствии с законодательством Содружества в полном объеме будет реинвестироваться в развитие интеграционного пространства этого типа.

2. В области проводимой государствами Содружества скоординированной инновационной политики *единое инновационное пространство СНГ* в перспективе должно стать объединением национальных инновационных систем, дополненным формированием общего венчурного фонда стран СНГ, общего инновационного законодательства и иных атрибутов межгосударственной инновационной инфраструктуры.

3. В области международных отношений *единое инновационное пространство СНГ*, безусловно, будет выступать в качестве глобального интеграционного мегапроекта комплексного характера, практическая реализация которого с необходимостью потребует от глав и правительств государств Содружества принятия политического решения о первоочередном финансовом, кадровом, материально-техническом, информационном и прочем обеспечении данного мегапроекта всеми имеющимися у стран СНГ ресурсами.

4. Для области науки и образования государств Содружества *единое инновационное пространство СНГ* – это уникальная возможность для восстановления былых связей между научными и образовательными структурами и школами постсоветских стран на принципиально новой экономической, организационной и интеллектуальной основе» [11].

Таким образом, использование различных критериев (масштаба, однородности, сферы применения пространства) позволяет рассмотреть проблему типологизации инновационных пространств с самых разных сторон.

Литература

1. Бухвальд, Е. Пространственные факторы формирования инновационной экономики в России / Е. Бухвальд // Федерализм. – 2010. – № 2. – С. 61.
3. Щербин, В.К. Типологические отличия инновационной экономики / В.К. Щербин // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики: материалы Первого инновационного форума Содружества Независимых Государств «Международное инновационное развитие и инновационное сотрудничество: состояние, проблемы и перспективы». – М.; К.; Симферополь; Алушта, 2006. – С. 387.
4. Шичкина М.И. Инновационное развитие районов и городов / М.И. Шичкина // Инновации. – 2011. – № 8. – С. 81.
5. Румянцев, А.А. Методологический подход к исследованию научно-инновационного пространства реального сектора региона / А.А. Румянцев // Экономика и управление. – 2012. – № 9. – С. 23.
6. Бухвальд, Е. Пространственные факторы формирования инновационной экономики в России / Е. Бухвальд // Федерализм. – 2010. – № 2. – С. 62.
7. Щербин, В.К. Интеграция Республики Беларусь в мировое научное и инновационное пространство / В.К. Щербин // Наука и инновации. – 2006. – № 1. – С. 58.
8. Лыч, Г.М. Глобализация и адаптация к ней экономики Беларуси: пособие / Г.М. Лыч. – Минск, 2010. – С. 53.
9. Дедков, С.М., Щербин, В.К. Интеграционные пространства: причины формирования, отличительные черты, основные классы / С.М. Дедков, В.К. Щербин // Союзное государство в контексте мировых интеграционных процессов. Научные материалы Межакадемического совета по проблемам развития Союзного государства. – Вып. 2 / Под ред. С.М. Дедкова, В.К. Егорова. – Минск, 2011. – С. 18.
10. Актуальные проблемы строительства и развития Союзного государства: материалы науч.-практ. конф., г. Санкт-Петербург, 26-27 мая 2010 г. – Минск, 2011. – С. 245.
11. Дедков, С.М., Щербин, В.К. Единое инновационное пространство как интеграционный мегапроект / С.М. Дедков, В.К. Щербин // Интеграция науки как фактор строительства Союзного государства. Научные материалы Межакадемического совета по проблемам развития Союзного государства. – Вып. 3 / Под ред. С.М. Дедкова, В.К. Егорова. – Минск, 2011. – С. 92-93.

Веремейчик Т.В.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В СТРАНАХ ЕЭП

С созданием Единого Экономического пространства (ЕЭП) возникла перспектива формирования общего рынка туристских услуг Беларуси, Казахстана, России. Общая численность основных объектов в странах ЕЭП инфраструктуры туризма, включающая гостиницы и аналогичные средства размещения, санаторно-курортные учреждения, туристские фирмы

(туроператоры и турагенты), а также предприятия питания составляет более 149 тыс. единиц. Транспортная инфраструктура стран ЕЭП, также находящаяся в составе туристской инфраструктуры, представляет собой огромную сеть автомобильных и железных дорог, а также судоходных путей в России и Казахстане, составляющую по своей протяженности более миллиона километров (а точнее, 1 037 503) [1].

Развитие общего рынка туристских услуг зависит от целого комплекса факторов, условий и ресурсов. Для повышения конкурентоспособности туристских услуг в Беларуси, Казахстане, России необходимо становиться на инновационный путь развития. Инновации в туризме приносят на рынки новые идеи, услуги и продукты. Инновации не только подразумевают приспособление туристской отрасли к изменяющемуся характеру туризма путем применения новых маркетинговых стратегий, но и среда, окружающая туризм, благоприятствует появлению новых и новаторских услуг, продуктов и процессов. Следовательно, инновации в туризме в странах ЕЭП должны рассматриваться как перманентный, глобальный и динамический процесс.

Как известно, туристский продукт отличается от других производимых продуктов. Его специфические характеристики, часто создают проблемы и служат сдерживающим фактором для роста привлекательности продукта через инновации.

Поэтому для туристской отрасли предложение новых продуктов и услуг, которые повсеместно увеличивают рентабельность и способствуют развитию привлекательности и конкурентоспособности предприятия, является сложной задачей. Для крупных предприятий в странах ЕЭП решением этой проблемы может являться диверсификация туристских продуктов, однако она нуждается в широком диапазоне качества продуктов, для того, чтобы обслужить разнообразный спрос клиентов и их склонность к изменениям [2].

Туризм, базирующийся на опыте, устойчивый туризм и культурно-познавательный туризм сегодня являются стратегиями, являющимися источником многих инновационных продуктов. Туризм, базирующийся на опыте, генерируется на основе многочисленных мелких, случайных встреч и взаимодействия туристов с различными людьми, работающими в туристской отрасли. Создание и производство нового туристского опыта может рассматриваться как важная инновация.

Туризм Беларуси, Казахстана, России постоянно развивается, несмотря на различные препятствия политического, экономического и социального характера. Туристский бизнес во многих случаях является инициатором и экспериментатором в освоении и внедрении современных передовых технологий, непрерывно изменяет формы и способы предложения и предоставления услуг, открывает и осваивает новые возможности [3, с 122].

Анализ туристской отрасли Беларуси, Казахстана, России показал, что в условиях глобального экономического кризиса, жесткой конкуренции на современном рынке туристских услуг необходимо разрабатывать и предлагать новый продукт или продукт с качественно новыми свойствами, заинтересовывать и привлекать максимальное количество потребителей. Именно с помощью широкого внедрения инноваций в странах ЕЭП существует возможность обеспечить туризму стабильное существование на мировом рынке туристских услуг.

Для этих целей в туристской отрасли Беларуси, Казахстана, России необходимо развивать следующие инновационные направления: расширение культурной базы наследия и формирование ее новой интерпретации; использование современных информационных систем, связанных с мировыми туристскими информационными системами; создание гостиничной инфраструктуры различной тематики (исторических, экологических, этнографических, игорно-развлекательных и др.); развитие и создание тематических парков.

Для реализации данных направлений в странах ЕЭП необходимо: использовать архитектурные ценности локального уровня для размещения центров интерпретации культурного наследия; внедрять в экскурсионные маршруты развлекательные и костюмированные элементы; создать мощные системы бронирования; ввести системы электронных платежей; туристским предприятиям разрабатывать небольшие презентации предлагаемых экскурсий с непосредственным использованием современных информационных и коммуникационных технологий; привлекать серьезных сетевых гостиничных операторов для возведения тематических гостиниц и гостиниц

известных мировых брендов; развивать экологический туризм на базе охраняемых природных комплексов [4, с. 84].

Туристским организациям Беларуси, Казахстана, России для того, чтобы соответствовать международному рынку туристских услуг, необходимо также создание инновационной сети на базе информационных технологий, включая информационный Интернет-портал для туристского бизнеса и пакет специализированных услуг по он-лайн обучению, а также создание маркетинговой и кооперационной платформы для туроператоров.

В связи с тем, что создание и внедрение инноваций требуют объединенных усилий различных экономических и социальных сфер, инновационный путь развития невозможен без государственной поддержки. Государственная поддержка в странах ЕЭП должна быть направлена на обеспечение частным предприятиям и лицам благоприятных условий для научно-технических разработок, а также на развитие инвестиционных возможностей. Частному бизнесу, вкладывающему средства в научные исследования и приобретение необходимого для этого оборудования, а также в развитие туристской инфраструктуры регионов, Беларуси, Казахстану, России необходимо предоставить разнообразные налоговые льготы, государственные кредиты и гарантии [5, с. 93].

Таким образом, механизм поддержки финансирования инновационной деятельности в туризме в странах ЕЭП должен обеспечиваться в рамках партнерства между государственным и частным секторами. Этот механизм позволит использовать знания частного сектора в туристской отрасли и его управленческий опыт при одновременном снижении риска для деятельности частных операторов в результате государственного участия.

В странах ЕЭП целесообразно также принятие комплекса законодательных актов и распоряжений, обеспечивающих благоприятную правовую среду для развития инновационной деятельности в туризме. Необходимо также усовершенствование законодательства по вопросам въездного туризма, упрощение визовых процедур, таможенного и пограничного контроля.

Литература

1. Формирование механизмов взаимодействия стран ЕЭП в сфере туризма // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://doc2all.ru/article/26022013_110025_kosevska. – Дата доступа : 09.04.2013.
2. Общая характеристика туризма как отрасли мирового хозяйства // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://georpub.narod.ru/student/petrasov/1/4.htm>. – Дата доступа: 13.02.2013.
3. Дурович, А.П. Организация туризма: учеб. пособие / А.П. Дурович, Н.И. Кабушкин, Т.М. Сергеева [и др.]; под общ. ред. Н.И. Кабушкина и др. – Минск: Новое знание, 2003. – 634 с.
4. Новиков, В.С. Инновации в туризме: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В.С. Новиков. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 208 с.
5. Севастьянова С.А. Региональное планирование развития туризма и гостиничного хозяйства: учебное пособие / С.А. Севастьянова. – М. : КНОРУС, 2007. – 256 с.

Виноградов А.Е.

ООО «ЗАПАГРОМАШ», аспирант, Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ИННОВАЦИОННАЯ ПРОДУКЦИЯ – ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ РОСТА В БЕЛАРУСИ В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

На протяжении последнего десятилетия (а именно с 2002 года), согласно данным Национального статистического комитета [1], в Республике Беларусь наблюдается рост объемов отгруженной инновационной продукции. Так, в 2011 году в сравнении с 2002 годом объемы отгруженной инновационной продукции увеличились более чем в 21 раз. Следует оговориться, что данный расчет произведен в фактических ценах, а следовательно, достаточно сложно сказать чем он обусловлен в большей степени – ростом цен или ростом физического объема.

В 2012 году удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции в целом по республике увеличился по сравнению с 2011 годом на 3,5 п.п. и составил 17,9% при задании 13,5–14,5% [2]. Данная тенденция в экономике страны, несомненно, является положительной. Однако, возникает вопрос: каким образом достигается этот рост? Действительно ли вся продукция, о которой идет речь, является инновационной? Или это всего лишь выполнение доведенных показателей социально-экономического развития страны?

По мнению автора очевидным является последний вариант. Всем известен тот факт, что ежегодно всем предприятиям республики доводятся целевые показатели социально-экономического развития – для государственных предприятий это безоговорочная цель, а для частных – некие индикаторы. Кроме того, для обеспечения выполнения доведенных показателей для руководителей государственных предприятий разработана система мотивации (по средствам премий и бонусов), которая стимулировала бы их к выполнению ключевых показателей по объему производства продукции, росту экспорта и заработной платы и, конечно же, отгрузки инновационной продукции. И тут возникает закономерный вопрос, каким образом может быть достигнут рост рассматриваемого показателя?

Ответ на этот вопрос можно найти в Указаниях по заполнению формы государственной статистической отчетности 1-нт (инновация) «Отчет об инновационной деятельности предприятия» [3] (в ред. постановлений Белстата от 31.08.2011 N 241, от 01.11.2011 N 290, от 04.07.2012 N 90). Данная форма является основным источником информации об объемах отгруженной инновационной продукции в стране.

Способ выполнения показателя отгрузки инновационной продукции можно найти в определении продуктовой инновации, представленном в упомянутых Указаниях. Продуктовая инновация – это внедрение продукции или услуги, являющихся новыми или значительно улучшенными по части их свойств или способов использования [3]. Ключевое слово для многих предприятий в данном определении являются «новыми». Использование данной возможности наиболее применимо когда речь идет о сложных изделиях. На предприятиях создаются комиссии при конструкторских и технологических отделах, которые решают, является ли продукция инновационной. Квалифицированные конструктора всегда найдут особенности в новой продукции, на основании которых ее можно отнести к инновационной.

С юридической точки зрения нарушения какого-либо нормативного акта нет, равно как и нанесения ущерба государству. Даже если впоследствии будет проведена экспертиза таких изделий с участием Государственного Комитета по науке и технологиям, и установлено, что данная продукция не является инновационной, то максимум что грозит предприятию это корректировка статистической отчетности и минимальный штраф. Как вариант, можно обязать все предприятия официально запрашивать документы у Государственного Комитета по науке и технологиям о возможности отнесения той или иной продукции к категории инновационной. Однако, вероятнее всего такой документ получить будет достаточно сложно – у Комитета по науке и технологиям просто не хватит ресурсов обрабатывать все заявки предприятий.

Таким образом, по мнению автора, наиболее правдоподобную цифру, отражающую долю инновационной продукции в общем объеме производства, можно получить лишь сопоставлением объема инновационной продукции, включенный в перечень инновационных товаров, формируемый согласно Положения «О порядке формирования перечня инновационных товаров» в редакции Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 31.10.2012 года №995. Вполне вероятно, что полученная цифра может получиться в разы меньше, чем официально представленная.

Причиной такого перекоса могут быть два обстоятельства:

1. Постоянная гонка за выполнением доведенных показателей экономического развития предприятия.

2. Несовершенство методологии определения инновационной продукции на предприятиях.

Не вызывает сомнения, что отказаться от первой причины в настоящее время нет никакой возможности, а ужесточение методологии только ухудшит показатель доли инновационной продукции в общем объеме производства (однако, это будет наиболее адекватная цифра).

Тем не менее, для решения первой из обозначенных проблем и достижения определенного компромисса с действующей системой директивного планирования государственной экономики, является применение методов научного предвидения, получивших широкое распространение в экономически развитых странах, известных как форсайт-подходы. Именно применение форсайт-подходов в прогнозировании национальной экономики, а не методов «от достигнутого», позволит определить «узкие места» экономики и «ключевые точки», воздействуя на которые на

государственном уровне можно будет достигнуть оптимального роста экономики, в том числе и инновационного.

Кроме того, доведение объемов производства инновационной продукции является малоэффективной мерой по стимулированию инновационного развития страны в целом (о чем говорилось выше). Производители продукции должны осознать, что производство инновационной продукции – это уникальное конкурентное преимущество, используя которое предприятие завоевывает новые рынки и получает дополнительные доходы. Только в этом случае производители смогут открыто заявлять о том, что их продукция является инновационной. Примером тому является множество европейских, азиатских и североамериканских компаний. И чем раньше Правительство и производители это осознают, тем скорее экономику Республики Беларусь можно будет назвать инновационной.

Литература

1. Сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/science.php>. – Дата доступа: 21.04.2013
2. Сайт Министерства экономики РБ. [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/analiz_vypolnenia_parametrov/vypolnenie-vazhnejshix-parametrov-prognoza-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-respubliki-belarus-v-janvare-dekabre-2012-g_i_0000002165.html – Дата доступа: 21.04.2013.
3. Указания по заполнению формы государственной статистической отчетности 1-нт (инновация) «Отчет об инновационной деятельности предприятия» (в ред. постановлений Белстата от 31.08.2011 N 241, от 01.11.2011 N 290, от 04.07.2012 N 90).

Волошенко Д.А.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ПРИРОДНОГО ГАЗА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК СТРАН-УЧАСТНИЦ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Структурные изменения на мировом рынке природного газа оказывают значительное влияние на региональные рынки, в том числе и на рынок природного газа Российской Федерации, Республики Беларусь и Казахстана.

В последнее десятилетие «сланцевая революция», произошедшая в США, сделала рынок Северной Америки импортонезависимым и увеличило предложение природного газа, тем самым оказав значительное влияние на цены как на мировом, так и на региональных рынках. Падение цены на природный газ в США, вследствие избыточного предложения сланцевого газа, было настолько значительным, что поставило под сомнение экономическую эффективность добычи природного газа из сланцевых пород.

С другой стороны, оптимистические прогнозы по добыче сланцевого газа в Европе и странах бывшего СССР, на настоящем этапе не оправдались. Тем не менее «сланцевый газ» в ЕС является темой для спекуляций при проведении переговоров о стоимости «традиционного» трубного газа из России и Туркменистана.

Важным событием в газовой отрасли последнего времени (2012 год) стало успешное первое извлечение природного газа из метангидратов вблизи японского побережья. Привлекательность добычи гидратного газа для Японии состоит в том, что согласно ультразвуковым исследованиям, запасы газовых гидратов в океане рядом с Японией оцениваются в диапазоне от 4 до 20 трлн м³. Полномасштабное промышленное освоение месторождения планируется начать в 2018-2019 году. Необходимо отметить, что интерес добыче гидратного газа в настоящее время весьма велик – ведь если не считать 200-мильной экономической зоны, океан является нейтральной территорией и любая страна может начать добычу природного газа из природных ископаемых такого типа. Поэтому вполне вероятно, что природный газ из газовых гидратов – топливо недалекого будущего, если удастся разработать рентабельный способ его добычи.

Основная доля экспорта природного газа в 2011 году поставляется на рынок при помощи трубопроводного транспорта – 69,5% или 677,59 млрд.м³, доля сжиженного природного газа (СПГ)

составила 30,5% или 297,63 млрд.м3. Необходимо отметить стремительный рост доли СПГ в мировой торговле природным газом. Рост по сравнению с 2009 годом составил 22,6%. Увеличение объемов торговли СПГ и рост его доли в общем предложении также увеличивает волатильность цен на природный газ.

По состоянию на начало 2011 года в мире находилось в эксплуатации 25 заводов по сжижению природного газа в 18 различных странах. Совокупная мощность всех заводов по сжижению природного газа составила 359,4 млрд.м3, средний показатель загрузки достиг 81%. Также на начало 2011 года в мире насчитывалось 83 завода по регазификации СПГ. Общая годовая отпускная способность всех терминалов по регазификации составила 796 млрд.м3 в год. Сравнивая с ежегодным потреблением СПГ в 293,3 млрд.м3, совокупный потенциал мощностей по регазификации предоставляет большие возможности для диверсификации поставок, т.к. среднемировая загрузка терминалов составила всего 37%.

Рынки природного газа до последнего десятилетия имели ярко выраженный региональный характер, т.к. газ добывался, продавался и потреблялся не на общемировой, а в основном на региональной основе. Однако развитие технологий транспортировки природного газа в сжиженном и компримированном виде и повышение доли СПГ в мировой торговле позволяют говорить о все большей глобализации рынка природного газа, перехода его институциональной структуры к более конкурентной форме и повышению взаимозависимости этих региональных рынков.

Это в свою очередь влечет изменения для производителей природного газа и необходимость адаптироваться к новым условиям работы на глобальном рынке газа. Так, например, потребление российского газа в Европе снижается уже 5 лет (начиная с начала экономического кризиса 2008 года), и это происходит не из-за общего уменьшения объемов потребления в экономике ЕС, а вследствие замещения российского газа поставками в виде СПГ, главным образом из стран Ближнего Востока. Таким образом, Российская Федерация либо будет вынуждена пойти на ценовые уступки своим европейским партнерам, либо нарастить внутреннее потребление и одновременно увеличить цены для компенсации потерь на внешних рынках. Оба варианта для Республики Беларусь не являются выигрышными, т.к. в первом случае (при снижении цен на газ для Европы) повысится конкурентоспособность экономик стран входящих в ЕС при неизменных ценах для РБ, а во втором сценарии снизится конкурентоспособность белорусских товаров вследствие роста цены на природный газ, т.к. в настоящий момент она привязана к цене природного газа для Ямало-Ненецкого автономного округа с учетом транспортных издержек.

Литература

1. Statistical Review of World Energy, June 2011 [Electronic resource] / British Petroleum. – London, 2011 – Mode of access: http://www.bp.com/liveassets/bp_internet/globalbp/globalbp_uk_english/reports_and_publications/statistical_energy_review_2011/STAGING/local_assets/pdf/statistical_review_of_world_energy_full_report_2011.pdf Date of access: 10.12.2011.
2. World Energy Outlook 2010 [Electronic Resource] / International Energy Agency. – Paris, 2011 – Mode of access: <http://www.worldenergyoutlook.org>. Date of access: 15.12.2011.
3. International Energy Outlook 2011 [Electronic resource] / Energy Information Administration. – Washington, 2011 – Mode of access: http://www.eia.gov/forecasts/ieo/nat_gas.cfm. Date of access: 12.01.2012.
4. The LNG Industry 2010 [Electronic resource] / International Group of Liquefied Natural Gas Importers. – Levallois, 2011 – Mode of access: <http://www.giignl.org/publications/lngindustry2010.pdf>. Date of access: 12.01.2012.
5. Soderbergh Bengt. Production from Giant Gas Fields in Norway and Russia and Subsequent Implications for European Energy Security [Electronic resource] / Soderberg, B. // Uppsala University. – Uppsala, 2010 – Mode of access: <http://uu.diva-portal.org/smash/record.jsf?searchId=3&pid=diva2:285447>. Date of access 03.01.2012.
6. World Shale Gas Resources: An Initial Assessment of 14 Regions Outside the United States, Rogner, H-H., «An Assessment of World Hydrocarbon Resources», Annu. Rev. Energy Environ. 1997, 22:217-62.

ИНДИЙСКИЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ БИОТЕХНОЛОГИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СТРАНАХ-ЧЛЕНАХ ЕЭП

Основная задача государственно-частного партнерства (ГЧП) в инновационной сфере – поддержка сотрудничества между частным сектором, высшими учебными заведениями и научными учреждениями при проведении исследований и использовании их результатов. Процесс инвестирования в исследования и разработки специфичен и рискованней инвестиций в инфраструктуру или в обычную сферу услуг.

Рассмотрим типичные проблемы, возникающие при осуществлении ГЧП в инновационной сфере и способы их решения на примере сектора биотехнологий в Индии.

В современном значении биотехнология - это наука о генно-инженерных и клеточных методах и технологиях создания и использования генетически трансформированных биологических объектов для интенсификации производства или получения новых видов продуктов различного назначения.

Биотехнология - одно из основных направлений технологического развития во многих отраслях экономики. Широкий спектр ее возможного применения превратил отрасль в важный фактор развития экономик отдельных государств и мирового сообщества в целом.

Биотехнологическая отрасль Индии бурно развивается, темпы роста в 2003-2008 гг. составляли 20-30%, объем продаж в 2008 году – 2.5 млрд. долл., в 2007 в отрасли насчитывалось 330 предприятий, инвестиции – около 600 млн. долл. Несмотря на последствия кризиса, в 2012 финансовом году рост составил 18,5%, отрасль оценивается в 4,3 млрд. долл.

Вплоть до 2009 года развитие отрасли почти полностью осуществлялось при помощи государства посредством грантов, создания технопарков и предоставления налоговых льгот. Длительные сроки разработок, их сложность, неопределенность в сочетании с проблемами при доступе к финансовым ресурсам тормозили дальнейшее развитие этого сектора экономики. Последние годы ознаменовались поиском новых путей развития сектора биотехнологий в Индии и повышением роли ГЧП.

Основные причины изменения подхода государства к развитию сектора:

- растущее понимание важности проводимых исследований;
- в этой сфере продолжают осуществляться ряд правительственных программ;
- при осуществлении проектов с участием государства растет возможность инвестиций частного сектора;
- рост эффективности исследований в сочетании с разделением рисков между государством и бизнесом;
- для традиционных инвесторов основными препятствиями являются длительные сроки разработок и кредитное сжатие;
- возможность предоставления инфраструктуры при осуществлении разработок по приоритетным направлениям;
- облегчение обмена информацией, передачи прав интеллектуальной собственности и коммерциализации результатов исследований;
- научные учреждения сосредотачиваются на решении общественно значимых задач;
- значительный экономический эффект от роста занятости и разработки лекарств, спасающих жизнь;
- создание в масштабах всей страны сети инвесторов, медицинских учреждений и университетов;
- создание совместно с частным сектором научно-исследовательских кластеров;
- возможность увеличения при помощи стратегических альянсов и предоставления услуг хорошо развитой инфраструктуры аутсорсинга для биотехнологических компаний США и ЕС.

При благоприятных условиях в качестве заинтересованных сторон в осуществлении проектов ГЧП могут выступать государство, университеты и научно-исследовательские лаборатории, застройщики, инвесторы, бизнес.

Формы участия государства в проектах ГЧП в Индии могут быть различными: выделение средств из бюджета, налоговые льготы, предоставление земельных участков и доступа к инфраструктуре, создание сети биотехнопарков и кластеров. Государственное участие может также заключаться в предоставлении доступа к обширной базе знаний, созданной научными учреждениями в сфере фундаментальных исследований, обеспечении посевным капиталом при поддержке Министерства науки и технологий. Наиболее сложные проблемы, с которыми сталкивается государство, связаны с использованием прав интеллектуальной собственности и передачей технологий.

Университеты готовят специалистов в области биотехнологий и наряду с научно-исследовательскими лабораториями часто выступают в роли инкубаторов – поставщиков услуг для проектов ГЧП. С одной стороны, университеты получают льготные кредиты и гранты на федеральном уровне и на уровне штатов, с другой – при помощи спонсоров, стипендий и грантов привлекают высококвалифицированные научные кадры. Их основные проблемы - защита прав интеллектуальной собственности и коммерциализация разработок.

Застройщики создают необходимую инфраструктуру и нередко берут на себя управление, эксплуатацию и развитие биотехнологического парка или кластера. Их доступ к относительно дешевым финансовым ресурсам и готовность к риску способны привлечь к участию фармацевтические компании и обеспечить разделение рисков на начальном этапе проекта. Ограниченная бюджетная поддержка инкубаторов и сложность выхода из проектов, что предполагает ликвидации своей доли в компании и получение максимального дохода, являются препятствиями для более широкого участия застройщиков.

Инвесторы могут обеспечивать капитал для развития компании и операционную помощь. Для них сдерживающими факторами являются длительный срок разработок и высокий уровень риска связанный с цикличностью функционирования экономики.

Бизнес является связывающим звеном между фундаментальными разработками и производством, он приносит свежие идеи и свой опыт развития новых продуктов. Основные проблемы – передача технологий и защита прав интеллектуальной собственности.

В 2005 году индийское правительство для развития биотехнологий утвердило программу «Инициатива для малого бизнеса в сфере исследований и инноваций» (Small Business Innovation Research Initiative (SBIRI)). В ее рамках выделяются гранты в размере до 500 млн. рупий и кредиты в размере до 100 млн. рупий.

В рамках программы «Поддержки исследований в биотехнологической промышленности» (Biotechnology Industry Research Assistance Programme (BIRAP)) государство обеспечивает финансирование, созданный научными организациями Индийский биотехнологический консорциум – логистику и инфраструктуру, менеджмент осуществляет Ассоциация биотехнологических предприятий.

«Программа биотехнологического промышленного партнерства» (Biotechnology Industry Partnership Program (BIPP)) содержит несколько моделей взаимодействия.

Модель 1	частный инвестор управляет проектом
	государство, представляя гранты, полностью финансирует проект
	национальная лаборатория предоставляет в аренду инфраструктуру и оборудование
	проектом управляет частный инвестор
	раздел прав на ИС между государством и частным инвестором
Модель 2	частный инвестор управляет проектом
	государство, представляя гранты, на 50% финансирует проект
	раздел прав на ИС между государством и частным инвестором в зависимости от сделанного вклада
	распределение прибыли между государством и частным инвестором
Модель 3	создание и эксплуатация специализированного оборудования для проведения исследований
	финансирование на условиях программы SBIRI

Исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и право выдачи исключительной лицензии в течение 10 лет после выпуска продукта на рынок предоставляется частным инвесторам. Государство получает ежегодные лицензионные платежи в размере 3-7% от чистого объема продаж, эти средства могут быть реинвестированы в проект. Для разработки социально-значимых продуктов оно может предоставлять право свободного использования ИС.

Особое внимание уделяется развитию кластеров. Например, В Хайдерабаде, столице штата Андхра Прадеш (Andhra Pradesh) и в его окрестностях, на территории площадью 600 кв. км находится более 100 фармацевтических и биотехнологических предприятий, 9 современных научно-исследовательских центров этого профиля, 8 университетов, 3 биотехнопарк, первоклассные госпитали. Вместе с объектами инфраструктуры они образуют крупнейший в Индии биотехнологический кластер, который называют Долина Генома (Genome Valley). Правительство штата участвует в проектах, предоставляет налоговые и таможенные льготы.

В 2000 ICICI Bank совместно с правительством штата учредило первый в Индии парк знаний - ICICI Knowledge Park (ИКП). Основными направлениями его деятельности являются биотехнологии, фармакология, химия, создание новых материалов и телекоммуникации. Финансирование парка осуществляется особым инновационным фондом, его основными инвесторами являются Tata Consultancy Services (TCS), Bharti Airtel and ICICI Knowledge Park. Среди крупных компаний участвующих в деятельности парка - Advanta, Dupont, Indi gene, Nekatr, Sai Advantum, JK seeds, Saviour Biotech, Aptuit Lauris, ORTIN и Regain.

ICICI Bank обеспечивает финансирование, управление, маркетинг, правительство штата Андхра Прадеш предоставляет политическую и регуляторную поддержку, земельные участки в аренду, налоговые стимулы, «единое окно» для таможенной очистки. Парк предоставляет малым компаниям на ранней стадии развития имеющим научные разработки модульные лаборатории.

Специалисты Grant Thornton, одной из ведущих в мире аудиторской и консультационной компании, считают весьма вероятным использование в ближайшем будущем в секторе биотехнологий Индии новых для него схем ГЧП.

Подряд на управление. В данном контексте означает, что государственный сектор создает определенную инфраструктуру для исследований, а частный на платной основе осуществляет ее управление, содержание и техническое обслуживание. Эта схема наиболее подходит в тех случаях, когда правительства штатов и центральные ведомства не считают необходимым брать на себя управление, а только сохраняют за собой контрольный пакет и контроль над использованием прав на интеллектуальную собственность.

Совместное предприятие. Государство в обмен за предоставление земельных участков и предварительного финансирования сохраняет за собой долю акций предприятия.

Опыт Индии в развитии государственно-частного партнерства весьма поучителен и может быть использован в инновационной сфере государств-членов ЕЭП. Он свидетельствует о необходимости принятия специальных программ развития ГЧП в высокотехнологичных секторах экономики. Представляет большой интерес и опыт создания и деятельности технологических парков, которые дают возможность промышленности максимально оперативно внедрять последние достижения науки и техники.

Литература

1. Biotech under the Public Private Partnership (‘PPP’) model // A report on opportunities and challenges // Grant Thornton India. [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: www.grantthornton.com.au/files/biotech_under_the_ppp_model_india.pdf. – Дата доступа: 15.03.2013.

2. Indian Biotech at A Glance in 2011-2012, Indian biotechnology [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: www.indianmirror.com/indian.../biotechnology. – Дата доступа: 03.04.2013.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ

С января 2012 года Таможенный союз превратился в Единое экономическое пространство (ЕЭП). Это означает, что вступили в действие 17 соглашений, заключенных между Беларусью, Казахстаном и Россией. Соглашения предполагают постепенное приведение экономической деятельности в этих странах к единым стандартам. Если брать за основу 2011 г. (до момента организации ЕЭП), то внешнеторговый оборот товаров Республики Беларусь вырос в 2011 г. на 43%. При этом по странам вне СНГ он вырос на 47,9%, а по государствам таможенного союза – всего на 36,2%.

Предполагается, что внутри ЕЭП будет обеспечено свободное перемещение товаров, услуг и капиталов через государственные границы стран-участников. Наряду с образованным ранее Россией, Белоруссией и Казахстаном Таможенным союзом ЕЭП должно стать важной вехой на пути к созданию другого более крупного интеграционного объединения - Евразийского экономического союза. Достижение поставленных задач по созданию Евразийского экономического союза наряду с политическими и организационными возможно только через решение инновационных проблем.

Пожалуй, единственное, что сейчас по-настоящему объединяет страны Единого экономического пространства – это стремление к инновациям. В современном мире мощь страны определяется не производством знаний (в широком смысле этого слова), а эффективностью их использования в экономике. В стремлении к интеграции – локальной, региональной, международной – и государство, и бизнес готовы объединить свои усилия.

Особое внимание следует обратить на возможности соединения усилий в инновационном бизнесе. Республика Беларусь решительно объявляет основным приоритетом своей промышленной политики модернизацию. Государство, выступив инициатором этого проекта, изначально отвело бизнесу решающую роль в его реализации. В свою очередь бизнес-сообщество увидело в предложенной идее огромный потенциал, обеспечивающий развитие на длительную перспективу [2].

Изначально ставка делается на глобальное инновационное партнерство по созданию условий для смелого и повсеместного внедрения новшеств самого широкого спектра. У подлинно новаторских разработок не может быть национального ограничения, иначе они не возникли бы и – самое главное – не получили бы рынок для своего применения. Именно бизнес, российский, белорусский и казахстанский, готов приступить к установлению таких отношений, целью которых станет построение единого инновационного пространства Беларуси, Казахстана и России.

Опыт Беларуси подтверждает, что представление о традиционной консервативности инвесторов, предпочитающих вкладываться в инновации высоких технологий на поздних стадиях их жизненного цикла, устарело. Наступило время ставить задачу по формированию единого объединенного пространства (рынка) инноваций. Практическое освоение инноваций начинается с их поиска, в то время как процесс создания скрыт от взглядов потенциальных потребителей. По разным оценкам, на изыскания уходит от 30 до 60% времени и средств [1]. Риски, которые составляют неотъемлемую часть любых инноваций, связаны как раз с ошибкой выбора (отбора) тех из них, которые обеспечат возврат вложенных ресурсов – финансовых и трудовых. Венчурные капиталисты чаще всего называют децильную норму окупаемости инновационных проектов – т.е. только один проект из десяти дает эффект, покрывающий все расходы.

Все это приводит к тому, что важнейший институт рынка – спрос – существует независимо от другого института – предложения. В результате образуется диссонанс, не поддающийся регулированию. С одной стороны, создается огромное количество потенциальных инноваций, которые становятся таковыми только на рынке как результат купли-продажи. Но подобные операции как таковые отсутствуют, или, точнее, их чрезвычайно мало, поскольку невозможно заранее установить, действительно ли нужны те или иные инновации и насколько они полезны. С другой стороны, на производстве товаров и услуг также ощущается сильный голод по инновациям,

позволяющим занять или расширить свою нишу на рынке. Но поиски тех из них, которые не обманут ожидания рынка, пока не увенчались успехом. И чем более закрыта и локализована эта сфера товарооборота, тем труднее найти оптимальное разрешение возникшего противоречия.

Нужно по-другому взглянуть на весь процесс создания и освоения инноваций, чтобы их поиск осуществлял рынок, но особый – рынок инноваций. В самых общих чертах он представляется как свободное обращение инновационных продуктов, готовых к продаже. Тот, кто быстрее внедрит инновационный продукт, тот и выиграет. Другими словами, конкуренция при создании инновации замещается конкуренцией пользователей. Примером такого продукта может служить так называемое свободное программное обеспечение на основе открытого кода, выступающее альтернативой проприетарных операционных систем.

На этапе разработки инновационного продукта конкуренция замедляет весь процесс, иногда приводя к дублированию и заикливанию в тупиковых вариантах. Нужна кооперация, поскольку она позволяет объединить представителей самых разных отраслей знаний и инжиниринга, и тем самым значительно сократить время разработки. На этапе коммерциализации в силу вступает такой фактор, как уровень совершенства всей корпоративной системы: это маркетинг, банкинг, операционный и стратегический менеджмент. Здесь конкурентный механизм не замедляет инновационное развитие, а ускоряет его, неизбежно заставляя в полной мере мобилизовать все резервы, в том числе путем инкорпорирования недостающих эффективных элементов управления и практик, применения современных информационных технологий и т.п.

Существуют и системные противоречия построения инновационной экономики. Анатомию инновации схематически можно представить следующим образом: субъект инновации (компания) финансирует НИОКР, получая взамен разработку, которая либо увеличивает ценность выпускаемой продукции для ее потребителей и тем самым ведет к росту выручки компании, либо сокращает ее собственные издержки. Таким образом, создается стоимость, которая остается у компании в виде прибыли. А может переходить к конкурентам и потребителям, которые получают лучшее качество за ту же и даже более низкую цену.

Отсюда следует парадоксальный, на первый взгляд, вывод: экономическая привлекательность инноваций для субъекта инновационной деятельности зависит от эффективности барьеров на пути распространения созданных разработок, поскольку это напрямую влияет на объем прибыли инноваторов. И чем дольше компания способна ее получать, тем привлекательнее доход на капитал, инвестированный в инновации.

Но интересы роста всей экономики (а не одной компании) требуют, наоборот, высоких темпов распространения инноваций, так что необходимо барьеры распространения снижать. При этом состояние всей экономической среды оказывает существенное влияние на инноватора, в том числе и депрессивное – скажем, дефицит государственного бюджета может изменить налогообложение. Такие противоречивые воздействия испытывает именно его инновационная составляющая.

Примером может служить развитие информационных технологий. Массовое распространение готовых разработок снижает их цену на локальных рынках, но повышает на глобальном рынке стоимость ключевых технологий их применения, стандартов, алгоритмов, гармонических элементов и др. Отсюда следует, что разработка инновационного продукта будет тем эффективней, чем быстрее она выйдет на глобальный рынок. А скорость ее выдвижения на этот уровень продаж тем выше, чем меньше времени затрачивается на завоевание локальных рынков. Такую возможность как раз и предоставляет объединенный рынок инноваций.

Приведенный выше пример создания свободного программного обеспечения служит хорошей иллюстрацией преимуществ такого подхода – уже сегодня его рынок справедливо считается наиболее динамично развивающимся в секторе ИТ.

Вообще расширение рынка инноваций в этом секторе происходит главным образом за счет поглощения одной крупной компанией более мелких, но зато более активных в инновационных разработках. В результате слияния качество мобильности теряется. Модель открытого рынка ускоряет процесс создания и широкого внедрения инновационных продуктов без необходимости

организационного объединения – их объединяет сам рынок. Возможная схема организации единого инновационного пространства Беларуси, Казахстана и России представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Возможная схема организации единого инновационного пространства Беларуси, Казахстана и России.

Отличие рынка инноваций состоит и в том, что ему противопоказана консолидация – здесь действуют одиночки, даже если это крупные игроки. Как правило, рыночная консолидация необходима для поддержания ликвидности, и, соответственно, требуется постоянное резервирование крупных средств. Рынку инноваций ликвидность не нужна, она – потенциальная и поэтому механизм резервирования отпадает. Между прочим, вывоз капитала, который вызывает подчас серьезную озабоченность финансовых властей, связан в первую очередь с отсутствием или недостаточностью привлекательных объектов вложений на внутреннем рынке. Точно так же и вывоз инноваций на внешние рынки восполняет дефицит спроса национальной экономики, но в итоге стимулирует их производство гораздо более эффективно, чем любые административные меры.

Государства, накопившие огромные резервы, ставили перед собой цель завоевания «чужих» товарных рынков. Привлекательность рынка инноваций остается на довольно низком уровне до тех пор, пока покупатели не оценят разработку как товар, но тогда и этот рынок становится товарным. Именно поэтому, несмотря на специфику, обмен инновационными разработками, их распространение и использование отвечает всем требованиям рыночного института.

Еще одна особенность рынка инноваций связана с тем, что его субъектами являются не центры прибыли, а центры компетенции. А последние, как известно, гораздо более способны к кооперации, и именно вследствие этого рынок инноваций нужно создавать как объединенный, где национальные рамки приобретают условный (в крайнем случае – информационный) характер.

Сама организационная структура рынка инноваций может быть виртуальной, наподобие социальной сети, поскольку инновационность современной экономики создается не крупными организациями, а предпринимательской сетью, объединяющей отдельные группы разработчиков. В теории сетевых структур показано, что именно сетевой обмен информацией как результат спонтанных взаимодействий способствует реализации экономически эффективных проектов в инновационных сообществах. В этом смысле объединенный рынок инноваций Единого экономического пространства стран ЕЭП способен обеспечить мультипликативный эффект любому отдельно взятому инвестору, даст возможность созданию «дорожной карты» по учреждению объединенного рынка инноваций. Особое внимание следовало бы обратить на развитие новых форм частно-государственного партнерства, в частности таких, как функциональные кластеры. Их суть довольно проста – консолидация не территориально

(географически) близких предприятий, работающих в разных отраслях экономики, а функционально связанных структур.. Кластеры невозможно сформировать, принуждая компании к совместной работе путем использования административных рычагов, без учета реальных перспектив осуществления соответствующих видов хозяйственной деятельности. Тот факт, что несколько компаний конкретной отрасли используют или ориентируются на одни и те же технологии, еще не означает, что эти компании составят реальный кластер – для этого нужно как развитие сотрудничества между предприятиями, так и включение в кооперацию компаний сектора услуг. Ни одной из этих целей нельзя достичь из-под палки простым административным решением и без наличия объективных рыночных предпосылок. Более того, чрезмерный акцент на административных мерах регулирования способен возвести дополнительные барьеры на пути формирования инновационно-ориентированных кластеров. Подобное регулирование рискует оказаться чем-то вроде смирительной рубашки для бизнеса, а не питательной средой для него[1].

Ключевым фактором установления атмосферы доверия, обеспечения широкого и устойчивого спроса является вхождение в состав кластеров компаний крупного бизнеса. В рамках инновационно-ориентированных кластеров они выполняют двойную роль – выступают и в качестве инноваторов, привлекающих субподрядчиков в целях реализации своих проектов, и в качестве генераторов спроса на услуги инновационно-активных компаний малого и среднего бизнеса, обеспечивая их заказами и рынками для их интеллектуальных разработок. Шансов же динамичного развития у кластеров, состоящих из малых и средних инновационных компаний, на практике оказывается меньше – прежде всего из-за отсутствия доступа к значительным финансовым средствам и невозможности генерировать устойчивый спрос на продукцию смежных отраслей.

Литература

1. Как построить платформу единого экономического пространства ЕС и России [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.globalaffairs.ru/number/K-obedinennomu-rynku-innovatsii-15114>. – Дата доступа: 12.03.2013.
2. Иванов, Ф.Ф., Булавко, В.Г. Современные проблемы и пути повышения инновационной активности производственного сектора экономики / Ф.Ф. Иванов, В.Г. Булавко // Проблемы инновационного развития и креативная экономическая мысль на рубеже веков: А.К.Шторх, С.Ю.Вите, А.А.Богданов: материалы Междунар. науч.-практ. конф., г. Минск, 25-26 марта 2010 г. // НАН Беларуси, Ин-т экономики; – Минск : «Право и экономика», 2010 – 729 с..

Карловская Г.В.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛАРУСИ С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ЕЭП.

Утверждение международного авторитета ЕЭП как одного из центров технологического лидерства предполагает создание условий роста конкурентоспособности стран – участниц, что предопределяет реализацию приоритетов экономического развития в инновационной сфере на основе эффективного взаимодействия национальных инновационных систем в интегрируемом инновационном пространстве.

В настоящее время в каждой из стран–участников ЕЭП созданы основы национальной инновационной системы. В то же время каждой из национальных инновационных систем Беларуси, России и Казахстана присущи особенности, которые предопределяются проводимой в названных государствах инновационной политикой. Создание единого экономического пространства Беларуси, России и Казахстана обуславливает необходимость, с одной стороны, кооперации в инновационной сфере, а с другой, - корректировки механизма стимулирования инновационной деятельности в каждой из указанных государств: особенно в части усиления ориентации существующего инновационного потенциала на реализацию научных достижений и на производство.

В 2011 году в Беларуси насчитывалось 433 инновационно активных предприятия, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции, что составляло 22,7% от общего числа промышленных организаций. Это значимо

меньше, чем в экономически развитых странах (Германия, Австрия, Канада – 60% и выше, Ирландия – 75 %). При этом удельный вес малых предприятий по отрасли «Наука и научное обслуживание» на конец 2010 года составил лишь 0,4% их общего числа. По своей организационной форме (по данным социологического опроса, проведенного БГУ) основная часть малых инновационных предприятий является малыми внедренческими фирмами (внедряющими свои инновационные разработки в производство). При этом в Беларуси практически отсутствуют малые инновационные предприятия, которые осваивают и внедряют перспективные разработки крупных НИИ. Одна из причин данного явления в инновационной сфере Беларуси – функционирование МИП на принципах самофинансирования.

Удельный вес инновационной продукции, отгруженной в 2011 году организациями, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции, в общем объеме отгруженной продукции промышленности составил 14,4% (в 2010 году – 14,5%). При этом лишь 1,1% белорусской инновационной продукции из общего объема является новой в масштабах мирового рынка. Удельный вес экспорта инновационной продукции в общем объеме отгруженной инновационной продукции организациями промышленности не имеет тенденции к увеличению и остается в пределах 50-60%. В структуре инновационной активности организаций промышленности по типам технологических инноваций наблюдается тенденция ориентации на продуктовые инновации (рис.1). Одной из причин выше обозначенных тенденций является то, что в Республике Беларусь до настоящего времени не решена задача сбалансированности мер прямого регулирования посредством прямого участия государства в инновационных компаниях, прежде всего в форме бюджетных субсидий, и системы косвенных стимулов, обеспечивающих благоприятные условия формирования и функционирования инновационно активных предприятий. Изучение структуры затрат на технологические инновации по источникам финансирования организаций промышленности Беларуси позволило выявить следующие особенности:

- основным источником затрат на технологические инновации промышленных организаций являются собственные средства и кредиты. Их доля в общем объеме финансирования составила в 2011 г. 90,8% (из них 60,5% собственные средства). При этом (согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь) в 2011 г. наиболее значимыми факторами, препятствующими инновациям в организациях промышленности, являются недостаток собственных средств и высокая стоимость нововведений (соответственно – около 50% и 28% опрошенных организаций промышленности);
- в 2009-2011 гг. рост удельного веса собственных средств и кредитов сопровождался снижением удельного веса республиканского и местного бюджета;
- в общем объеме финансирования доля иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы, была незначительна - 4-5%.

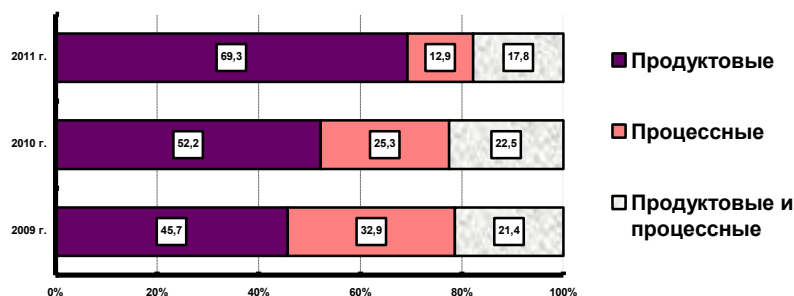


Рисунок – - Структура инновационной активности организаций промышленности по типам технологических инноваций РБ в 2009-2011 гг.

Выявленные особенности свидетельствуют о необходимости изменения подходов к государственному субсидированию НИОКР и инноваций в Республике Беларусь.

Налоговые льготы, предоставляемые организациям для стимулирования внедрения научно-технических разработок, инноваций, новой техники и технологий, как правило, носят точечный характер и имеют ограниченную зону применения, как по объектам налогообложения, так и по видам деятельности, а стимулирование предпринимательской деятельности не связано с инновационной деятельностью. В 2011 году общая сумма налоговых льгот, представленных организациям для стимулирования внедрения научно-технических разработок, инноваций, новой техники и технологий составила порядка 1 трлн. рублей. Из них: 677,1 млн. руб. (65,6%) согласно Налоговому Кодексу Республики Беларусь (ст.94 п.1.23) (освобождение от НДС оборотов по реализации на территории Республики Беларусь научно-исследовательских, опытно-конструкторских, опытно-технологических работ). Из оставшейся суммы наиболее значима доля льгот резидентам ПВТ (около 20% от общей суммы льгот, представленных в 2011 г.).

Проведенный анализ статистических показателей по странам ЕЭП указывает, что низкий уровень коммерциализации результатов НИР характерен не только для Беларуси, но и для Казахстана и России. Это обуславливает необходимость корректировки механизма стимулирования инновационной деятельности России, Беларуси, Казахстана в части усиления ориентации существующего инновационного потенциала на реализацию научных достижений и производство. В плане решения выше указанных проблем может быть полезен зарубежный опыт поддержки компаний, занимающихся инновационной деятельностью. Выбор метода стимулирования инновационной деятельности предопределяется теми задачами и целями, которые ставит перед собой государство. Это связано с тем, что прямые методы стимулирования оказывают непосредственное влияние на организацию инновационной деятельности, а косвенные создают предпосылки для выбора направлений развития, соответствующих экономическим целям государства. При этом на каждом этапе принимаются решения, учитывающие степень участия государства, бизнеса, образования, объемы финансирования и предоставляемых льгот. В частности достаточно интересен опыт ЕС, особенно в части приоритета развития малого инновационного предпринимательства и проведения прикладных исследований в кооперации. Система государственного субсидирования (прямого и косвенного) НИОКР и инноваций в малом, среднем и крупном бизнесе группируется по следующим видам деятельности:

1. НИОКР:
 - 1.1. фундаментальные исследования (для крупных компаний верхний «потолок» – 20 млн. евро);
 - 1.2. прикладные исследования (для крупных компаний верхний «потолок» – 10 млн. евро);
 - 1.3. прикладные исследования в кооперации (для крупных компаний – при условии сотрудничества минимум с 1 МСБ или с исследовательской организацией или распространение результатов);
 - 1.4. экспериментальные разработки (для крупных компаний верхний «потолок» – 7,5 млн. евро);
 - 1.5. экспериментальные разработки в кооперации (для крупных компаний – при условии сотрудничества минимум с 1 МСБ или с исследовательской организацией).
2. Изучение технической возможности реализации идеи:
 - 2.1. стадия подготовки к прикладным исследованиям;
 - 2.2. стадия подготовки к экспериментальным разработкам.
3. Процессные и организационные инновации в услугах (для крупной компании – при условии сотрудничества с МСБ, которая несет минимум 30 % расходов).
4. Найм квалифицированных специалистов (максимум три года работы специалиста из крупной компании с предшествующим двухлетним стажем деятельности в НИОКР).
5. Услуги по сертификации:
 - 5.1. национальная и европейская сертификация;
 - 5.2. сертификация в других регионах.
6. Инновационные кластеры.
7. Оформление прав на промышленную собственность.
8. «Молодая инновационная компания»

При этом система государственного субсидирования (прямого и косвенного) НИОКР и инноваций в малом, среднем и крупном бизнесе ЕС базируется на следующих принципах:

- объем субсидирования зависит от величины компании и вида поддержки за исключением НИОКР (фундаментальные исследования); услуг по сертификации и оформления прав на промышленную собственность;
- объем субсидирования дифференцируется по видам деятельности;
- по мере роста величины компании снижается величина максимального размера разрешенного государственного субсидирования;
- при условии сотрудничества и кооперации возрастает максимальное значение разрешенного государственного субсидирования.

С целью активизации роста и поддержки действующих инновационно активных предприятий Республики Беларусь целесообразно обеспечить сбалансированное регулирование, как посредством прямого участия государства в инновационных компаниях, так и путем косвенной поддержки и развития инновационной инфраструктуры, в частности за счет дифференциации прямого и косвенного государственного субсидирования НИОКР и инноваций в малом, среднем и крупном бизнесе и создания льготных условий субсидирования и налогообложения МИП.

Килин И.С.

аспирант, Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОТИВАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ В КОНТЕКСТЕ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Формирование единого инновационного пространства Беларуси, Казахстана и России обуславливает необходимость рассмотрения множества вопросов, связанных с оптимизацией и интенсификацией данного процесса. Одним из ключевых вопросов является вопрос социально-экономической мотивации. Необходимость рассмотрения мотивации вызвана тем, что именно мотивация является основополагающим элементом инновационных процессов. Для раскрытия возможностей использования мотивации необходимо рассмотреть и проанализировать существующие концепции мотивации.

Теории мотивации принято классифицировать на содержательные и процессуальные. Содержательные теории акцентируют внимание на потребностях, из которых исходит субъект при совершении действия. К содержательным теориям относят теории А. Маслоу, К. Альдорфера, Ф. Херцберга, Д. Макклелланда. Особенностью содержательных теорий является выявление ее сущности не через определения, а через попытки типологических и классификационных изысканий. В большинстве данных теорий, однако, весьма ограничено раскрыты вопросы взаимодействия со средой и значения мотивации в этих процессах.

Модель А. Маслоу [1] представляет собой иерархически расположенные группы потребностей: физиологические потребности, потребности в безопасности, потребность в привязанности, любви и принадлежности к социальной группе, потребность в уважении и одобрении, познавательные потребности, потребности в эстетике, потребность в самоактуализации. Возникновение данной модели являлось попыткой А. Маслоу противопоставления бихевиоризму и психоанализу, рассматривавших в основном негативные проявления психики человека, гуманистического направления психологии, имевшего целью рассмотрение положительных проявлений, таких как, например, альтруизм. У данной теории есть несколько значительных недостатков и ограничений. Во-первых, исследования, которые стали основанием данной теории по своей сути были лабораторными, причем рассматривалась узкоспециализированная выборка «счастливиц», т.е. активных людей, добившихся успехов в своей области. Во-вторых, расположение групп потребностей в иерархии вызывает множество споров, ввиду отсутствия обоснования именно такого их расположения. Сам А. Маслоу говорил, что расположение групп потребностей может изменяться, но четких критериев не представил. В-третьих, также вызывает

множество вопросов тот факт, что после удовлетворения некоторых потребностей они не «отступают на второй план», а продолжают оставаться мотиваторами. Методологические ограничения данной модели в первую очередь связаны с однонаправленностью движения (переход строго от низших ступеней потребностей к высшим). Кроме того, не раскрываются особенности данных переходов. Взаимодействие субъекта со средой ограничено отношением «удовлетворение потребности — неудовлетворение потребности», без раскрытия сути процесса и особенностей его протекания. Исходя из приведенного анализа видно, что один из потенциальных недостатков данной концепции, при рассмотрении в заявленном контексте становится достоинством, а именно то, что А. Маслоу в своем исследовании акцентировал внимание на выдающихся личностях, тех, кого принято считать носителями инновационного потенциала. Таким образом данная концепция может быть использована для начальной оценки потенциала субъектов инновационной деятельности, учитывая при этом институциональные особенности искомого окружения.

Продолжением и развитием разработок А. Маслоу стали работы К. Альдорфера [2, р. 42-44]. Модель К. Альдорфера – трехфакторная. Каждый из факторов в той или иной степени содержит ступени модели А. Маслоу. Так, уровню существования (existence) соответствуют физиологические потребности, потребности в безопасности. Уровню принадлежности (relatedness) – потребность в привязанности, любви и принадлежности к социальной группе, потребность в уважении и одобрении. Уровню роста (growth) – познавательные потребности, потребности в эстетике, потребность в самоактуализации. Особенность модели К. Альдорфера заключается в том, что движение по уровням (ступеням) в рамках его концепции может происходить не только вверх, как это было в модели А. Маслоу, но и вниз, причем переход может осуществляться не только последовательно – на одну ступень, но и через ступень. Например, в случае удовлетворения потребностей существования, но невозможности удовлетворения потребности причастности, осуществляется переход на уровень роста. Еще одной концептуальной особенностью является переход от более абстрактных потребностей к более конкретным в случае невозможности поступательного намеченного движения. Концепция К. Альдорфера является логическим продолжением разработок А. Маслоу. Можно говорить о том, что некоторые недостатки модели А. Маслоу были устранены в данной модели, а именно, К. Альдорфер уделяет большее внимание не нормативному движению от низших уровней к высшим, а различным вариантам неудач, связанных с переходом с одной ступени на другую и вариантами их разрешения. Однако, как и в случае с моделью А. Маслоу, в данной модели не были раскрыты особенности взаимодействия субъекта со средой. Учитывая то, что инновационная деятельность предполагает, исходя из данной концепции, нахождения субъекта на уровне роста и тенденции к переходу от абстрактных к более конкретным потребностям, то необходимо направление усилий на удержание субъектов инновационной деятельности на уровне роста путем максимально возможного удовлетворения конкретных потребностей.

Если А. Маслоу и К. Альдорфер рассматривали общепсихологические вопросы, то Ф. Херцберг исследовал более узкую проблему эффективности выполнения обязанностей работниками предприятий и фирм [3, с. 186]. После анализа данных, полученных в результате опроса работников нескольких предприятий, Ф. Херцберг предположил, что существует две группы факторов, влияющих на производительность работников – гигиенические и мотивационные. К гигиеническим факторам он относит: «характеристики линейного руководства, межличностные отношения, физическое условия труда, заработную плату, общую политику компании и административный стиль, программы льгот для работников, вопросы надежности и стабильности работы» [3, с. 186-187]. Значение этих факторов таково, что «когда состояние этих факторов опускается ниже приемлемого для работников уровня, возникает неудовлетворенность работой. Однако обратное утверждение нельзя назвать справедливым» [3, с. 187]. Мотивационные факторы Ф. Херцберг определяет как внутреннюю заинтересованность в выполняемой работе. Удовлетворение потребностей связанных с гигиеническими факторами обозначается как «уход от неприятностей». В случае их удовлетворения можно ожидать лишь «исключения возможности разочарования в работе и понижения качества выполнения работы» [3, с. 188]. В качестве наглядной иллюстрации рассматривается такой фактор как заработная плата. Один из самых популярных

ответов на вопрос: «Что вам больше всего не нравится в вашей работе?» был ответ – «заработная плата», тогда как при ответе на вопрос: «Что бы вы хотели от своей работы?» ответ касавшийся заработной платы находился лишь в середине списка [3, с. 191]. Использование исключительно материального поощрения, без учета заинтересованности в выполняемой работе, может вызывать эффект, который был описан еще М. Вебером, когда при повышении оплаты труда интенсивность работы не изменялась, и, соответственно, затраты на единицу продукции увеличивались. Однако заработная плата может быть и мотивационным фактором, в случае если ей придается значение свидетельства умения достигать результата. В случае общего для всех работников повышения оплаты труда материальное вознаграждение будет являться гигиеническим фактором, в случае целевого премирования за достижения результата – мотивационным. Работа Ф. Херцберга имеет практическую направленность. Объектом исследования были 200 инженеров и бухгалтеров из 11 отраслей промышленности, что накладывает отпечаток специфичности на полученные результаты. Гигиенические и мотивационные факторы приводятся как простые совокупности на основании эмпирических данных, без приведения к единому методологическому основанию. Слабым местом работы Ф. Херцберга является невозможность объяснения ключевого момента разграничения направленности работников на гигиенические и мотивационные факторы. Приводится ситуация когда субъект акцентирует внимание на улучшении гигиенической составляющей работы, при этом не реагируя на мотиваторы. В этом случае стоит вопрос о возможностях использования мотиваторов, когда субъект никоим образом на них не направлен. Ф. Херцбергом на этот вопрос не был дан однозначный ответ. Тем не менее, в контексте интенсификации инновационной деятельности предложенное разделение на гигиенические и мотивированные факторы представляется адекватным в силу того, что инновационная деятельность не может быть основана на соблюдении формальных, гигиенических параметров, а нуждается во внутренней заинтересованности субъекта инновационной деятельности.

Концепция Д. Макклелланда [4] является продолжением работ Г. Мюррея, который впервые ввел определение специфической мотивации - мотивации достижения. Г. Мюррей описывал такого рода мотивацию следующим образом: «справляться с чем-то трудным. Справляться с физическими объектами, людьми или идеями, манипулировать ими или организовывать их. Делать это настолько быстро и независимо, насколько это возможно. Преодолевать препятствия и достигать высокого уровня. Превосходить самого себя. Соревноваться с другими и превосходить их. Увеличивать свое самоуважение благодаря успешному применению своих способностей» [5, p.57]. Мотивационная схема Д. Макклелланда состоит из четырех элементов: условия среды, естественный мотив (или потребность в достижении), приобретенный мотив (или мотив достижения), актуализированный мотив (или мотивация достижения). Ключевым различием является различие естественного и приобретенного мотива. Естественные мотивы являются исходными и сами по себе могут не обладать побудительной силой. Приобретенные мотивы формируются под влиянием внешних условий, обладают побудительной силой основанной на естественных мотивах.

Процессуальные теории мотивации акцентируют внимание на динамических аспектах мотивации как процесса, на особенностях обратной связи, реакциях субъекта в процессе и по окончании деятельности. Возникновение процессуальных теорий можно связать с необходимостью исследования внутренних процессов, связанных с мотивацией. Содержательные теории мотивации не могли удовлетворить эту необходимость вследствие своей статичности. К наиболее известным процессуальным теориями относят теории В. Врума, Д. Адамса.

Модель В. Врума [6, p.263] в обобщенном виде состоит из трех этапов. На первом этапе определяется валентность результата действия путем перемножения показателей привлекательности следствия действия (находится в диапазоне от -1 до 1) и инструментальности следствия действия (находится в диапазоне от -1 до 1). Допустим, привлекательность следствия действия положительна (или, иначе говоря, оценка следствия действия положительна), а инструментальность следствия действия отрицательна (проще говоря то, что будет делаться — будет делаться против предполагаемого следствия), тогда валентность будет отрицательна, в итоге валентность результата действия отрицательна, что приравнивается к неблагоприятным последствиям. На втором этапе определяется сила достижения и выражается она как произведение

валентности на силу ожидания (которая находится в диапазоне от 0 до 1). Сила ожидания выражает степень напряженности, мотивированности. На третьем этапе определяется непосредственно результат действия, определяемый как произведение силы достижения и способности к выполнению действия. Здесь мотив проявляется в виде напряженности как состояния. Данная модель обладает высокой степенью формализованности и из этого вытекают как ее достоинства, так и недостатки. В качестве достоинства стоит отметить четкость структуры и высокую наглядность. Однако, данная модель исходит из того что субъект обладает всей нужной информацией и использует ее оптимальным образом, что, безусловно, является идеалистической предпосылкой. Данная модель требует доработки как в пересмотре сущности каждого из элементов так и разработке альтернативных способов рассмотрения их взаимосвязи. Так, например, каждый из параметров может быть рассмотрен как внутренний либо внешний фактор по отношению к субъекту. Показатель привлекательности следствия действия может быть обусловлен как внутренними причинами, так и внешними, при этом он находится в прямой связи с показателем инструментальности. Их произведение, в виде валентности, представляет собой субъективную оценку, которая, при умножении на силу ожидания как степень напряженности, будет представлять субъективную переменную. В то время как способности будут представлять собой объективную переменную.

В теории Д. Адамса [7, р.335-343] ключевое значение имеет понятие справедливости. Справедливость определяется через сравнение соотношения трудового вклада к оплате труда субъекта к аналогичному соотношению «значимого другого». В качестве значимого другого могут быть объекты, которые по одному или нескольким признакам совпадают с субъектом сравнения. Например, если в качестве субъекта выступает работник некоторого предприятия, то он сравнивает собственное искомое соотношение с соотношением работника занимающего аналогичную должность в компании, работника из другого отдела, работника занимающего аналогичную должность в другой компании, работника того же возраста и т.д. В случае если соотношение сравниваемого больше, чем у сравниваемого, возможно проявление негативных реакций, связанных с диспропорцией и производятся действия, направленные на выравнивания пропорций. Так, например, возможно уменьшение трудового вклада, требование повышения заработной платы, косвенные воздействия направленные на увеличение трудового вклада или уменьшения заработной платы значимого другого (в случае если значимый другой находится в зоне воздействия).

Необходимость использования мотивационных механизмов в интенсификации инновационной деятельности вызвана особенностями, присущими данной деятельности. Необходимо учитывать, что субъект инновационной деятельности не восприимчив к простейшим стимулам, что обуславливает необходимость использования мотивационных механизмов более высокого порядка. При этом стоит заметить, что адекватные результаты может дать только комплексное использование мотивационных концепций, учитывающее институциональные особенности инновационной деятельности.

Литература

1. Маслоу А. Мотивация и личность : Пер. с англ. – СПб. : Евразия, 2001/
2. Aldorfer C.P. Existence, relatedness, and growth: human needs in organizational settings – N.Y.:Free press, 1972.
3. Херцберг Ф. Мотивация к работе – СПб : Вершина, 2007.
4. Макклелланд Д. Мотивация человека – СПб., 2007.
5. Murray H.A. Explorations in personality – New York; Oxford Press, 1938.
6. Vroom V. H. Work and Motivation – New York: Wiley, 1964.
7. Adams J.S. Inequity in social exchange – *Adv. Exp. Soc. Psychol.* 62, 1965.

ЕДИНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО И ПРОБЛЕМА ТОПЛИВООБЕСПЕЧЕНИЯ БУДУЩЕЙ БЕЛОРУССКОЙ АЭС

В настоящее время интерес к атомной энергетике в мире сильно вырос, связано это с ожидаемым резким повышением спроса на электроэнергию, которому будет способствовать рост мирового населения с 7 млрд. в 2011 году до 9,5 млрд. к 2050 году. По прогнозам экспертов, к 2030 году спрос на энергоносители вырастет более чем на 50 % от текущего уровня, причем 70 % роста придется на развивающиеся страны. Высокие цены на ископаемые виды топлива позволяют ядерной энергетике быть экономически конкурентоспособной, несмотря на относительно высокие капитальные затраты. По прогнозам Международного энергетического агентства производство ядерной электроэнергии вырастет примерно с 2518 млрд. кВт·ч в 2011 г., до 4500 млрд. кВт·ч в 2035 г. Способствовать этому будет обеспокоенность по поводу роста цен на ископаемые виды топлива, энергетическая безопасность, выбросы парниковых газов, поддержка развития новых ядерных мощностей. Экономические последствия развития атомной энергетике обеспечиваются как снижением себестоимости производства энергии, так и повышением уровня энергетической безопасности страны благодаря диверсификации топлива, используемого для производства энергии. С этой целью в Республике Беларусь было принято решение о строительстве атомной электростанции мощностью 2400 МВт, которая будет введена к 2021 г. Удельный вес АЭС по выработке электроэнергии в общей выработке энергосистемы в 2021 году составит примерно 40 %. Предполагается, что за счёт ввода АЭС будет обеспечено годовое замещение примерно 5 млрд.м³ природного газа. [1] В связи с сооружением Белорусской АЭС возникает необходимость вовлечения в топливный баланс страны ядерного топлива.

Как правило, существующие АЭС продолжают быть конкурентоспособными и прибыльными. Низкая доля затрат на топливо в общем объеме стоимости вырабатываемой энергии делает их экономически привлекательными, так что даже большие скачки цен на топливо будет иметь относительно небольшое влияние. Например, как правило, удвоение рыночной цены урана приведет к увеличению затрат на топливо для реакторов на легкой воде на 26 % и затрат на электроэнергию примерно на 7 % (тогда как удвоение цен на газ, как правило, добавляет 70 % к цене электричества из этого источника). Объясняется это тем, что урановые расходы составляют лишь около 5-15 % от общих затрат. Цена на уран существенно колебалась в последние годы: с 20-30 долл. США/кгU в 2000 – 2003гг. до 350 долл. США/кгU в 2007 году. Это связано с истощением складских запасов и сокращением количества оружейного урана, который используется в производстве топлива. Новый виток роста цен на уран начался в июле 2010 г., достигнув к началу февраля 2011 г. отметки в 160 USD/кг. Причиной этому стало активное строительство ядерных энергоблоков по всему миру. Всего в стадии строительства (на 1.04.2013) находится 67 реакторов с общей мощностью более 66 ГВт. [2] Небольшой спад цены на уран наблюдался после аварии на АЭС «Фукусима», но уже в сентябре 2011 года вновь стала расти, достигнув отметки 116 USD/кг. Сейчас спрос на уран стимулирует в основном Китай, поскольку его правительство планирует расширение ядерного сектора энергетике. Китай предполагает увеличить потребление урана в четыре раза к 2020 году до 27,215 тыс. тонн в год. Прогнозируется, что спрос на уран будет непрерывно расти и, начиная с 2015 года, может возникнуть дефицит урана, так как рост мощностей АЭС по всему миру приведет к повышению ежегодных потребностей урана до 100 000 тонн. Разведанных запасов урана по низкой и низко-средней себестоимости производства не хватит даже при средних темпах развития мировой атомной энергетике. Наличие некомпенсируемого дефицита урана вызывает необходимость расширения геологоразведочных работ с целью подготовки к эксплуатации известных и выявленных новых месторождений, которые могли бы к 2020-2030 гг. обеспечить дальнейшее развитие атомной энергетике. Следует заметить, что имеются и другие прогнозы: наращивание добычи урана в Казахстане, проекты по освоению новых месторождений в Намибии, ЮАР, разработка крупных месторождений в Якутии и

влияние аварии на японской АЭС «Фукусима» не будут способствовать быстрому росту цены на уран.

Исходным сырьём ядерного топлива является природный уран, получаемый в результате добычи и переработки урановой руды. Но для того, чтобы уран стал топливом для АЭС, он должен подвергаться переработке, конверсии, обогащению и превращению в топливные элементы. Поэтому индустрия ядерно-топливного цикла (ЯТЦ) состоит из длинной цепочки разноотраслевых предприятий, включающих добывающие, конверсионные, обогатительные компании и непосредственно производителей топлива. Более половины добычи урана в мире производилось до недавнего времени на рудниках Канады (25 %) и Австралии (22 %). Однако в 2009 г. впервые мировым лидером в производстве уранового сырья стал Казахстан, добыв 14 тыс. т урана (в 2011 году – 19,45 тыс. т). Для сравнения, в Канаде добыто около 9 тысяч тонн, Австралии – около 6 тысяч тонн, России – 2,9 тыс. т. В Казахстане в настоящее время разрабатывается 21 месторождение уранового сырья [3]. Тройка лидеров Казахстан, Канада и Австралия дали 63% мирового производства, а вместе с еще тремя странами (Россией, Намибией и Нигером) – более 85% всего производства. Рост добычи урана в Казахстане стал предметом пристального внимания и конкуренции между ведущими мировыми производителями атомной энергии и потребителями урана, прежде всего между Францией, Канадой, США, Японией и Россией. В советский период урановая промышленность Казахстана была одним из сегментов ядерного военно-промышленного комплекса СССР. После его распада республика стала располагать двумя звеньями ядерно-топливного цикла – добычей урана и производством топливных таблеток. Дальнейшей целью Казахстана предусмотрено создание полного комплекса ЯТЦ, для этого следует создать все недостающие звенья ЯТЦ – конверсия, обогащение урана, производство тепловыделяющих сборок.

На территории СНГ самым активным участником на атомном рынке является российская госкорпорация «Росатом». Это единственная компания в мире, которая обеспечивает полный цикл производства в сфере ядерной энергетики: от добычи урана и производства топлива до эксплуатации АЭС и переработки отработанного ядерного топлива [4]. Ей принадлежит 8 % мировой добычи урана, 40 % мирового рынка услуг по обогащению урана, 17 % мирового рынка ядерного топлива для АЭС, 16 % мирового рынка строительства атомных станций. Соответственно российская компания может предоставить комплексную услугу тем странам, которые решили строить АЭС у себя. Поэтому, выбор строительства АЭС в Беларуси по российскому образцу оправдан.

На современном этапе международный атомный рынок характеризуется высокой конкуренцией между мировыми гигантами, такими как AREVA, Cameco и другими. Чтобы не потеряться на данном рынке, нужно иметь и богатые природные ресурсы, и необходимые прогрессивные ядерные технологии. Следует заметить, что Казахстан, который представлен на данном рынке Национальной компанией «Казатомпром», владеет огромными урановыми залежами, но присутствует только в двух сегментах, а Российская госкорпорация «Росатом» владеет всей технологией, но имеет дорогой уран. Создание объединенной компании принесет выгоду обеим сторонам. Еще в 2010 году Госкорпорация «Росатом» и «Казатомпром» подписали меморандум об интеграции и сотрудничестве, который описывает поэтапную модель формирования Объединенной российско-казахстанской компании. Также был подписан проект создания Центра по обогащению урана на территории России (проект ЦОУ) путем участия казахстанской стороны. Благодаря этому Казахстан получил доступ к мощностям крупнейшего в мире предприятия по обогащению урана и может повысить добавленную стоимость практически половины всего урана, который реализуется в виде сырья, что позволит снизить зависимость «Казатомпрома» от колебаний цен на природный уран, так как стоимость услуг по обогащению урана более стабильная. Нельзя забывать и то, что стоимость обогащенного урана в разы превосходит стоимость природного урана, так как обогащение – это наиболее дорогая стадия ядерного цикла, и составляет около 40% общих затрат на производство ядерного топлива.

Россия благодаря интеграции двух атомно-энергетических комплексов получит доступ к более дешевому урану, что повысит конкурентоспособность на международном рынке, а также дозагрузку мощностей заводов «Росатома» казахстанским ураном, так как данным соглашением

предусматривается переработка казахстанского урана на территории России. В недалеком будущем объединенная российско-казахстанская компания может стать крупнейшим игроком на мировом атомном рынке.

Необходимо отметить, что экономическое сотрудничество данных двух компаний будет наилучшим решением как для них, так и для Беларуси, строящей свою АЭС по российскому образцу. Так как закупка недорого ядерного топлива в рамках Единого экономического пространства будет оказывать влияние на себестоимость производства электроэнергии на Белорусской АЭС. Благодаря тому, что стоимость ядерного топлива в 5-7 раз ниже стоимости природного газа, замещение выработки электроэнергии на природном газе ядерным топливом приводит к снижению топливной составляющей себестоимости на АЭС по сравнению с себестоимостью на тепловых электростанциях энергосистемы, даже если в состав себестоимости на АЭС включать затраты на утилизацию радиоактивных отходов, отработанного ядерного топлива и самой атомной электростанции по истечению срока её службы.

Литература

1. Падалко, Л.П., Киселёва, Т.А. Мировой рынок топливообеспечения для атомной энергетики и пути его развития / Л.П. Падалко, Т.А. Киселёва // Энергетика и ТЭК. – 2010. – № 7/8. – С.38-45.
2. World Nuclear Power Reactors & Uranium Requirements [Electronic resource] / World Nuclear Association. – Mode of access: <http://www.world-nuclear.org/info/reactors.html> – Date of access: 30.08.2011
3. Uranium and Nuclear Power in Kazakhstan [Electronic resource] / World Nuclear Association. – Mode of access: <http://www.world-nuclear.org/info/inf89.html> – Date of access: 10.04.2013.
4. Перспектива развития Росатома до 2030 года / Вестник Атомпрома. – 2011. – №11. – С. 9-17.

Колотухин В.А.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

РОЛЬ ИНСТИТУТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ

Наука в современном мире стала одним из важнейших инструментов обеспечения поступательного экономического развития. Это объясняется как минимум двумя основными обстоятельствами. Во-первых, способность генерировать и внедрять достижения научно-технического прогресса превращается в один из факторов обеспечения конкурентоспособности как национальной экономики в целом в глобальной конкурентной среде, так и отдельных товаропроизводителей на конкретных рынках. Во-вторых, в настоящее время наука сама по себе превратилась в специфическую сферу товарного производства, которая производит очень дорогостоящий товар - объекты интеллектуальной собственности (ОИС), составной частью которой является научно - технической продукция.

Процессы включения интеллектуальной собственности (ИС) в гражданский оборот в мире развиваются достаточно динамично. Как показывает мировая практика, стоимость отдельных ОИС достигает сотен млн. USD, а доля ИС - половины всего капитала промышленных предприятий и фирм. Наличие прав на ИС является важнейшим показателем экономического состояния субъектов хозяйствования – владельцев прав, поскольку включение их в состав нематериальных активов фирм существенным образом влияет на оценку балансовой, страховой, ликвидационной и других форм стоимости, а также на возможности перераспределения стоимости отдельных видов активов. Благодаря монопольному владению новыми технологиями фирмы обеспечивают значительные доходы.

Так, за последние 10 лет доходы компаний от лицензионной торговли возросли в 7,5 раз, а по экспертным оценкам к середине следующего десятилетия могут достичь 500 млрд. USD в год. Большая часть промышленного экспорта (до 80 %) индустриально развитых стран охраняется патентами (в Беларуси, Казахстане и России – не более 5 %) [1].

Мировая практика свидетельствует, что только после включения в хозяйственный оборот ОИС как активов, обеспеченных надежной правовой защитой, предприятие может устойчиво работать на рынке (так как конкуренты не вправе производить товары с использованием

аналогичных интеллектуальных продуктов). И поэтому на мировом рынке, наряду с товарами, работами и услугами, «четвертую корзину» составляют ОИС, доля которых в условиях перехода к новому шестому технологическому укладу и обострения конкурентной борьбы имеет тенденцию к росту, в настоящее время доля ИС составляет 10 – 15 % от цены реализации продукции [2].

Долгосрочное сотрудничество Беларуси, Казахстана и России в инновационной сфере должно способствовать созданию межгосударственного рынка ОИС, как важнейшей предпосылки проведения модернизации национальных экономик преимущественно на основе отечественных технологий и изменения качества жизни граждан в странах.

В настоящее время в Беларуси, Казахстана и России созданы и эффективно функционируют государственные системы охраны и защиты интеллектуальной собственности, соответствующие международным конвенциям и отвечающие требованиям мировых стандартов. В тоже время в государствах пока не решены ряд проблем, связанных с коммерциализацией ОИС и постановкой ее на бухгалтерский учет в качестве нематериальных активов. В коммерческий оборот в странах ЕЭП ежегодно вводятся исключительные права в отношении только 2 % зарегистрированных патентов.

Также не способствует формированию рыночных отношений в рамках «четвертой корзины» мировой торговли на постсоветском пространстве и система показателей оценки инновационного развития. В системе показателей заявлены такие факторы инновационного развития, как численность лиц, защитивших кандидатские и докторские диссертации; число публикаций, содержащих результаты интеллектуальной деятельности, полученные в рамках выполнения поисковых исследований и по итогам выполнения комплексных проектов; удельный вес научных публикаций, входящих в 10 % наиболее часто цитируемых в мире, в общем числе научных публикаций страны; удельный вес иностранных аспирантов и докторантов в общей численности аспирантов и докторантов; число проведенных международных конференций и семинаров по приоритетным направлениям научно-технического и инновационного сотрудничества; внутренние затраты на исследования и разработки в государственном секторе и секторе высшего образования [3]. При этом активность предприятий оценивается только по числу патентных заявок на изобретения, товарные знаки и промышленные образцы.

Оценка деятельности научных организаций по вышеназванным показателям порождает имитацию активности по числу заявок на получение патента и самих патентов без учета уровня коммерциализации исключительных прав на эти технические решения в инновационном процессе, что предопределяет курс на усиление импортозависимости по всем базовым отраслям экономики.

В России при ежегодных сборах патентных пошлин до 100 млн. долл. США в последние годы выдается патентов меньше, чем прекращается их действие. В Беларуси сборы патентных пошлин составляют 5,5 млн. долл. США, при этом из выданных НЦИС патентов в силе отечественными субъектами поддерживаются 33 % патентов на изобретения и полезные модели и 53 % на промышленные образцы от общего числа зарегистрированных. Соотношение прекративших действие патентов с вновь зарегистрированными патентами НЦИС составило в 2011 г. соответственно 75 %, 84 % и 56 % [4].

Сложилась парадоксальная ситуация, когда внешнюю инновационную активность научных организаций и вузов оценивают по числу публикаций, диссертаций, монографий, семинаров (т.е. объектам авторского права), но внутренний учет ведется преимущественно по объектам патентного права, подлежащим государственной регистрации.

Основными причинами сложившейся ситуации являются:

- подмена стратегии, политики и показателей инновационной экономики политикой и показателями так называемой «экономики знаний»;
- правовая и экономическая безграмотность при отсутствии кадров в сфере экономики, права и управления интеллектуальной собственностью (выпуск Российской государственной академии интеллектуальной собственности – базовая организация СНГ по подготовке кадров в сфере интеллектуальной собственности всего в год – до 200 чел., чего не хватает даже для внутренних нужд Роспатента) [3];

- рост активного внешнего и внутреннего противодействия выходу стран на новый рынок международного разделения труда в сфере интеллектуальной собственности в качестве продавцов;
- отсутствие денежных средств на финансирование маркетинговой и патентно-лицензионной деятельности, что предопределяет дальнейшую зависимость от иностранных технологий вместо создания механизмов воспроизводства собственных технологий.

Это проблемы в рассматриваемых сферах для инновационного будущего стран ЕЭП, преодолеть которые возможно при существенной корректировке государственной политики в этой сфере.

Когда технологический рынок в мире уже поделен, Беларуси, Казахстану и России изначально отводится, в лучшем случае, место сборки продукции по иностранным технологиям, нередко вчерашнего дня, что заранее делает их продукцию неконкурентоспособной на мировом рынке. И чтобы изменить эту ситуацию, быть продавцами, а не покупателями, надо быть готовым и уметь бороться за свои национальные интересы и формировать в первую очередь свой сегмент рынка объектов интеллектуальной собственности - евразийский.

В целях повышения уровня координации и взаимодействия всех заинтересованных сторон и создания условий перехода к инновационной экономике через формирование цивилизованного рынка объектов интеллектуальной собственности, решения указанных выше проблем, в том числе в рамках международного сотрудничества, и повышения темпов инновационной активности, предлагается:

- разработать программу формирования и развития рынка объектов интеллектуальной собственности, как составной части мирового рынка ОИС в условиях вступления в ВТО и необходимого базового условия проведения технологической модернизации отечественной промышленности;
- необходимо унифицировать законодательство об интеллектуальной собственности стран Таможенного союза. В 2013 г. в сфере ИС планируется разработка трех проектов соглашения между Правительствами Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации «О едином порядке управления авторскими и смежными правами на коллективной основе», «О товарных знаках Единого экономического пространства и наименованиях мест происхождения товаров», «О координации действий по защите прав интеллектуальной собственности». Вышеназванные нормативные акты, наряду с ранее принятыми модельными законами должны стать основой создания единого законодательства в сфере ИС;
- рекомендовать расширить перечень объектов интеллектуальной собственности в таможенном реестре по признаку контрафактности;
- разработать национальные стандарты в сфере интеллектуальной собственности «Интеллектуальная собственность. Термины и определения», «Интеллектуальная собственность. Научные открытия» и «Интеллектуальная собственность. Научные произведения», что позволит упорядочить понятийный аппарат. Рекомендовать создать для стран Таможенного союза международный комитет по стандартизации в сфере интеллектуальной собственности;
- предлагается взять за основу условия успеха в развитии рынка объектов интеллектуальной собственности: не менее 10% затрат на НИОКР – на закрепление прав на охраноспособные результаты интеллектуальной деятельности; не менее 10% - доля интеллектуальной собственности в структуре цены инновационной продукции; не менее 10% от числа исследователей - доля специалистов – посредников между продавцами и покупателями на рынке интеллектуальной собственности; не менее 10% - доля интеллектуальной собственности как основа нематериальных активов в активах предприятия.

При подготовке и реализации программ развития национальных и региональных рынков объектов интеллектуальной собственности, предлагаем использовать следующие индикативные показатели:

- доля охраняемых результатов интеллектуальной деятельности, полученных в общем объеме НИОКР;

- количество заключенных лицензионных договоров и договоров уступки/отчуждения на внутреннем рынке;
- количество лицензий, проданных за рубеж;
- количество лицензий, приобретенных из-за рубежа;
- доля договоров коммерческого использования интеллектуальной собственности к ее общему объему;
- доля нематериальных активов от всех активов предприятий и организаций инновационного сектора;
- доля интеллектуальной собственности в структуре цены инновационной продукции;
- доля контрафактной продукции, реализуемой на внутреннем рынке, в т. ч. из-за рубежа;
- обеспечение квалифицированными кадрами в области интеллектуальной собственности (на 1000 исследователей).

В Беларуси и Казахстане функции государственного управления в области авторского и патентного права были объединены в одном органе исполнительной власти по вопросам интеллектуальной собственности. В России после реорганизации Роспатента вопросы интеллектуальной собственности рассредоточены между более чем 20 федеральными органами исполнительной власти, что создает дополнительные административные барьеры при развитии рыночных отношений в этой сфере. Также считаем целесообразным, и в России сосредоточить функции государственного управления в области авторского и патентного права в одном органе исполнительной власти, что позволит не только оперативно решать вопросы организации изобретательской и патентно-лицензионной деятельности внутри страны, но и обеспечить эффективное сотрудничество в рамках ЕЭП.

Также необходима дальнейшая реструктуризация системы образования, с ориентацией на подготовку специалистов в сфере экономики, права и управления интеллектуальной собственностью, используя накопленный положительный опыт ведущих университетов Беларуси, Казахстана и России. Недостаток специалистов в Беларуси предопределен отсутствием их подготовки по специальности «патентовед». Решение кадровой проблемы может быть обеспечено путем создания Института управления интеллектуальной собственностью. Функциями этого института могут стать не только подготовка патентоведов, специалистов инновационного менеджмента и маркетинга, но и проведение научно-исследовательской работы. Признать целесообразным создание Евразийского исследовательского сетевого университета по интеллектуальной собственности.

При имеющихся положительных примерах коммерциализации интеллектуальной собственности общегосударственной проблемой является недостаток на современном этапе собственного опыта и функциональных возможностей по коммерциализации инновационных разработок. Необходимо создать при ведущих научных и образовательных учреждениях, а также на предприятиях (в составе ТНК работает сотни патентоведов, на отечественных предприятиях – единицы) страны организационные структуры по охране и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, включающие в состав патентоведов, маркетологов, экономистов, а для финансового обеспечения предлагается:

- выделить в расходах бюджета на науку отдельной строкой затраты на патентно-лицензионную деятельность;
- на сумму затрат на патентно-лицензионную деятельность субъектам хозяйствования уменьшать налогооблагаемую базу при исчислении налога на прибыль.

Укрепление в каждой из стран Таможенного союза системы защиты прав ИС и создание эффективной модели стимулирования коммерциализации ОИС будет менять отношение ТНК к странам ЕЭП с поиска дешевой рабочей силы и рынка сбыта на поиск интеллектуальной ренты (новых технологий), чем способствуя привлечению прямых иностранных инвестиций и созданию наукоемких производств.

Литература

1. Мясникович, М.В. Структурная политика и модернизация экономики Республики Беларусь: сб. науч. тр. / М.В. Мясникович. – Минск: «Беларус. навука», 2011. – 356 с.

2. Кудашов В.И. Управление интеллектуальной собственностью / В.И. Кудашов. – Минск: «ИВЦ Минфина». – 2007. – 360 с.

3. Рекомендации участников четвертого Международного Форума «Инновационное развитие через рынок интеллектуальной собственности» г. Москва, 26 апреля 2012 г.

4. Годовой отчет Национального центра интеллектуальной собственности ГКНТ Республики Беларусь за 2011 год. – Минск, НЦИС. – 2012. – 44с.

Корнеев А.Н.

аспирант, Государственный университет управления (г. Москва, Россия)

СОЮЗНОЕ ГОСУДАРСТВО В РАМКАХ ЕДИНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ

Современный этап развития цивилизации характеризуется стремительными изменениями хозяйственного пространства, а инновационная политика становится важнейшим инструментом создания долгосрочных конкурентных преимуществ, сохранения национальных ориентиров, обеспечения устойчивости и стабильности развития. Не случайно с инновационной деятельностью все теснее связываются перспективы развития государств и повышения качества жизни населения планеты. Уровень инновационного развития стран повышает возможности эффективного решения не только внутренних задач, но и достижения внешних целей. Для их реализации каждое государство должно занимать в мировой хозяйственной системе соответствующее место, достойное уровню ее развития.

В жизнедеятельности большинства государств наступает период перехода к инновационному этапу развития. В хозяйственной системе начинает появляться все большее число факторов, свидетельствующих о вхождении государств в качественно новую для них инновационную среду социальных, производственных и экономических отношений. Это весьма важный момент в развитии государств, поскольку они, как правило, нуждаются не только в обновлении производственной базы, но и во внедрении современных инновационных технологий в систему управления различных организаций [1].

Мощное стремление к сближению народов Российской Федерации и Республики Беларусь вызвано не только взаимной экономической заинтересованностью и необходимостью укреплять безопасность, но и историческим, культурным и языковым единством народов-братьев. В своем большинстве русские и белорусы осознают себя как часть одной культурно-исторической общности восточных славян.

Становление инновационного сотрудничества между Российской Федерацией и Республикой Беларусь уходит в прошлое. После того, как в 1991 г. перестал существовать Союз Советских Социалистических Республик (СССР), бывшие союзные государства предприняли попытки жить совершенно самостоятельно друг от друга, при этом ориентируясь только на развитие собственных государств. Однако экономика СССР была довольно сильно интегрирована, что позволяло одной республике быть «сборочным цехом», другой – «сырьевой базой», третьей – «интеллектуальным ресурсом» и т.п. Именно такое разделение не позволило развиваться странам равномерно и равнозначно. Распад налаженных экономических и политических связей привел к глубокому системному кризису в экономиках всех постсоветских стран.

Историческая и культурная близость Российской Федерации и Республики Беларусь, общее геополитическое пространство (транспортный коридор, система нефте- и газопроводов, единая система обороны на западном направлении), тесные экономические, политические, научные и культурные связи – главные составляющие факторы развития интеграционных процессов. Именно Россия и Беларусь одними из первых государств СНГ осознали необходимость более тесной двухсторонней интеграции.

Начало широкомасштабной интеграции Российской Федерации и Республики Беларусь, как двух суверенных государств, было положено 2 апреля 1996 года, когда Президент Республики Беларусь и Президент Российской Федерации подписали Договор о Сообществе Беларуси и России. Этот день вошел в историю как День единения народов Беларуси и России.

На любом уровне хозяйствования для успешного решения задач инновационного развития важно опираться на хорошо продуманную инновационную политику, являющуюся элементом государственного регулирования. Эта политика строится на основе долгосрочной концепции инновационного развития соответствующих хозяйственных систем. При этом она всегда должна иметь свою социальную составляющую. Инновационная политика на всех уровнях экономики так или иначе сопряжена с государственной инновационной политикой. Частнопредпринимательские концепции различных органов управления при всей их юридической независимости представляют собой компоненты единой государственной политики, осуществляемой в общих интересах. Приоритетное значение в этой политике придается именно инновационной деятельности как важнейшему средству обеспечения технологического развития и конкурентоспособности современного производства и, в конечном счете, повышения качества жизни населения.

Государственная политика в области инновационной деятельности ориентирована на перевод хозяйственных систем на рельсы инновационного развития и создания инфраструктуры, благоприятствующей развитию аналогичных процессов в частных предпринимательских организациях. Государственная инновационная политика выражает отношение органов государственной власти к инновационной деятельности и ее результатам, она ориентирована на решение проблем межотраслевого и отраслевого характера, приводящих к кардинальному изменению технологической базы страны и требующих концентрации ресурсов в масштабе национальной экономики [2].

За истекшие годы достигнуты значительные успехи в интеграции двух стран. Сформированы и действуют Высший Государственный Совет, Совет Министров и Постоянный Комитет Союзного государства, Парламентское Собрание Союза России и Беларуси, образованы Пограничный и Таможенный комитеты, Телерадиовещательная компания Союзного государства. Работают объединенные или совместные коллегии министров и других республиканских органов управления Российской Федерации и Республики Беларусь.

Сегодня практически решены вопросы, связанные с обеспечением равных прав россиян и белорусов в сфере трудоустройства и оплаты труда, образования, медицины, выбора места пребывания и жительства. Российская Федерация и Республика Беларусь с единых позиций выступают на международной арене, совместно укрепляют обороноспособность и безопасность Союзного государства. Активно развивается партнерство в области науки, культуры, спорта и туризма.

Взаимная торговля товарами национального происхождения является объективным показателем уровня экономического интеграционного сближения, взаимодополняемости современных экономик. Общий объем взаимного российско-белорусского товарооборота ежегодно возрастает. Если в 1999 году, когда стороны подписали Договор о создании Союзного государства, этот показатель составлял менее 7 млрд. долл. США, то по итогам 2011 года он достиг рекордной величины за всю историю российско-белорусской взаимной торговли – 39,4 млрд. долл. США, увеличившись на 40,7% по сравнению с 2010 годом. А в 2012 году и вовсе превысил рубеж в 40 млрд. долл. США и составил 43,8 млрд. долл. США. И только в 2009 и 2010 годах в результате мирового финансово-экономического кризиса, он снижался соответственно до 23,4 и 28,0 млрд. долл. США.

Союзное государство России и Беларуси существенным образом отличается от других интеграционных образований на постсоветском пространстве наличием собственного бюджета. Ежегодный бюджет Союзного государства утверждается исходя из следующих пропорций: Российская Федерация формирует 65% бюджета, а Республика Беларусь – 35% бюджета. Начиная с 2001 года, исполнение бюджета Союзного государства осуществляется через национальные казначейства государств-участников на основании утвержденного порядка его использования. Также разработан и принят порядок предоставления бюджетных средств на реализацию совместных программ на возвратной и возмездной основе. Общий бюджет, сформированный в 1998 году в сумме 585 млн. рос. руб., постоянно рос и достиг в 2013 году объема в 4 872 млн. рос. руб. При этом большая часть Союзного бюджета направляется на реализацию инновационных программ и мероприятий Союзного государства.

Стоит также отметить, что если на начальном этапе Союзного строительства совместные программы и мероприятия решали задачи поддержания отдельных предприятий и научных коллективов, восстановления значимых видов продукции и отраслей производства, то в наши дни Союзные программы и мероприятия обеспечивают инновационное развитие двух государств, направленное на создание не только импортозамещающей, но и ориентированной на экспорт продукции.

НТП, определяемый в наиболее общем виде как единое, взаимообусловленное поступательное развитие науки и техники, всегда играл важную роль в экономическом развитии отдельных стран, регионов и мирового хозяйства в целом как их совокупности. Инновационная модель экономического развития исходит из понимания сущности НТП как комплексного, системного и интерактивного процесса, когда идеи генерируются на всех этапах инновационного цикла, результаты исследований используются на всех его стадиях, а фундаментальные исследования перестают быть иницилирующим началом [3].

Становление новой технико-экономической парадигмы влечет за собой кардинальные преобразования всей хозяйственной системы. Среди них можно выделить следующий спектр направлений [4], [5]:

- изменяются представления об эффективности организации производства на уровне отдельных хозяйственных единиц и внедряются новые модели их управления и организации;
- возникает новая межотраслевая структура инвестиций, где приоритет отдается отраслям нового уклада, а также инвестициям в обеспечивающую их функционирование инфраструктуру.

За время существования Союзного государства на совместные программы было направлено более 35 млрд. рос. рублей. В настоящее время приоритетными стали инновационные программы и мероприятия, содействующие модернизации, созданию и развитию передовых направлений науки, техники и технологий. Отрадно отметить, что российские и белорусские предприятия активно стремятся принимать участие в Союзных программах и мероприятиях. Ежегодно рассматриваются десятки предложений с проектами новых и перспективных инновационных программ, реализация которых будет иметь колоссальный экономический эффект для национальных экономик, что неизбежно положительно скажется на жизни и деятельности граждан Союзного государства России и Беларуси, развитии науки двух стран.

В 2012 году финансировались совместные программы и мероприятия по следующим направлениям: фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу, промышленность, энергетика, строительство, сельское хозяйство, транспорт, связь и информатика; военно-техническое сотрудничество, правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности Союзного государства; социальная политика, здравоохранение и физическая культура, образование, культура, СМИ; функционирование органов Союзного государства. Реализовываются такие совместные программы, связанные с инновациями, как «Микросистемотехника», «Нанотехнологии-СГ», «БелРосТрансген-2», «Стволовые клетки», «Прамень», «Композит», «Комбикорм».

В 2013 году планируется профинансировать 38 совместных программ в сфере высоких технологий, телекоммуникаций, аэрокосмической промышленности, фармацевтики. На это пойдет более 40% бюджетных расходов. Еще почти 20% ассигнований направляется на обеспечение мероприятий в области образования, культуры, здравоохранения, спорта. Будут профинансированы значимые социальные программы: санаторно-курортное лечение ветеранов и инвалидов Великой Отечественной войны, детей из районов Российской Федерации и Республики Беларусь, пострадавших от катастроф на Чернобыльской атомной станции.

Помимо Союзного государства на постсоветском пространстве больше нигде не реализуются совместные программы, финансируемые из общего бюджета. Эти проекты направлены на создание инфраструктуры и инновационного продукта. Союзное государство доказало свою ключевую роль в развитии объединительных процессов на постсоветском пространстве, при этом оно продемонстрировало, что единение на региональном уровне не мешает двум государствам шире интегрироваться в мировое сообщество, быть конкурентоспособными на глобальной арене.

Союз России и Беларуси фактически стал движущей силой и катализатором многосторонних интеграционных процессов на постсоветском пространстве, придав важный импульс сближению экономик Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан и создав необходимые предпосылки для формирования Единого экономического пространства Таможенного союза трех стран.

Хорошим фундаментом для становления Единого экономического пространства Таможенного союза трех государств Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан может служить уникальный запас идей и опыт, приобретенный в рамках Союзного государства. Это позволит нам не только активизировать торговое взаимодействие, создать общий рынок товаров, услуг, капитала и рабочей силы, но и наращивать национальные конкурентные преимущества, расширять новые производства в секторе наукоемких технологий, выпускать качественные, востребованные товары. В свою очередь, в Едином экономическом пространстве увеличатся возможности для укрепления и развития Союзного строительства.

Эффективная и согласованная работа органов Союзного государства и Таможенного союза – залог реализации огромного совместного потенциала по обеспечению интенсивного и устойчивого развития стран, роста благосостояния народов. Сейчас важно не потерять набранный темп, а для этого необходимо усиливать кооперацию в высокотехнологичных областях. Все более и более наполняясь реальным содержанием, интеграция стран будет набирать темп и динамично развиваться по всем направлениям на благо народов.

Строительство Таможенного союза и Единого экономического пространства закладывает основу для формирования в перспективе Евразийского экономического союза. Одновременно будет идти и постепенное расширение круга участников Таможенного союза и Единого экономического пространства за счет полноценного подключения к работе других стран. Необходимо продолжать работу по объединению наших государств. И эта работа не может быть простой. Приходится терпеливо преодолевать то, что нас разделяет, и беречь то, что нас сближает и объединяет; выработать унифицированные правовые, экономические, организационные системы, которые станут основой Союзного государства России и Беларуси, а также Таможенного союза трех стран Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан.

Литература

1. Уколов В.Ф. Инновационный менеджмент в государственной сфере и бизнесе: Учебник для вузов / В.Ф. Уколов, В.А. Галайда, С.С. Мазин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 400 с.
2. Афанасьев В.Я. Инновационный менеджмент в нефтегазовом комплексе: учебник для вузов / В.Я. Афанасьев, Ю.Н. Линник, В.Ф. Уколов; Государственный университет управления, Институт управления в энергетике ГУУ. – М.: ГУУ, 2008. – 277 с.
3. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для бакалавров / под ред. Р.К. Щенина, В.В. Полякова. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 446 с.
4. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010.
5. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев. – М.: Владар, 1993.

Лаевская Н.О.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Глобальным мировым трендом последнего десятилетия стало планомерное увеличение затрат на финансирование инноваций. Для большинства индустриально развитых стран именно инновационная экономика обеспечивает мировое экономическое превосходство страны.

При общей тенденции возрастания роли государства в управлении инновационной деятельностью в различных странах имеется своя специфика. По уровню затрат на исследования и

разработки в 2011 году лидирующее положение в мире занимали такие страны как Финляндия – 3,78, Швеция – 3,37, США – 2,90, Германия – 2,84 % ВВП [1] (рис. 1).

По данным Battelle Memorial Institute (американская некоммерческая исследовательская организация) мировые расходы на науку и НИОКР в 2011 году выросли на 3,6% и составили \$1,2 трлн. долл.США [2].

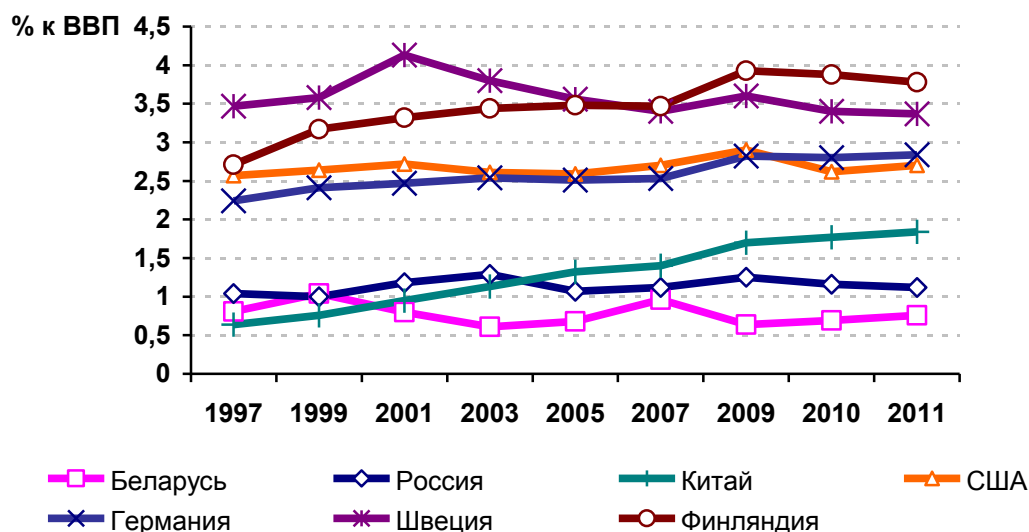


Рисунок 1 – Сопоставление наукоёмкости ВВП отдельных стран (составлено по [1; 2; 4; 5; 6]).

Неоспоримым лидером в этой области уже 40 лет подряд остаются США: их затраты на науку и НИОКР в 2011 году составили треть от мирового объема затрат – \$405,3 млрд, или около 2,7% от объема ВВП [3].

Особенностью последних лет стало увеличение доли Азии в общемировых затратах на НИОКР. Эта тенденция наметилась, в первую очередь, благодаря тому, что Китай увеличивал расходы на науку в среднем на 10% в год. Так в 2011 году на исследования и разработки было направлено \$153,7 млрд (1,83% ВВП) по сравнению со \$141,4 млрд в 2010 году.

Темпы роста расходов на НИОКР в США, Японии и Германии существенно ниже, чем в Китае, России, Южной Корее, Индии и Бразилии, поэтому страны с развивающейся экономикой имеют все шансы потеснить на рынке инноваций не только развитую Европу, но и США.

По предварительным оценкам, расходы на исследования и разработки (НИОКР) по всему миру в 2012 году составили \$1,4 трлн (+5%). Развивающиеся страны все чаще инвестируют в разработку новых продуктов: только на Китай и Индию приходится до 20% мировых инвестиций в НИОКР.

В 2012 году суммарные инвестиции предприятий в исследования и разработки по всему миру составят около 1,4 трлн долларов США, что на 5,2% больше, чем в предшествующем году. При этом структура глобальных НИОКР коренным образом меняется [3].

Позиции важнейших центров инноваций закрепились за Китаем и Индией. В последние 5 лет инвестиции этих стран в НИОКР удвоились и достигли \$200 млрд в Китае и \$40 млрд в Индии. Таким образом, в сумме эти страны составляют около 1/5 глобальных расходов на НИОКР. В рейтинг 20 наиболее инновативных предприятий в мире в настоящее время входят 5 компаний из Китая, Индии и Бразилии. Эти страны относятся к 20-ке так называемых «фокусных» стран, где ожидается наибольший экономический рост до 2030 года. В этот список входят Аргентина, Бразилия, Китай, Колумбия, Египет, Индия, Индонезия, Иран, Ирак, Малайзия, Мексика, Нигерия, Пакистан, Перу, Россия, Саудовская Аравия, ЮАР, Таиланд, Турция и Вьетнам [2].

Проведение НИОКР требует крупных затрат и сопровождается высокими рисками. Процесс коммерциализации нововведения как правило занимает довольно длительный период. Поэтому правительства стремятся совершенствовать формы финансирования исследований и разработок, особенно фундаментальных.

Доля расходов на науку в ВВП в странах ЕЭП остается неизменно низкой: в Казахстане в 2011 году – 0,16 %, в Беларуси – 0,76%, в России – немногим более 1% (рис. 2).

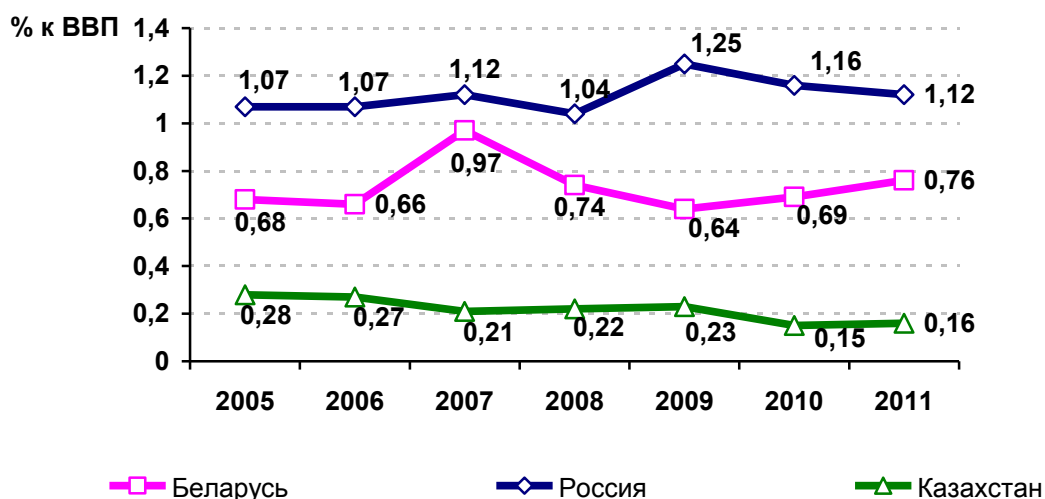


Рисунок 2 – Научеомкость ВВП: Россия, Беларусь, Казахстан (в % к ВВП) (составлено по [4; 5; 7]). В Беларуси, России и Казахстане, как и в других странах с переходной экономикой, финансирование инновационной деятельности осуществляется в основном за счет бюджетных средств, что свидетельствует о недостатке других источников финансирования.

В последние годы государственная система НИОКР фокусируется больше на прикладных исследованиях, чем на фундаментальных. Например, доля разработок (техническое проектирование, технологические работы, моделирование и серийное производство) в Казахстане равна примерно половине их количества в Беларуси и России. Такой низкий показатель является одним из препятствий на пути коммерциализации исследований [8].

Частный предпринимательский сектор играет относительно ограниченную роль при осуществлении НИОКР. Предприятия не являются основной движущей силой инновационного процесса, в то же время для решения своих технологических проблем частный предпринимательский сектор зависит от результатов исследований и их коммерциализации.

Республика Беларусь по сравнению с другими развитыми странами продолжает занимать отстающие позиции по уровню бюджетного финансирования исследований и разработок (рис. 3).

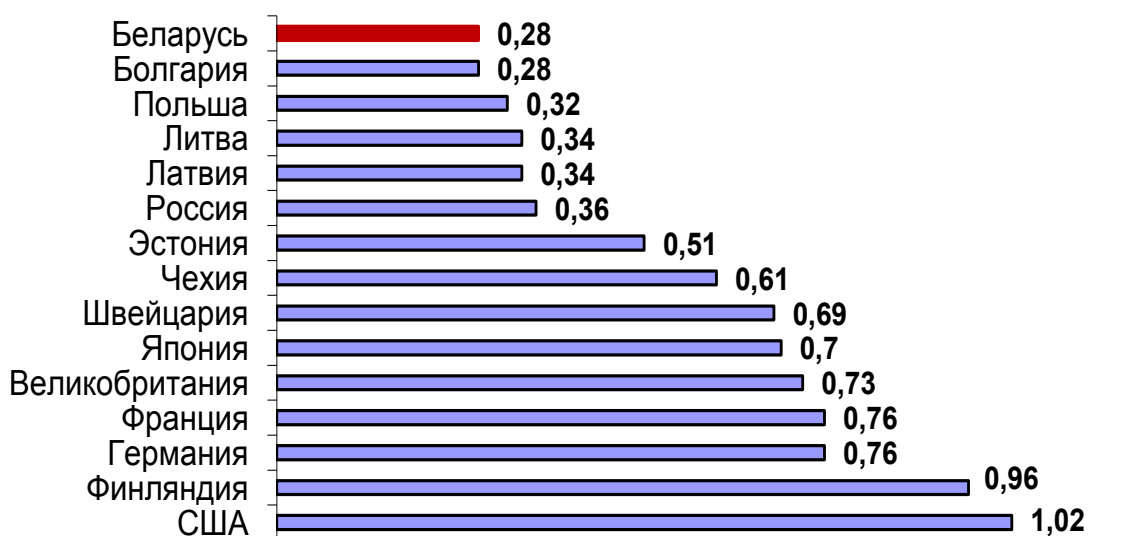


Рисунок 3 – Бюджетные расходы на научные исследования и разработки (в % к ВВП) в 2011 г. в сопоставлении с зарубежными странами [5].

Доля бюджета, как основного источника финансирования научных исследований и разработок, в 2011 году составила 45 %, доля собственных средств организаций – 28 %. В индустриально развитых странах средства потребителей-заказчиков научных разработок формируют 2/3 расходов на науку, а в Беларуси составляют менее четверти бюджета, что свидетельствует о слабой восприимчивости бизнеса к нововведениям, а также о недостаточной результативности науки [9].

Также следует отметить, что затраты на фундаментальные исследования в 2011 году составили 16 % (в 2005 году – 20 %), на прикладные исследования – 31 % (в 2005 году – 29 %), на разработки – 53 % (в 2005 году – 51 %).

В 2011 году республиканским бюджетом расходы на финансирование научной, научно-технической и инновационной деятельности были установлены в размере 865 млрд рублей. Фактические расходы республиканского бюджета на научную, научно-техническую и инновационную деятельность в 2011 году составили 773,8 млрд рублей, или 0,28 % от ВВП. Законом Республики Беларусь «О республиканском бюджете на 2012 год» расходы на научную, научно-техническую и инновационную деятельность установлены в размере 1,4 трлн рублей. При этом объем внутренних затрат на научные исследования и разработки из республиканского бюджета оценивается на уровне 1,2 трлн рублей, или 40 % от требуемых 3,0 трлн рублей.

На основании проведенного анализа опыта наиболее конкурентоспособных стран можно сделать вывод, что в современных условиях, наряду с увеличением финансирования науки, необходимо постоянно совершенствовать национальную инновационную систему. В большинстве случаев основным, либо одним из ключевых игроков является государство.

Мировая практика знает несколько успешно функционирующих моделей НИС: американская система является наиболее диверсифицированной и гибкой, а финская, напротив, – более структурированной. И та, и другая весьма эффективны. При этом возможно сформулировать факторы, способствующие успешному развитию национальной инновационной системы:

- последовательная и долговременная политика государства с четко сформулированными целями и задачами;
- наличие продуманной и скоординированной системы занятых разработкой и реализацией инновационной и научно-технической политики государственных организаций. Важными особенностями системы являются гибкость и широта охвата. Также необходимым представляется создание координационных органов, позволяющих избегать дублирования функций, а также кадровая политика, обеспечивающая привлечение высококвалифицированных экспертов;
- рациональное использование имеющегося инновационного потенциала в качестве фундамента для строительства экономики нового типа;
- налаживание и укрепление сотрудничества между частным, исследовательским и образовательным секторами;
- выявление и целевая поддержка важных для наращивания инновационно-технологического потенциала направлений, недостаточно быстро развивающихся либо совсем не развивающихся самостоятельно (финансирование фундаментальных исследований и потенциально прорывных технологий с неясными на начальном этапе коммерческими перспективами либо сопряженных с высокими рисками, поддержка междисциплинарных разработок, венчурное финансирование перспективных, но высокорисковых «стартапов» и т.д.);
- охват государственной поддержкой как можно большего объема потенциально инновационных фирм посредством предоставления им финансовой помощи и услуг в разных формах (от налоговых скидок крупным корпорациям до целевого финансирования НИОКР малых фирм);
- развитые программы коммерциализации технологий;
- разумное привлечение иностранных инвестиций и транснациональных компаний;
- наличие и постоянное совершенствование развитого законодательства в области инновационной деятельности;
- систематическое изучение и внедрение лучшего международного опыта.

Литература

1. Gross domestic expenditure on R&D (GERD) // European commission. Eurostat [Electronic resource]. – Mode of access: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=0&language=en&pcode=t2020_20. – Date of access: 04.12.2012.
2. Battelle Memorial Institute [Electronic resource]. – Mode access: <http://www.battelle.org>. – Date of access: 28.11.2012.
3. Бахтеев, Ю.Д. Белякова В.А. Современное состояние конкуренции в условиях развития и углубления межстрановой специализации в постиндустриальный период // Управление экономическими системами: электронный научный журнал [Электронный ресурс]. – 2012. – № 4. – Режим доступа: <http://www.uecs.ru/marketing/item/1301-2012-04-27-09-05-58>. – Дата доступа: 04.12.2012.
4. Ориентация на результат не дает результат // «Эксперт Урал». Еженедельный региональный проект журнала «Эксперт» [Электронный ресурс]. – 2012. – №48 (536). – Режим доступа: <http://m.expert.ru/ural/2012/48/orientatsiya-na-rezultat-ne-daet-rezultat>. – Дата доступа: 04.12.2012.
5. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2011 года: аналитический доклад. – Минск: Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь; Национальная академия наук Беларуси, 2012.
6. Government R&D funding falls by EUR 55 million in 2012 // Statistics Finland [Electronic resource]. – Mode access: http://www.stat.fi/til/tkker/2012/tkker_2012_2012-02-24_tie_001_en.html. – Date of access: 04.12.2012.
7. Наука и инновационная деятельность Казахстана: 2007-2011: стат. сб. – Астана: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2012. – 88 с.
8. Обзор инновационного развития Казахстана / Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций. – Нью-Йорк и Женева (Швейцария): Издание Организации Объединенных Наций, 2012. – 206 с.
9. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2012. – 157 с.

Лесько И.Н.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОТБОРА ГОССЛУЖАЩИХ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА, РОССИИ

Не вызывает сомнений суждение о том, что создание необходимых условий для развития инновационного пространства Беларуси, Казахстана, России во многом зависит от восприимчивости государственными служащими, занятыми в интеграционных экономических процессах, новшеств, наличия у них профессиональной компетентности в вопросах внедрения инноваций, способности у них создать среду, благоприятную для инновационной деятельности.

Задача по наполнению государственной службы стран-участниц Единого экономического пространства (далее – ЕЭП) квалифицированными, инновационно-ориентированными специалистами во многом решается в ходе отборочных процедур госслужащих, закрепленных на законодательном уровне. Отправной точкой в исследовании методов отбора является определение смыслового значения, вкладываемого в данное словосочетание. Нами предлагается несколько упрощенная, однако, вполне достаточная интерпретация, в соответствии с которой под методами отбора понимается совокупность действий (мероприятий), осуществляемых организацией для выбора из имеющихся кандидатов наиболее соответствующего вакантному месту. Таким образом, мы будем рассматривать всю процедуру отбора, не замыкаясь лишь на отдельных ее элементах.

Нами проведено сравнительное исследование законов о государственной службе России, Беларуси, Казахстана, в ходе которого установлено, что подходы к выбору методов отбора имеют много общего. Законодательство, регулирующее условия прохождения государственной службы в рассматриваемых государствах, в основе своей ориентировано на выполнение типовых норм, прописанных в Модельном законе об основах государственной службы, принятом в г. Санкт-Петербурге 15 июня 1998 г. на 11-ом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ.

Процедура отбора имеет схожую структуру и, как правило, включает в себя следующие составляющие: 1) изучение первичных или заявительных документов (паспорт, диплом об образовании, анкета, медицинская справка и т.д.), что позволяет установить соответствие

кандидата формальным, квалификационным требованиям, отсутствие ограничений для занятия государственной должности; 2) проведение конкурса на занятие вакантной должности, состязательный принцип которого априори определяет лучшего кандидата на должность; 3) испытание действием; 4) использование кандидатур из резерва кадров.

Основные отличия в отборочных мероприятиях наблюдаются на этапе проведения конкурса. В этой связи стоит отметить нововведения Республики Казахстан, где не только применяются все традиционные методы отбора, но и создан механизм отбора отдельно на должности политической и административной службы. В целом также отчетливо заметно движение в едином реформистском фарватере троицы Россия – Беларусь – Казахстан. В перспективе нам видится создание единых механизмов отбора кадров на госслужбу на интеграционном поле ЕЭП. Тем более что в рамках функционирования Евразийской экономической комиссии – наднационального органа управления – этот процесс уже запущен.

В настоящее время кадровый состав исполнительных органов комиссии (секретариаты, департаменты, консультативные органы) формируется на конкурсной основе в открытом формате. На сайте комиссии (www.tsouz.ru) в закладке «Вакансии», размещается информация о проведении конкурсных мероприятий, вакансиях, квалификационных и иных требованиях. Стоит заметить, что одним из ключевых требований выступает наличие определенного гражданства, так как количество вакансий для каждой страны строго установлено (Россия – 84%, Казахстан – 10%, Беларусь – 6%). Здесь же на сайте кандидат может заполнить соответствующие анкету и заявление о приеме на работу. Время и место проведения собеседований, а также результаты конкурсов также размещаются в открытом доступе. То есть мы видим, что процедура отбора достаточно прозрачная. В то же время вызывает некоторые вопросы коллегиальность решения при проведении конкурсов, содержательность собеседований, наличие отборочных инструментов (тестирования, экзамена и т.д.). Тем не менее, мы констатируем, что конкурс остается основным и наиболее действенным, а также наиболее проработанным (в процедурном плане) методом отбора кадров на государственную службу как на национальном, так и на наднациональном уровнях.

Более детально коснемся некоторых методов отбора кадров, применяемых на государственной службе стран-участниц ЕЭП или перспективно возможных к применению. Заметим, что мнение авторов исследования может не совпадать с суждениями других ученых или практиков сферы управления человеческими ресурсами. Наши подходы строятся на принципах последовательности, системности, надежности и целесообразности, мы также стремимся избежать излишней перегруженности методами отбора (принцип достаточности).

Условно дифференцируем методы отбора на две группы: первичного и вторичного порядка. Этап первичного отбора направлен на отсеивание кандидатов, не обладающих набором характеристик для работы в конкретной должности. На этом этапе осуществляется анализ всего пакета заявительных документов, который включает: заявление, резюме, автобиографию, свидетельства, анкеты, фотографии, рекомендательные письма, медицинское заключение и т.п. Полученная информация сравнивается с собственной моделью и критериями отбора. Чаще всего в качестве критериев отбора используются: образование, опыт работы, медицинские характеристики и личные характеристики кандидата.

Определенные сложности на данном этапе возникают по причине рассогласования квалификационных требований с актуальными трудовыми задачами. В этой связи назрела необходимость пересмотра подходов к составлению данных требований. На наш взгляд, эту проблему можно решить путем разработки и внедрения должностных регламентов на основе профиля компетенций, т.е. будет соблюдаться принцип «правильный человек на вакансию». В планируемых регламентах большое внимание рекомендуется уделить анализу и описанию должности (рабочего места), так как на их основе составляется личностная спецификация (требования к работнику). Тем самым квалификационные требования вытекают непосредственно из описания должности и представляют собой набор требований (компетенций), которые определенная должность предъявляет к работнику. В этой связи нарастающий процесс унификации национальных систем квалификаций в рамках интеграционных объединений очень своевременен.

Дополняет «заочный» метод анализа документов «очный» метод собеседования или интервью с кандидатом. Необходимо отметить, что прохождение собеседования, как правило, процедурно на государственной службе не прописано, но осуществляется в порядке иерархии должностей: от должности руководителя организации и ниже. Если в коммерческих организациях интервью отводится одно из ключевых мест в процедуре отбора, то в системе государственной службы собеседование выполняет констатирующую роль, роль больше мотивационного характера для кандидата на должность.

В то же время миссия собеседования как метода отбора очень важна. Она заключается в оценке степени соответствия кандидата портрету идеального сотрудника, его способности выполнять требования должностной инструкции, потенциала профессионального роста и развития, способности адаптироваться в организации, знакомстве с ожиданиями кандидата в отношении организации, условий работы, ее оплаты и тому подобное [1, с. 69].

Методика проведения собеседования достаточно разнообразна. Осуществив даже поверхностный ее анализ и на основе собственно опыта изучения кадровой работы на местах, авторы с большой долей уверенности могут заявить, что в настоящее время при отборе работников на государственную службу применяется практически исключительно биографический тип собеседования и в этом заключается узость использования данного метода отбора. Наилучшего результата можно добиться, построив собеседование с кандидатом таким образом, чтобы оно включало в себя элементы всех типов интервью (ситуационного, стрессового, критериального [2]); только таким образом можно достаточно объективно и всесторонне оценить кандидата; кроме того, собеседование должно быть стандартизировано.

Анализ заявительных документов и собеседование как методы отбора достаточно результативны, когда речь идет об «узких» специалистах, в то же время они очень приблизительны в оценке потенциала кандидата, поскольку ориентированы, в основном, на прошлое, а не на сегодняшнее состояние кандидата. Поэтому их целесообразно дополнить методами испытательного и исследовательского характера, к коим мы относим квалификационный экзамен и психологическое тестирование (выявление деловых, личностных качеств, уровня интеллекта). При этом тестовую форму может иметь также и экзамен. Здесь можно отметить положительный пример Беларуси. Данные методы на этапе первичного отбора, позволяют определить сегодняшнее состояние кандидата с точки зрения его соответствия требованиям, предъявляемым государственным органом не только квалификационного, но и личностного плана.

Следует отметить, что большинство тестовых методик достаточно громоздки, трудны в интерпретации и далеко не все специалисты кадровых служб могут дать квалифицированные рекомендации на основании результатов различных тестов. Поэтому мы рекомендуем использовать компьютеризированные тесты, где временные и ресурсные затраты относительно невелики, результат выдается автоматически, а его интерпретация может проводиться работниками кадровых служб после соответствующей подготовки. Очевидно, что психологические тесты необходимо применять в комплексе с другими методиками и рассматривать их как один из этапов алгоритма отбора кандидатов, а не как альтернативный вариант, на основании которого происходит выбор из множества кандидатов.

Таким образом, мы определили «батарейку» методов первичного отбора в следующем составе: анализ заявительных документов, собеседование, квалификационный экзамен и психологическое тестирование.

Вторичный отбор осуществляется с использованием состязательных механизмов. Здесь метод конкурса может включать в себя ряд субметодов, понимаемых нами как инструменты отбора. Не отрицая коллегиальность рассмотрения кандидатур, все же мы видим необходимость введение в процедуру конкурсного отбора непосредственно для государственных служащих элементов творческого испытания. Мы имеем в виду написание эссе, а также использование кейсовых задач. Выбор в пользу того или иного инструментария зависит от характера должности. Так, кандидату на должность специалиста отдела с обращениями граждан целесообразно решить кейс с нестандартной конфликтной ситуацией, а кандидату на должность специалиста отдела экономики написать эссе на проблематику привлечения зарубежных инвесторов. Процедурно

данные методы могут предварять заседание конкурсной комиссии, так как дают конкретный материал для принятия обоснованного решения.

Конкурсный отбор, как свидетельствуют лучшие практики его применения, целесообразно проводить за счет внешних и внутренних источников [3, с. 39]. Механизм внутреннего отбора позволяет выстроить систему профессионального роста и продвижения по службе, обеспечить устойчивость кадров государственной службы. Достоинства внешнего отбора заключаются в выборе из большого числа претендентов и притоке новых людей со «свежим взглядом».

Постконкурсным методом отбора кадров является испытание действием, срок которого варьируется в странах-участницах ЕЭП от 1 до 6 месяцев. Испытательный срок позволяет оценить кандидата непосредственно на рабочем месте, оценить его потенциал и соответствие должности. Данный метод наиболее прост в применении и его использование целесообразно сохранить.

Этапы первичного и вторичного отбора практически в полном объеме реализуется при формировании резерва кадров. Заметим, что использование технологии резерва кадров занимает важное место при отборе работников управленческого звена. Поэтому при заполнении вакансии каких-либо дополнительных отборочных мероприятий в отношении резервиста проводить нет необходимости. Однако эксперты ряда стран-членов ЕЭП отмечают формализм в работе с резервом и упущение его потенциальных выгод для насыщения государственного аппарата наиболее талантливыми и квалифицированными специалистами. Несмотря на это обстоятельство использование данной технологии как метода отбора неизменно будет иметь приоритет.

В заключении сделаем ряд выводов, основанных на изложенном выше материале.

1. Достоверность и надежность методов отбора государственных служащих не абсолютна, и ни один из методов не дает полной и точной информации о кандидате. Каждый из подходов имеет свои преимущества и недостатки. Выбор того или иного метода отбора зависит от времени, трудозатрат и валидности его результатов.

2. Методы отбора госслужащих целесообразно структурировать, разделив их на две группы. Методы первой группы решают задачи по первоначальному «отсеиванию». Вторая группа методов должна быть ориентирована на выполнение условий состязательного, конкурсного отбора с элементами творческого испытания.

3. Авторами исследования видится целесообразным отбор кадров на государственную службу в странах-участницах интеграционных объединений осуществлять в прозрачном формате с активным использованием онлайн-ресурсов Интернет. Процедура отбора должна включать в себя следующие методы: анализ заявительных документов, собеседование, квалификационное и психологическое тестирование (1 этап), а также конкурс (открытый и закрытый) на вакантную должность и испытательный срок (2 этап, основной). Конкурс также рекомендуется организовать с использованием ситуационных заданий и письменных работ проблемного характера.

Литература

1. Шишкевич, Е.С. Особенности собеседования как самого распространенного метода отбора и оценки персонала / Е.С. Шишкевич, А.А. Нагорняк // Успехи современного естествознания. – 2012. – №5. – С. 68–69.

2. Демина, Н.В. Сущность и содержание отбора персонала как функции кадрового менеджмента / Н.В. Демина // Научные проблемы гуманитарных исследований. – 2008. – №12. – С. 60–72.

3. Морнель, П. Технологии эффективного найма. Новая система оценки и отбора персонала / П. Морнель. – М.: Добрая книга, 2002. – 264 с.

Линчевская О.С.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ, КАЗАХСТАНЕ И БЕЛАРУСИ

Для того, чтобы формирование единого инновационного пространства Беларуси, Казахстана и России проходило наиболее эффективно, представляется целесообразным проанализировать существующие в настоящее время основные направления стимулирования инновационной активности производственного сектора перечисленных стран.

Стимулирование инновационной активности предприятий в Российской Федерации предусматривает:

1. Поддержку приоритетных направлений технологического развития.
2. Поддержку инновационной деятельности существующих предприятий.
3. Улучшение институциональных условий, поддержка создания инновационного бизнеса и повышение эффективности инновационной инфраструктуры.

Для того, что учесть особенности функционирования предприятий разных типов – как по размерам, так и видам выпускаемой наукоемкой продукции, целесообразно применение разнообразных мер стимулирования инновационной деятельности. В России введены несколько направлений совершенствования налогового регулирования инновационной деятельности.

1. Введение «налоговых каникул» для вновь создаваемых обрабатывающих предприятий, а также освобождение от налога на прибыль научных и инновационных организаций в первые пять лет их работы.

2. Для соблюдения принципа равенства налогообложения и обеспечения равных конкурентных условий целесообразно освободить от уплаты НДС любые научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы без ограничений по источникам финансирования и типам организаций, в которых они выполняются.

3. Ввести пониженную ставку единого социального налога (ЕСН) либо даже полное освобождение от уплаты данного налога в отношении персонала, занятого исследовательской деятельностью. Это создаст льготные условия для развития исследований, разработок и наукоемких производств.

4. Для научных организаций, осуществляющих прикладные научные разработки - освободить от земельного налога в отношении земельных участков, используемых ими в целях проведения исследований и разработок. Данная мера также представляется важной и для научных организаций, проводящих фундаментальные исследования, равно как и освобождение их от уплаты налога на имущество. Поскольку научная деятельность осуществляется вузами, то льгота по налогу на имущество может распространяться и на них, что в целом будет способствовать интеграции высшего образования и науки. Налог на имущество является региональным налогом, поэтому рассмотрение вопроса о введении льгот по данному налогу целесообразно передать субъектам РФ. Вместе с тем льгота по налогу на имущество может быть принята и на федеральном уровне, как это сделано по отношению к государственным научным центрам, к организациям, имеющим ядерные установки и использующим их для научных целей и некоторых других видов организаций и имущества.

5. Освободить от налога на имущество организаций новое для налогоплательщика научно-техническое и промышленное оборудование в течение года с момента его приобретения налогоплательщиком при условии постановки данного оборудования на баланс. Организации, которые приобрели научно-технологическое и промышленное оборудование в течение года с момента создания, целесообразно освободить от обложения данного оборудования налогом на имущество организаций в течение трех лет с момента приобретения (при условии постановки приобретенного оборудования на баланс). Данная льгота не должна распространяться на научно-технологическое и промышленное оборудование, приобретенное по сделкам между взаимозависимыми лицами, за исключением случаев передачи оборудования учредителем в качестве взноса в уставный капитал или вклада в имущество юридического лица. Научные приборы и оборудование являются очень дорогими, и в то же время данное оборудование не приносит непосредственно доходов. В настоящее время первоначальная выплата по налогу на имущество является особенно тяжелой для предприятий, выполняющих исследования и разработки.

В настоящее время законодательную основу инновационной деятельности **Казахстана** составляют следующие документы:

- Государственная Программа форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан (РК) на 2010-2014 годы;
- Межотраслевой план научно-технологического развития страны до 2020 года;

- Проект Закона о государственной поддержке инновационной деятельности;
- Программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в РК на 2010-2014 годы.

В рамках Межотраслевого плана научно-технологического развития до 2020 года, принятого Постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 ноября 2010 года № 1291 будет оказываться необходимая государственная поддержка (гранты, инжиниринг, сервис, бизнес-инкубирование и т.д.), в качестве исполнителей технологических задач выступают институты инновационного развития, НИИ, вузы, отечественные предприятия, инвесторы и т.д.

Основной акцент в инновационной политике на ближайшие 2-3 года будет сделан на стимулировании экономической эффективности предприятий через трансфер технологий, техническую модернизацию, совершенствование бизнес-процесов, внедрение управленческих технологий. Ко второй половине пятилетки планируется смещение вектора поддержки в сторону стимулирования качественного улучшения характеристик выпускаемой продукции, разработки новых конкурентоспособных продуктов и технологических процессов по их изготовлению.

Ежегодно будут проводиться исследования по научному и технологическому прогнозированию, анализу состояния мирового и национального инновационного рынка и перспектив технологического развития эффективности проводимой инновационной политики (с привлечением лучших зарубежных и отечественных экспертов), предоставлены конкретные рекомендации Правительству, в том числе по разработке нормативных правовых актов.

Будут осуществлены следующие меры поддержки инновационной деятельности:

- выделение инновационных грантов, в том числе на условиях софинансирования;
- проектное финансирование, в том числе направленное на создание совместных предприятий с якорными (брендовыми) инвесторами в приоритетных отраслях;
- реализация комплексной пропагандистской работы, включающей в себя проведение PR-стратегии, конкурсов среди молодежи и работников
- предприятий, бизнесменов, семинаров, выставок, конгрессов и других мероприятий, формирующих у населения благоприятное мнение об инновациях и инноваторах.

Программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации Республики Казахстан на 2010-2014 годы

Программой обозначены следующие задачи:

1. развитие системы содействия технологической модернизации путем формирования спроса на новые технологии, предложения инноваций и внедрения и распространения инноваций;
2. создание собственных компетенций через технологическое прогнозирование и планирование, ориентирование прикладной науки на потребности бизнеса и формирование инновационных кластеров;
3. развитие инновационной среды путем повышения координации элементов НИС, пропаганды инновационной активности и совершенствования законодательной базы.

В рамках программы предоставления инновационных грантов будет оказано содействие технологической модернизации предприятий, включая приобретение технологий и инжиниринговые услуги по проектированию и пуско-наладочным работам новых производственных линий.

Для повышения доступности венчурного капитала в региональном и отраслевом разрезе будут созданы региональные и отраслевые венчурные фонды. Проектное финансирование будет осуществляться на условиях неконтрольного участия в уставном капитале предприятий.

С целью содействия в формировании инновационной среды, обеспечивающей связь между крупными университетами, научными центрами, предприятиями, отечественными и зарубежными инвесторами и другими структурами, занимающимися трансфертом технологий и инновационным производством, будут созданы инновационные кластеры.

Для обеспечения инновационного развития **Республики Беларусь** в стране создана система законодательства, комплексно и на основе единых принципов регулирующей отношения, возникающие при осуществлении научно-технической и инновационной деятельности. В

последние годы законодательство в сфере научно-технической и инновационной деятельности активно обновляется.

Согласно Закону Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь», который вступил в силу 10 июля 2012 г., целью стимулирования инновационной деятельности являются ускоренное развитие субъектов инновационной деятельности и субъектов инновационной инфраструктуры, создание благоприятных условий для формирования и функционирования рынка инноваций.

Стимулирование инновационной деятельности может осуществляться в форме:

- финансирования инновационных проектов за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов;
- резервирования для субъектов малого и среднего предпринимательства, являющихся исполнителями (соисполнителями) инновационных проектов, финансируемых за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, доли финансирования в общем объеме финансирования этих проектов;
- финансирования расходов на организацию деятельности и развитие материально-технической базы субъектов инновационной инфраструктуры, включая капитальные расходы;
- предоставления права пользования государственным имуществом, права использования объектов интеллектуальной собственности для осуществления инновационной деятельности;
- передачи субъектам инновационной деятельности имущественных прав на результаты интеллектуальной деятельности, полученные за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов и необходимые для осуществления инновационной деятельности;
- осуществления государственных закупок товаров (работ, услуг) в сфере инновационной деятельности;
- предоставления налоговых льгот субъектам инновационной деятельности, производящим и реализующим инновационные товары, и субъектам инновационной инфраструктуры;
- установления и выплаты вознаграждения автору (соавторам) инновации;
- таможенного регулирования экспорта продукции и технологий, созданных на основе новшеств, а также импорта сырья, оборудования, комплектующих, необходимых для их производства (создания);
- возмещения расходов субъектам инновационной деятельности по патентованию объектов интеллектуальной собственности за рубежом;
- содействия в подготовке, переподготовке и повышении квалификации кадров в сфере инновационной деятельности;
- финансирования участия субъектов инновационной деятельности и субъектов инновационной инфраструктуры в международных выставках, ярмарках, конференциях, семинарах и иных подобных мероприятиях.

Субъектам инновационной деятельности для реализации инновационных проектов, а также для осуществления иных видов инновационной деятельности могут предоставляться льготные кредиты в порядке, определяемом законодательством.

Для субъекта инновационной деятельности на период окупаемости финансовых затрат, понесенных им при получении инновации, могут применяться устанавливаемые законодательством меры, стимулирующие его деятельность, в отношении:

- экспорта продукции и технологий, созданных на основе новшеств;
- ввозимых сырья, оборудования, комплектующих, необходимых для производства продукции на основе новшеств, создания нового технологического оборудования (технологической линии) при условии, что эти сырье, оборудование, комплектующие не производятся в Республике Беларусь или производятся, но не соответствуют техническим условиям производства.

Для субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере инновационной деятельности, являющихся исполнителями (соисполнителями) инновационных проектов, финансируемых за счет выделяемых в установленном порядке средств республиканского и (или)

местных бюджетов, при формировании этих проектов предусматривается резервирование средств в размере не менее 10 процентов от общего объема финансирования инновационных проектов.

Таким образом, в России, Казахстане и Беларуси объективно сложилась и традиционно сохраняется исключительно большая роль государственного регулирования инновационной деятельности. В каждой из стран существует достаточно эффективная законодательная база, а также определены и реализуются направления стимулирования инновационной активности предприятий на краткосрочную и среднесрочную перспективы. Можно предположить, что основными механизмами и инструментами согласования экономической политики в Едином экономическом пространстве станет реализация совместных межгосударственных программ и проектов в области приоритетных направлений (нанотехнологии, новые энергетические технологии, конструктивные материалы, телекоммуникации, биомедицина, информационные, космические и другие технологии), а также создание в ведущих секторах экономики кластерных структур и холдингов с включением в них взаимосвязанных подразделений, т.е. выстраиванием на всем пространстве производственно-инновационных цепочек, на выходе которых создается конкурентоспособная наукоемкая инновационная продукция, востребованная как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Мартинвич Е.А.

Белорусский государственный экономический университет (г. Минск, Беларусь)

ВОЗМОЖНОСТИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РАМКАХ ЕЭП В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Повышение конкурентоспособности белорусских компаний и возможность реализации их конкурентных преимуществ в условиях глобализации и международной интеграции является необходимым условием устойчивого развития национальной экономики.

Мировая тенденция к созданию открытого рыночного пространства как результат преобразований, проводимых странами-участницами Всемирной Торговой Организации, а также странами, готовящимися к вступлению в неё, ведет к тому, что значительное число компаний испытывает трудности, пытаясь гибко реагировать на стремительные изменения конкурентной среды, используя лишь свои собственные ресурсы и возможности. Эффективность функционирования экономических субъектов определяется мобильностью и гибкостью структур, функционирующих за счет самоорганизации независимых экономических субъектов. Данные структуры функционируют как в долевыми формами, предусматривающих создание международных хозяйственных объединений, так и договорных формах, не предполагающих одностороннего либо взаимного участия в капитале субъектов.

Интеграция Республики Беларусь в мировое хозяйство на современном этапе развития мировой экономики происходит с учетом ориентации на диверсификацию внешнеэкономических связей. Существует ряд наиболее значимых направлений сотрудничества: с бывшими странами СНГ, где основное внимание уделяется белорусско-российскому сотрудничеству, со странами Европейского Союза, странами мирового Юга, США. При этом следует отметить интенсификацию интеграционных процессов с участием Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации в рамках создания Единого экономического пространства, формирование которого началось в декабре 2010 г. с подписания 17 соглашений, ратифицированных сторонами. Соглашения вступили в силу с 1 января 2012 г. Предусмотрен единый подход к поддержке промышленности и сельского хозяйства, осуществлению госзакупок. Оговорены условия предоставления услуг естественных монополий в сфере электроэнергетики, транспортировки газа, железнодорожного транспорта, включая основы ценообразования и тарифной политики.

Принятие этих документов и выполнение правительствами сторон обязательств по соглашениям должно обеспечить полноценное функционирование ЕЭП с 1 января 2016 г.

Однако вступление России в ВТО меняет ситуацию, которая складывается на рынках стран-участниц ЕЭП, поскольку существуют противоречия между выгодами, получаемыми при

унификации торговой политики Беларуси, Казахстана и России в отношении третьих стран и выгодами, получаемыми Россией в результате вступления в ВТО.

Наряду с негативными последствиями вступления России в ВТО для Беларуси и Казахстана, связанными с отсутствием возможности использования защитных механизмов, предусмотренных для стран-членов, существует и ряд преимуществ, которые могут получить страны ЕЭП, не вступившие в ВТО.

Приведение в соответствие правовой базы Таможенного союза и Единого экономического пространства с нормами и требованиями ВТО (исходя из обязательств Российской Федерации перед ВТО), должно в значительной степени упростить переговоры Беларуси и Казахстана по вступлению в организацию по системным вопросам.

Одним из приоритетных направлений развития Единого экономического пространства для стран-участниц является формирование единой экономической политики. Будет происходить увязка сроков и условий формирования странами-участницами ЕЭП единой внешнеэкономической и внешнеэкономической политики со сроками, определенными в качестве переходных для России в период вхождения в ВТО. Сроки и условия перехода отдельных отраслей России отличаются в зависимости от состояния отрасли на момент вступления и перспектив развития с точки зрения возможности обеспечения конкурентоспособности на внутреннем и мировом рынках. Однако по ряду отраслей предусмотренные условия поэтапного вступления России не способны обеспечить полную ликвидацию факторов вытеснения российских субъектов как с внутреннего российского, внутреннего рынка стран ЕЭП, так и мирового рынка. Это будет способствовать переориентации стратегий субъектов данных отраслей на поиск наиболее оптимальных форм сотрудничества с субъектами-резидентами Республики Беларусь и Республики Казахстан.

Негативными последствиями вступления России в ВТО станут ликвидация или резкое сокращение производства в автомобиле- и авиастроении, производстве сельскохозяйственной техники, фармацевтической, пищевой, на предприятиях агропромышленного сектора.

В связи с обозначенными проблемами с целью усиления позиций как белорусских, так и российских субъектов хозяйствования необходима и переориентация на использование наиболее гибких хозяйственных структур, таких как стратегические альянсы в научной сфере.

Партнеры могут объединять финансовые ресурсы компаний на проведение НИОКР, уменьшая долю участия отдельных компаний в данном виде деятельности; организовывать совместное осуществление отдельных проектов; проводить обмен основными и побочными продуктами исследовательских работ между обособленно работающими исследовательскими структурами сотрудничающих компаний. Научно-техническое сотрудничество будет играть значительную роль в расширении кооперации Республики Беларусь со странами ЕЭП.

К настоящему времени странами-участницами Единого экономического пространства подписан ряд соглашений, предусматривающих установление действия на территории ЕЭП общих принципов конкуренции, единых стандартов, правил предоставления государственных субсидий, единых условий деятельности в рамках естественных монополий.

Развитие сотрудничества Республики Беларусь с Россией целесообразно в рамках реализации государственных научно-производственных программ в целях полноценной реализации экономического потенциала белорусской экономики. Кроме того, развитию международной кооперации белорусской промышленности будет способствовать гармонизация национальных стандартов с международными (ISO) и европейскими (EN) экологическими, техническими стандартами, что обеспечит повышение конкурентоспособности отечественной промышленной продукции, позволит ей осваивать перспективные рынки сбыта.

Отказ от использования инструментов тарифно-таможенного регулирования в рамках ВТО ограничивает возможности обеспечения защиты национальных производств. Будет проводиться согласованная политика по защите формирующихся отраслей высокотехнологического сектора от конкуренции импортной продукции посредством установления на нее повышенных таможенных пошлин.

Таким образом, по мнению автора, в соответствии с подписанными в рамках Единого экономического пространства соглашениями о единых принципах регулирования деятельности

субъектов естественных монополий, о единых принципах и правилах технического регулирования, иными соглашениями в рамках ЕЭП, направленных на формирование единых условий, а также с Программой развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 г. и с учетом обозначенных проблем, связанных со вступлением в ВТО, приоритетными направлениями кооперации с субъектами Российской Федерации будут следующие: энергоснабжение, производство нефтепродуктов, транспортировка нефти, газа, услуги железнодорожного и авиационного транспорта, производство машин и оборудования, транспортных средств, космической техники, лекарственных средств, продуктов питания, строительных материалов.

Литература

1. Евразийская интеграция [Электронный ресурс] / Евразийский деловой совет. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.customs-union.com>. – Дата доступа: 8.04.2013.
2. Единое экономическое пространство ЕврАзЭС [Электронный ресурс] / Евразийское экономическое сообщество. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.evrases.com/customunion/eepr>. – Дата доступа: 8.04.2013.
3. Министерство иностранных дел [Электронный ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.mfa.gov.by/>. – Дата доступа: 7.04.2013.
4. Первый интеграционный форум Единое экономическое пространство Беларуси, Казахстана, России и Украины: значение, возможности, перспективы [Электронный ресурс]. – Москва, 2005. – Режим доступа: http://www.fundeh.org/files/publications/33/tezisi_eep.pdf. – Дата доступа: 8.04.2013.
5. Присоединение России к ВТО: основные обязательства, возможные последствия [Электронный ресурс] / Международный торговый центр. – Санкт-Петербург, 2013. – Режим доступа: <http://www.intracen.org/uploadedFiles/Russia%20WTO%20Accession%20commitments%20paper%20-%20Russian.pdf>. – Дата доступа: 8.04.2013.

Мельникова И.Н.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СТРАНАХ ЕЭП

Ускорение процессов по формированию единого инновационного пространства Беларуси, Казахстана и России требует более детального рассмотрения и последующей гармонизации нормативно-правовой базы в области науки и техники. Отдельным вопросом стоит согласование подходов по организации оценки эффективности организаций, выполняющих научные исследования и разработки, и взаимная адаптация позитивного опыта. Итоги оценки деятельности научно-исследовательских организаций могут использоваться в процессе корректировки направлений развития инновационных систем, совершенствования методов государственного регулирования науки, а также для определения приоритетов финансирования и иной ресурсной поддержки наиболее успешных и обладающих потенциалом развития организаций.

Анализ нормативно-правовой базы стран ЕЭП показывает, что наиболее стандартными показателями оценки научно-исследовательских организаций выступают: показатели, отражающие объемы финансирования НИР, показатели публикационной и патентной активности, показатели кадрового потенциала.

В России действует множество вариантов методик по оценке научных организаций. Это связано с тем, что типовая методика оценки результативности деятельности научных организаций, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения (утв. приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 14 октября 2009 г. № 406) оставляет возможность для корректировки перечня показателей для учета особенностей той или иной организации [1]. Так, например, Российская академия наук создала собственную методику оценки результативности деятельности научных организаций РАН (утв. постановлением Президиума РАН от 12 октября 2010 г. № 201) путем расширения перечня показателей (перечень показателей расширился с 46 до 130). В частности, по сравнению с типовой методикой в доработанный перечень были включены показатели, отражающие актуальность и перспективность направлений научных исследований, реализуемых научной организацией; показатели экспертной деятельности; условия и организация труда;

удовлетворённость работников условиями работы и другие.

В Республике Казахстан действует Методика оценки деятельности субъектов научной и (или) научно-технической деятельности [2] в которой наиболее значимыми показателями выступают: общий объем финансирования НИР, количество инновационных проектов, количество рецензий по материалам других научных организаций, количество проведенных научных экспертиз по проектам Закона Республики Казахстан. Схожей чертой методик оценки научно-исследовательских организаций России и Казахстана является разбиение их на группы по результатам оценки и применение соответствующих каждой группе индивидуализированных управленческих решений.

Существуют различия и в подходах к формированию показателей. В типовой методике оценки, принятой в России, преобладают относительные показатели (большинство показателей соотносится с численностью исследователей в организации), в то время как в методике, предложенной Министерством образования и науки Республики Казахстан, используются абсолютные показатели. Количественные показатели преобладают над качественными показателями.

Среди действующих в Беларуси методических рекомендаций по оценке различных аспектов научной, научно-технической и инновационной деятельности, содержащих перечни показателей можно выделить:

- Приложение к ежегодному отчету организаций Национальной академии наук Беларуси, содержащее Перечень показателей, характеризующих деятельность научной организации;
- Инструкция о порядке аккредитации научных организаций, Приложение 3 (утв. постановлением НАН Беларуси, ГКНТ, ВАК Республики Беларусь от 8 сентября 2010 г. №7/20/2);
- Показатели по оценке результатов научной деятельности в области естественных, технических и гуманитарных наук (утв. постановлением Бюро Президиума от 10 января 2007 г. №4 «Об оценке эффективности научной, научно-технической и инновационной деятельности организаций НАН Беларуси»);
- Инструкция о порядке выдвижения кандидатур из числа организаций, осуществляющих научные исследования и разработки, и определения лучших среди них для занесения на Республиканскую доску Почета (утв. Постановлением Национальной академии наук Беларуси и Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь от 25 июля 2012 № 2/6).

Вместе с тем в настоящий момент в Республике Беларусь ведется разработка новой типовой методики и показателей оценки результативности деятельности организаций, выполняющих научные исследования и разработки за счет средств республиканского бюджета. Планируется, что по итогам оцененные организации будут распределяться по трем категориям: организации-лидеры; стабильные организации; организации, утратившие научный профиль и перспективы развития. Основной проблемой выступает сложность в выработке системы показателей оценки и нормативных значений для сравнения (в данном случае – соответствие мировому уровню).

В мировой практике оценки деятельности научно-исследовательских организаций, наиболее широко используется библиометрический анализ, базирующийся на тезисе о том, что основной движущей силой развития научных исследований выступает обмен информацией посредством научных публикаций. В Беларуси показатели цитирования вошли в обиход в качестве одного из критериев для отбора проектов для участия в конкурсе проектов фундаментальных исследований БРФФИ. В частности источником статистической информации служат общепризнанные мировые базы данных Scopus и Web of Science, а также Российский индекс научного цитирования (РИНЦ). Данные базы по публикациям также активно используются в методиках оценки в Казахстане и России. Необходимо отметить, что в Беларуси, как и в Казахстане, нет своей национальной информационно-аналитической системы по цитированию публикаций, аналогичной российской. Создание подобной национальной системы представляется малоэффективным в силу незначительного числа национальных научных периодических изданий. Так, например, количество белорусских научных изданий рекомендованных ВАК Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационных исследований, т.е. фактически признаваемых наиболее значимыми и

престижными в стране, почти вдвое меньше чем в Казахстане и в 9 раз меньше чем в России.

Проведение мониторинга либо любых процедур оценки сопряжено с большими материальными и временными затратами. Количество потраченного времени на сбор данных возрастает пропорционально количеству предложенных показателей оценки. В целях оптимизации процесса оценки результативности деятельности научных организаций РАН была создана Автоматизированная система учета результатов интеллектуальной деятельности Российской академии наук (АСУ РИД РАН). Такая система позволяет осуществлять заполнение годовых сводок показателей результативности деятельности научной организации, формировать автоматизированные отчеты. При минимальных затратах на доработку АСУ РИД РАН может быть использована для оценки деятельности отдельных структурных элементов (лабораторий) и отдельных ученых. Подобный опыт является наиболее показательным, поскольку подходы по автоматизации позволяют провести оценку с минимальной дополнительной нагрузкой на научные организации. Например, в настоящий момент перечень показателей деятельности НАН Беларуси, представляемых по итогам года уже насчитывает более 260 показателей. Оперативная обработка такого массива информации затруднена.

Основной проблемой при создании типовых методик оценки деятельности научно-исследовательских организаций стран ЕЭП все еще остается отсутствие подходов по учету специфики научной области, в которой ведет исследования организация.

Таким образом, ключевыми направлениями совершенствования подходов к оценке деятельности научно-исследовательских организаций в странах ЕЭП могут стать:

1) пересмотр и сокращение количества показателей, используемых для оценки; сохранение наиболее значимых показателей с точки зрения более полного отражения результативности деятельности научно-исследовательской организации;

2) интеграция белорусских и казахских научных изданий в базу Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) и тем самым создание более полной межнациональной информационно-аналитической системы;

3) разработка новых критериев и показателей, учитывающих специфику конкретных научных сфер (физика, химия, гуманитарные исследования и т.п.).

Литература

1. Типовая методика оценки результативности деятельности научных организаций, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения (утв. приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 14 октября 2009 г. N 406) [Электронный ресурс] / Министерство образования и науки Российской Федерации. – 2012. – Режим доступа: http://www.edu.ru/db-mon/mo/Data/d_09/prm406-2.htm. – Дата доступа: 20.01.2013.

2. Об утверждении Методики оценки деятельности субъектов научной и (или) научно-технической деятельности (с изменениями от 07.12.2012 г.) [Электронный ресурс] / Министерство образования и науки Республики Казахстан. – 2012. – Режим доступа: <http://www.educontrol.kz/ru/metodika-ocenki-deyatelnosti-subektov-nauchnoy-i-ili-nauchno-tehnicheskoy-deyatelnosti-dlya>. – Дата доступа: 27.02.2013.

Мочалов М.Е.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ПРЕИМУЩЕСТВА КООРДИНАЦИИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ

В настоящее время в Беларуси, России и Казахстане даже крупнейшие промышленные предприятия не могут себе позволить выделить 50-100 человек для обеспечения полного цикла производства программного обеспечения (ПО) средней степени сложности. Программное обеспечение позволяет значительно сократить сроки осуществления производственных и административных функций в рамках предприятия. В то же самое время для многих, если не всех производственных компаний актуальным является вопрос автоматизации хозяйственной деятельности в таких областях как финансы, закупки, продажи, логистика. Так, например,

автоматизированная система финансового учёта позволяет сэкономить финансовые средства за счёт избегания бюджетных разрывов и выплаты банковских процентов по займам и неполучения процентов по излишкам денежных средств. По экспертным оценкам выигрыш от внедрения системы управления ресурсами предприятия может составить от 25 до 500 процентов [1]:

Таблица 1 – Экономический эффект внедрения ERP*

Показатель	В среднем по отраслям промышленности
Уменьшение страховых запасов (уровня неснижаемых остатков на складах)	-40%
Уменьшение складских площадей	-25%
Увеличение оборачиваемости товарно-материальных запасов	65%
Увеличение поставок точно в срок	80%
Снижение производственного брака	-35%
Снижение задержек с отгрузкой готовой продукции	-45%
Улучшение послепродажного обслуживания	60%
Более точный учет затрат	30%
Снижение транспортно-заготовительных расходов	-60%
Уменьшение сроков закрытия учетного периода	- 500% (в 5 раз)
Увеличение оборачиваемости средств в расчетах	30%
Уменьшение затрат на административно-управленческий аппарат	-30%
Устранение ручной подготовки и сопровождения документов	90%

Источник: Реинжиниринг бизнес-процессов, 2007.

Реализуемые в рамках промышленных предприятий проекты задействуют от 1 до 5 человек, которые не могут обеспечить разработку проектной документации, равно как и контроль качества на должном уровне. Поэтому для автоматизации систем управления предприятием возникает необходимость обращаться к специализирующимся на производстве и продаже ПО компаниям. Но необходимо отметить, что у ПО есть отличительные черты по сравнению с традиционными товарами и услугами. В отличие от традиционных материальных и нематериальных благ стоимость копии программного обеспечения является практически нулевой (менее 1 доллара). Копирование программного обеспечения с одного электронного носителя на другой не требует никаких затрат.

Фактически единственным видом затрат являются затраты на приобретение носителя программного обеспечения (компакт-диска, флэш-накопителя, жёсткого диска). Основные затраты на разработку приходятся на создание прототипа и работающей версии программы. После того как прототип создан, продажа каждой последующей копии снижает общие затраты на создание программы.

Фактически получается, что, если абстрагироваться от прибыли, чем больше заказчиков на программный комплекс, тем дешевле он обходится. В Беларуси уже имеется опыт разработки

* **ERP-система** – это набор интегрированных приложений, позволяющих создать интегрированную информационную среду для автоматизации планирования, учета, контроля и анализа всех основных бизнес-операций предприятия. Основной особенностью всех ERP-систем является реализация определенной управленческой концепции [1].

стандартизированного ПО в меньших масштабах. Так, например, была разработана единая форма веб-сайта для дипломатических представительств Республики Беларусь за рубежом. Координация создания комплексного программного обеспечения это более трудоёмкий процесс, но он позволит получить ряд преимуществ:

1. Обеспечение потребностей производственных и торговых предприятий с обратной зависимостью количества заказов и стоимости копии ПО.

2. Платформа для продвижения АСУП на внешние рынки и сокращение импорта ПО.

На сегодняшний день наиболее распространённым способом экспортной поставки программного обеспечения является оффшорное программирование.

Оффшорное программирование*, равно как и предоставление услуг для высокотехнологических производств, представляются не самой успешной стратегией в долгосрочном периоде, так как добавленная стоимость от создания конечного продукта остаётся у заказчика за рубежом, а страны-поставщики рабочей силы вынуждены будут впоследствии импортировать ПО и высокотехнологическую продукцию для обеспечения своих потребностей.

Используя производственные ресурсы в оффшорном программировании страны-экспортёры «услуг по разработке ПО» в дальнейшем столкнутся со значительно бóльшими расходами на приобретение готового ПО, так как при оффшорном программировании разработчик не является собственником созданного продукта.

По экспертным оценкам только рынок бизнес-аналитики и ERP-систем в России сегодня составляет порядка 1,4 миллиарда долларов [2] [3]. При этом лишь 20% рынка программного обеспечения предлагается российской компанией 1С, остальные программы и услуги предоставляют иностранные компании.

В настоящее время, несмотря на увеличение продаж готовых программных продуктов, более 50% доходов от экспорта услуг по разработке ПО в России и Беларуси составляет оффшорное программирование [2]

На графике ниже представлена доля услуг по оффшорному программированию в разработке ПО в при экспортных поставках:



Источник: Девятое ежегодное исследование российской индустрии экспортной разработки программного обеспечения НП Руссофт.

Примером увеличения отрицательного сальдо в поставках высокотехнологической продукцией может послужить динамика торговли информационными услугами в Российской Федерации с 2008 по 2011 год (табл. 1).

* **Аутсорсингом** (анг. **outsourcing**, от слов **out** и **source** – внешний источник) называют любой вид сотрудничества компаний, когда одна из них на продолжительное время передает другой определенные функции, связанные с каким-либо ее видом деятельности. **Аутсорсинг** программных продуктов часто называется **оффшорным программированием**, поскольку обычно написание кода передается более богатыми странами в более бедные для уменьшения себестоимости программных продуктов.

Таблица 2 – Динамика импорта и экспорта информационных услуг (долл. США)

Вид операции	2008	2009	2010	2011
Экспорт информационных услуг	1 643 558	1 290 721	1 358 881	1 752 520
Импорт информационных услуг	1 423 782	1 429 026	1 883 719	2 432 790
Торговое сальдо	219 776	-138 305	-524 838	-680 270

Источник: Статистика International trade center.

Как видно из приведённой выше таблицы импорт информационных услуг, прежде всего готовых программ, в России растёт значительно более быстрыми темпами, чем экспорт информационных услуг, представляющих, главным образом, оффшорное программирование. Можно ожидать дальнейшего увеличения темпов роста импорта над темпами роста экспорта, если не будет осуществлён переход на скоординированную политику в области разработки программного обеспечения.

Немного цифр для примера. Импорт программного комплекса и ежегодное обслуживание в течение 10 лет обойдётся 10 000 предприятий в $50\,000 \times 10\,000 = 500$ миллионов долларов. Если те же 10 000 предприятий совместно выделят 10-ю часть от своих будущих расходов (50 миллионов долларов, или по 5 000 долларов с предприятия) на создание единого комплекса ПО, то станет возможным его разработка и обеспечение конкурентной зарплаты разработчиков ПО на уровне, соответствующем зарплатам в оффшорном программировании. При этом предприятия становятся собственниками ПО и могут в дальнейшем осуществлять его доработку и экспорт.

Основой для разработки централизованной системы АСУП могут явиться уже существующие разработки, сделанные подразделениями по автоматизации на промышленных и торговых предприятиях. Для этого могут быть отобраны наиболее успешные образцы ПО и предложена их дальнейшая стандартизация. Для обеспечения поступления денежных средств для разработки стандартизированного ПО можно также использовать систему предзаказов*, которая может обеспечить необходимые денежные средства на начальном этапе создания программы.

Таким образом, модель разработки стандартизированного ПО на основе координации заказов от значительного числа предприятий может послужить примером для создания товаров и услуг с низкой стоимостью «копии» в рамках Единого экономического пространства. Такими отраслями могут быть, например, фармацевтика, высокотехнологические производства и услуги телекоммуникации, в которых конструкторские и инженерные разработки составляют наиболее значимую часть производственных расходов, а стоимость «копии» продукта стремится к нулю. Единое экономическое пространство Беларуси, Казахстана и России может быть основой создания программного комплекса для трёх стран, учитывая ряд факторов:

- схожие системы финансовой и управленческой отчётности;
- наличие единой таможенной территории;
- общие задачи для автоматизации хозяйственной деятельности предприятий и компаний.

Поэтому вектор сотрудничества по созданию единых программных комплексов является интересным как для Беларуси, так и для России и Казахстана.

Литература

1. Гулин, В. Как создать ERP-систему на белорусском предприятии / В. Гулин // ИТ в промышленности. – 2012. – № 5-6. – С. 36-37.
2. Абдикеев, Н.М. Реинжиниринг бизнес-процессов. Полный курс MBA: учебник; 2-е изд., испр. / Н.М. Абдикеев [и др.]. – М.: Эксмо, 2007. – С. 327.
3. Итоги работы Парка высоких технологий в 2012 году [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.park.by/post-594/?lng=ru>. – Дата доступа: 12.03.2013.
4. Доля «1С» на российском рынке ERP-систем в 2011 г. значительно выросла [Электронный ресурс] // Режим доступа:

* **Предварительный заказ** или **предзаказ** ([англ. Pre-order](#)) – изъявление потребителем намерения приобрести тот или иной [товар](#) (работу, услугу) до фактического появления этого товара на рынке. Предварительный заказ позволяет потребителю заранее гарантированно закрепить за собой копию этого товара.

http://www.cnews.ru/top/2012/07/17/dolya_1s_na_rossiyskom_rynke_erpssystem_v_2011_g_znachitelno_vyroslo_496671. – Дата доступа: 01.04.2013.

5. Россия: Рынок бизнес-аналитики достиг \$800 млн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2012/07/04/495283>. – Дата доступа: 01.04.2013.

Огинская А.В.

аспирант, Белорусский государственный экономический университет (г. Минск, Беларусь)

РОЛЬ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СТРУКТУР В ФОРМИРОВАНИИ ЕДИНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА, РОССИИ

Инновационное развитие является ключевым фактором конкурентоспособности национальной экономики, а также залогом устойчивого развития Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана, России. Повышение инновационного потенциала решает задачу выравнивания экономик стран-участников, стимулирует модернизацию промышленности и расширяет производственные и экспортные возможности.

Существенный вклад в развитие экономических отношений союзных государств вносят транснациональные корпорации и всевозможные стратегические объединения, участниками которых являются резиденты трех стран. Данные субъекты крупного бизнеса в первую очередь призваны осуществлять активную инновационную деятельность, в результате которой новое научное знание получает прикладное использование и материализуется в производственной сфере. Цель данного исследования – проследить динамику развития интегрированных хозяйственных структур в едином экономическом пространстве Беларуси, России и Казахстана и выработать механизм их вовлечения в процесс повышения инновационного потенциала ЕЭП.

Проблемы формирования интегрированных хозяйственных структур отражены в работах российских и зарубежных авторов, так как И.Ансофф, Ю.Б.Винслав, В.Е. Дементьев, Г.Б.Клейнер, Н.Р.Ковалев, Р.Коуз, Ю.Якутин и др. В отечественной практике решение данных проблем отражено в трудах Мясниковича М.В., Шимова В.Н., Крюкова Л.М., Лыч Г.М. и др. Под интегрированными структурами понимаются объединения юридических лиц производственного, финансово-кредитного, торгового, научно-технического и иных профилей – на основе консолидации активов, прежде всего в акционерной форме или на базе договорных отношений, для достижения общих целей [1].

Концептуальной основой для создания и эффективного развития интегрированных структур является теория корпоративного управления. Предметом корпоративного анализа и регулирования выступают организационно-управленческие отношения по поводу эффективной организации взаимодействия формирующих их экономических агентов, а также по поводу формирования и использования акционерного капитала. Оценка эффективности интегрированных хозяйственных структур проводится с учетом характера взаимодействия в объединении.

Процессы интеграции значительно отличаются в зависимости от участников, соответственно изменяются и результаты, подлежащие анализу. Критериями для классификации интегрированных структур могут служить следующие параметры: а) степень самостоятельности (картели, синдикаты, консорциумы, альянсы, франчайзинговые объединения, концерны, кластеры); б) организационно-правовая форма (холдинги, финансово-промышленные группы, хозяйственные группы, совместные предприятия, концессии, некоммерческие партнерства); в) характер специализации и кооперирования (конгломераты, национальные корпорации, ТНК) [2].

Различные интегрированные хозяйственные структуры характеризуются разной степенью взаимоучастия в капитале, способами ресурсного обеспечения, целевыми установками, размерами консолидации имущества. На территории Республики Беларусь интегрированные хозяйственные структуры представлены отраслевыми концернами, финансово-промышленными группами, совместными предприятиями и пр.

С выходом Указа Президента Республики Беларусь № 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь» была заложена нормативная база для развития такой структуры как холдинг. По состоянию на 15 августа 2012 г. в Государственном реестре холдингов числится 45 таких структур, объединяющих 297 организаций. 22 холдинга созданы с участием государства [3].

Слияние промышленного капитала на территории Союзного государства происходит в рамках создания стратегических альянсов. На протяжении последних 20 лет были созданы десятки подобных объединений, вследствие формирования четкой законодательной базы ожидается появление целого ряда новых совместных структур. Особенно заметна положительная динамика интеграционных процессов в секторе нефтепереработки и химической промышленности (табл. 1).

Интеграционное взаимодействие хозяйствующих субъектов ЕЭП является логическим результатом долговременного существования централизованных отраслевых комплексов на территории постсоветских стран.

Осуществление политики экономической интеграции привело к возобновлению кооперации в научно-технической и снабженческо-сбытовой области.

Таблица 1 – Главные проекты технологических альянсов между предприятиями Беларуси и России в области нефтехимии

Действующие альянсы	Планирующиеся альянсы
- Мозырский НПЗ («Газпромнефть», «Роснефть») – с 2002г. - БКК («Беларуськалий», «Уралкалий») - с 2005г.	- Мозырский НПЗ («РуссНефть», «Роснефть»), «Нафтан» («Сургутнефтегаз», «Роснефть», «Итера»); - «Беларуськалий» («Акрон», «Уралкалий»), «ГродноАзот» («Газпром», «Лукойл», СИБУР, «Роснефть»; «Еврохим»); - «Могилевхимволокно» («Лукойл», «Татнефть», СИБУР); - «Белшина» («Авангард», «Амтел»), Гомельский химический завод («Еврохим»), «Полимир» («Сургутнефтегаз», «Лукойл», «Итера», «РуссНефть»).

Для успешного создания транснациональных компаний в рамках ЕЭП необходимо соблюдение следующих условий:

- методическая согласованность создания корпораций, межправительственных соглашений по ним и заключаемых договоров о совместной деятельности;
- наличие интеграционной бизнес-идеи, обосновывающей скоординированную внешнеэкономическую деятельность;
- наличие синергетического эффекта от совместной деятельности;
- правовая согласованность деятельности;
- выработка системы стратегических корпоративных планов.

Для достижения перечисленных условий необходимо: а) определить экономическую роль каждой из сторон объединения; б) выявить центры акционерного контроля; в) выбрать рациональный вариант расположения материнской компании; г) выявить комплекс специальных мероприятий межправительственного соглашения по интеграции хозяйственных субъектов [4].

Мировая практика функционирования крупных интегрированных структур свидетельствует об их ключевой роли в инновационном развитии экономики. Это достигается в первую очередь за счет возможности обширных инвестиций в НИОКР, численности научных кадров, потоку технических новинок в виде продуктов, процессов и услуг. Базой для развития инновационного потенциала резидентов государств-участников ЕЭП являются определенные Советом Министров Союзного государства приоритетные научно-технологические и инновационные программы и проекты.

Государственными заказчиками названных программ выступают министерства, и научно-исследовательские институты обоих государств. Реализация части НИОКР и внедрение новых

технологий происходит на базе предприятий, входящих в состав крупных интегрированных хозяйственных структур, таких как концерны, холдинги, транснациональные объединения. Наибольший удельный вес в бюджете Союзного государства (40,2%) занимают расходы на проекты в сфере промышленности, энергетики и строительства (таблица 2).

Разработки касаются наукоемких лазерных технологий, нано- и биотехнологий, производства полупроводников, химических волокон, плазменных процессов и пр. В основе реализации программ – кооперирование производств путем научно-технического сотрудничества и использования индивидуальных ресурсов партнеров для создания конечного продукта [5].

Подобное интеграционное взаимодействие в данном случае преследует следующие цели:

- получение социального эффекта (проведение совместных работ позволяет трудоустроить свыше 5 млн. человек);
- повышение конкурентоспособности отечественной продукции, что ведет к более высоким темпам импортозамещения;
- повышение общего научно-технического уровня экономики трех стран, производство товаров и технологий, отвечающих технологическим укладам V и VI уровней;
- создание новых конкурентных преимуществ, усиление присутствия на зарубежных рынках и как следствие расширение экспортного потенциала [6].

Таблица 2 – Распределение расходов бюджета Союзного государства на 2013 год [7]

Наименование программ и мероприятий	Сумма финансирования, тыс. рос. рублей	Удельный вес в общих расходах, %
Органы Союзного государства	398758,5	8,2
Военно-техническое сотрудничество	24000,0	0,5
Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности Союзного государства	637088,0	13,1
Промышленность, энергетика и строительство	1958478,0	40,2
Сельское хозяйство и рыболовство	40100,0	0,8
Транспорт, связь и информатика	78000,0	1,6
Образование	51760,0	1,1
Культура, искусство и кинематография	83886,0	1,7
Средства массовой информации	646531,2	13,3
Здравоохранение и физическая культура	68491,6	1,4
Социальная политика	57000,0	1,2
Прочие расходы	827906,7	17,0
Всего расходов	4872000,0	100,0

Концептуальные основы межгосударственного сотрудничества в области реализации инновационных проектов изложены в Межгосударственной программе инновационного сотрудничества государств – участников СНГ на период до 2020 года. В части развития межгосударственной кооперации в инновационной сфере Программа предусматривает ряд направлений деятельности, в частности, создание технологических платформ, совместные инновационные проекты, содействие установлению деловых контактов [8].

Сопутствующие мероприятия формируют эффективную инфраструктуру для инновационной активности действующих транснациональных интегрированных хозяйственных структур. В тоже время требуется масштабная правительственная поддержка в части правового, финансового и

стратегического обеспечения деятельности ТНК, а также выработка комплекса экономических, финансовых и рыночных показателей качества инновационных процессов ЕЭП (рис. 1).

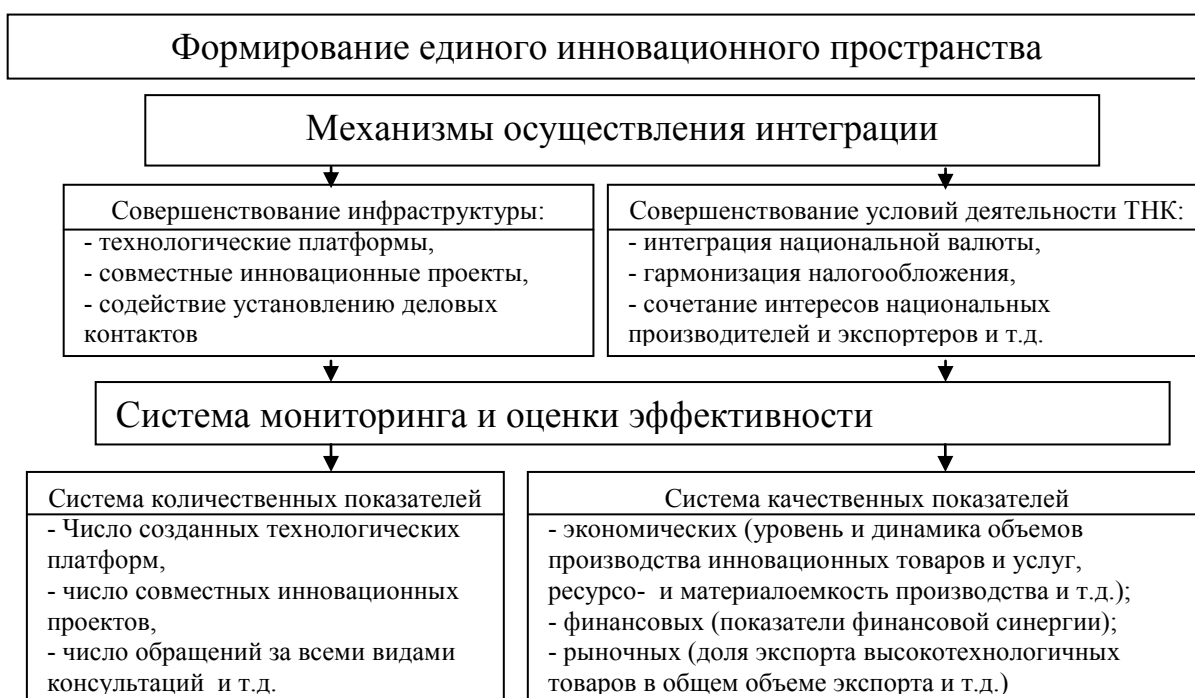


Рисунок 1 – Механизм формирования единого инновационного пространства.

Объединение научно-технических потенциалов союзных государств, основанное на интеграционных процессах между субъектами хозяйствования является базой для создания единого инновационного пространства стран-участниц ЕЭП. Совершенствование условий деятельности ТНК влечет за собой положительную динамику инновационных процессов, повышение конкурентоспособности экономик, увеличение экспортного потенциала и укрепление основ Союзного государства.

Литература

1. Якутин, Ю.В. Совершенствование интеграционного взаимодействия хозяйствующих субъектов как фактор повышения эффективности российских корпораций: авт. дисс. на соискание уч. ст. докт. экон. наук: 08.00.05 / Ю. В. Якутин. – М, 2001. – 19 с. – 100 экз.
2. Чернова, Е.Г. Интегрированные хозяйственные образования: типология и динамика организационно-правовых форм / Е.Г. Чернова // Вестник СПбГУ. – 2010. – № 1. – С. 58.
3. Информация к брифингу «Интеграционные процессы в экономике Республики Беларусь. Тенденции и перспективы создания и деятельности холдингов» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/>.
4. Винслав, Ю. Утверждая научные принципы управления интегрированными корпорациями / Ю. Винслав // Российский экономический журнал. – 2001. – № 1. – С. 3-26.
5. Руденков, В.М. Государственные и предпринимательские интересы в преобразовании высшей школы / В.М.Руденков // Директор. – 2012. – №11 (161). – С.56-59.
6. Дайнеко, А.Е. Аналитический доклад «Функционирование экономики Республики Беларусь в системе Единого экономического пространства: проблемы и пути их решения». [Электронный ресурс] / А.Е. Дайнеко. – Режим доступа: <http://economics.basnet.by/>.
7. Бюджет Союзного государства на 2013 год // Союзное Вече. – 2013. – № 13. – С. 6-7.
8. Межгосударственная программа инновационного сотрудничества государств – участников СНГ на период до 2020 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rs.gov.ru/taxonomy/>.

СИСТЕМА ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Инновационное развитие экономики определено приоритетным направлением социально-экономического развития Республики Беларусь. Его целью является формирование новой технологической базы, обеспечивающей высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики на внешних рынках.

Вложение финансовых средств в разработку инноваций характеризуется высокой степенью риска. Соответственно возникает проблема поиска финансовых ресурсов, необходимых для выполнения инновационных проектов, поскольку традиционный финансовый капитал воздерживается от поддержки проектов с высокой степенью риска. Использование механизма венчурного финансирования позволяет решить эту проблему.

Основные проблемы становления системы венчурного финансирования в Республике Беларусь можно объединить по следующим направлениям:

1) Отсутствие законодательно-правовой базы в сфере венчурного бизнеса. Необходима всесторонняя проработка вопросов, связанных с процессом венчурного финансирования в Республике Беларусь, и закрепление их в соответствующих нормативно-правовых актах. Например, необходимо определить действующих участников процесса венчурного финансирования, закрепить их права и обязанности и систему утверждения венчурных компаний, а также усовершенствовать законодательство в сфере защиты прав на интеллектуальную собственность и прав потенциальных инвесторов.

2) Несовершенство системы налогообложения в инновационной и инвестиционных сферах препятствует развитию венчурного механизма финансирования инноваций. А именно, высокое налогообложение доходов инвесторов и доходов от операций с ценными бумагами снижает привлекательность венчурных компаний как объектов инвестирования, особенно, учитывая уровень риска присущий инновационной деятельности. Высокое налоговое бремя для молодых инновационных компаний не позволяет им активно расширяться.

Также можно отметить отсутствие каких-либо экономических стимулов (льгот, преференций) для иностранных венчурных инвесторов. В условиях Республики Беларусь иностранные инвестиции в национальные венчурные компании могут принести значительную выгоду экономике страны, с точки зрения развития новейших технологий на основе сочетания отечественного интеллектуального потенциала и иностранного капитала.

К тому же интерес иностранных инвесторов привлекает дополнительный капитал в страну также стимулирует развитие всех отраслей экономики и экономической инфраструктуры.

3) Низкая ликвидность венчурных инвестиций в значительной мере обусловлена слабым развитием фондового рынка, который считается наиболее привлекательным путем выхода венчурных фондов из проинвестированных предприятий.

4) Отсутствие опыта и экономической истории реализованных инновационных и венчурных проектов. Это связано с тем, что сфера венчурного финансирования является совершенно новой для Республики Беларусь и только начала свое развитие странах Центральной Европы, в частности в России.

5) Отсутствие государственной финансовой поддержки венчурных проектов на ранних стадиях их реализации. Мировой опыт показывает, что ни в одном государстве мира венчурная индустрия не способна достичь высокого уровня развития самостоятельно. В каждом конкретном случае требуется прямое или косвенное вмешательство государства. Прямое регулирование предполагает осуществление прямых государственных инвестиций в долевой капитал инновационных фирм, предоставление грантов на создание новых инновационных фирм, предоставление активов специальным фондам, осуществляющим поддержку развитию рынка венчурного капитала. Косвенное регулирование включает в себя мероприятия, призванные в целом создать благоприятный климат для развития предпринимательства в стране и регионе.

В Республике Беларусь государство играет важную роль в регулировании экономических процессов и доля государственной собственности в экономике остается значительной, и риски на первоначальных стадиях реализации инновационных проектов очень велики, что не привлекает инвесторов. В связи с этим государство, напрямую заинтересованное в инновационном развитии экономики, должно поддерживать инновационные проекты, особенно на первых этапах их развития через систему прямого финансирования, а также через создание приемлемого механизма частно-государственного партнерства.

б) Отсутствие информационно-аналитической поддержки венчурного бизнеса в Республике Беларусь сдерживает развитие данной отрасли экономики. Недостаточно информированы о потенциальных объектах венчурного инвестирования возможные инвесторы, что является барьером для ускорения развития венчурного инвестирования в стране, так как усложняет кооперацию и поиск инновационным предприятиям и инвесторам друг друга.

К тому же отсутствие достаточно широкой информации за рубежом о потенциале белорусских научно-технологических разработок становится препятствием в привлечении иностранных инвестиций. Тем более в сфере венчурных инвестиций информационное обеспечение должно быть наиболее полным и качественным в связи с повышенным уровнем риска. Развитие информационной среды, позволяющей малым, а также стимулировать кооперационные связи между малыми и крупными предприятиями;

Содействие повышению профессионализма в области венчурной деятельности путем обучения специалистов в соответствующих бизнес – школах и университетах;

7) Недостаточное развитие организационной составляющей механизма венчурного инвестирования, то есть совокупности организационных процедур и структур, относящихся к частному и государственному секторам, которые индивидуально и во взаимодействии друг с другом обуславливают нормальное функционирование и развитие венчурного инвестирования. Для разработки, инвестирования и внедрения инноваций в малое предпринимательство необходимо наличие основных элементов организационных процедур: бизнес-школы; агентства, фонды и центры поддержки малого предпринимательства; научно-технические парки, инновационно-технологические центры; информационно-аналитические и консультационные центры и т.д. Деятельность предприятий инфраструктуры должна стимулироваться экономически, подобно деятельности малых инновационных компаний (льготное налогообложение, налоговые льготы на средства компаний, направляемые в развитие инфраструктуры и др.)

8) Недостаточное количество квалифицированных управляющих венчурными фондами и низкий уровень инвестиционной культуры предпринимателей ощущается, так как организация венчурного инвестирования инновационной деятельности и управление инновационными проектами – объективно сложные процессы и требованиями к профессионализму инновационных менеджеров и менеджеров, управляющих инвестиционными активами очень высоки. В развитых рыночных экономиках управление деятельностью, в т.ч. инновациями, давно признано специальной областью знаний, в рамках которой разрабатываются методологическая и теоретическая база, существуют научные школы, развернут комплекс различных институтов обучения и подготовки менеджеров, высоким спросом пользуются квалифицированные управляющие и консультанты по управлению инвестиционными активами.

Таким образом, в Республике Беларусь существует ряд проблем на пути развития системы финансирования венчурных инвестиций. Однако их успешное решение создаст возможность эффективного использования механизма венчурного финансирования, что ускорит процесс инновационного развития экономики Республики Беларусь.

Пути решения данных проблем могут быть следующими:

1) Законодательное закрепление удобной для деятельности венчурных фондов организационно-правовой формы.

2) Устранение тройного налогообложения (на уровне выходов из предприятий, венчурных фондов и доходов инвесторов) увеличит предложение на рынке венчурных инвестиций.

3) Стимулирование развития фондового рынка и долгосрочных инвесторов, утверждение программы развития рынка ценных бумаг в Республике Беларусь, создание фондовых рынков для малых высокотехнологичных предприятий.

4) Закрепление в нормативных правовых актах возможности участия государственных предприятий в государственно-частных партнерствах в высокорисковых проектах.

5) Проведение мероприятий и форумов на республиканском и региональных уровнях, освещающих вопросы венчурного финансирования в стране.

6) Открытие венчурных, инновационных центров в разрезе международного сотрудничества, которые оказывали бы помощь предпринимателям через различные образовательные программы.

Таким образом, в Республике Беларусь существует ряд проблем на пути развития системы финансирования венчурных инвестиций. Однако их успешное решение создаст возможность эффективного использования механизма венчурного финансирования, что ускорит процесс инновационного развития экономики Республики Беларусь.

Литература

Инновационная деятельность и венчурный бизнес: научно-методическое пособие / И. В. Войтов, В. М. Анищик, А. П. Гришанович, Н. К. Толочко. – Минск: ГУ «БелИСА», 2011. – 188 с.

Венчурная деятельность: мировой опыт: учебно-методический комплекс / О.Ф. Малашенкова. – Минск, 2011. – 109 с.

Рогатко Д.А.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

СОЗДАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ТЕХНОПАРКОВЫХ СТРУКТУР В БЕЛАРУСИ В СИСТЕМЕ ЭЛЕМЕНТОВ ФОРМИРУЕМОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА

Технопарковые структуры (ТПС) стали новой и перспективной формой активного и постоянного взаимодействия науки и производства. Их функционирование на основе органического соединения новейших научных идей, современных технологий и технико-внедренческой деятельности, доведенной до стадии массового выпуска новой и новейшей продукции, преодолевает относительную автономность науки.

В научной литературе отмечаются институциональные различия в становлении и формировании инновационной инфраструктуры каждой отдельной страны, где при создании научного парка необходимо адаптировать «базовую» модель к местным условиям, задачам, особенностям финансовой и правовой систем. Местные факторы оказывают решающее влияние на организационную структуру парка и его жизнеспособность.

Понятие технопарк (научный парк) в странах СНГ появилось сравнительно недавно. Изначально идея технопарков почерпнута из рыночной практики Запада. Несмотря на это, ТПС в странах ЕЭП развиваются достаточно успешно.

По данным Минкомсвязи РФ, показатели технопарков (количество рабочих мест, выручка) в стране в среднем растут на 20%. По данным Ассоциации технопарков в области высоких технологий в России действует около 100 и намного больше организаций, причисляющих себя к ним. Из них достаточно стабильно успешных около 9. В период с 2007 г. по 2011 гг. государство выделило 6,5 млрд. руб. участникам программы софинансирования технопарков. До 2014 г. также будет вложено еще не менее 6 млрд. руб. на развитие этой программы. Сегодня резидентами российских технопарков является свыше 400 компаний, общая выручка которых превышает 30 млрд руб.

Казахстан начал придерживаться инновационного развития со второй середины 90-ых гг. Два первых технопарка с участием государства были открыты в 2004 г. По данным Национального инновационного фонда Казахстана к настоящему времени сеть технопарков объединяет около 10 таких технопарков. Через них инновационным предприятиям предоставляется различная

поддержка. Для Казахстана технопарки – сервисная инфраструктура, решающие две основные задачи: 1) базовая инфраструктура – помещения, оборудование и др.; 2) предоставление резидентам технопарков вспомогательных услуг. Всего резидентам предлагается около 20 таких услуг на безвозмездной основе – их оплату берет на себя государство.

В Беларуси накоплен определенный опыт в создании инновационной инфраструктуры и, в частности, производственно-технологической, информационной подсистем, подсистем экспертизы, сертификации, стандартизации и аккредитации, инновационного сервиса, подготовки и переподготовки кадров для инновационной деятельности. Сегодня в стране главные элементы инновационной инфраструктуры сформированы, однако их пока недостаточно для решения в полном объеме тех задач, которые поставлены руководством страны по переводу экономики на инновационный путь развития. Принцип их работы сочетает в себе элементы рыночного и государственного регулирования и позволяет создавать технологически ориентированные структуры рыночного типа под патронажем государства. Их создание осуществляется преимущественно на базе существующих элементов НИС.

Законодательное закрепление понятие «инновационная инфраструктура» получило в Указе Президента Республики Беларусь от 03.01.2007 года № 1 утвердившем Положение о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры, где она трактовалась как совокупность субъектов инновационной инфраструктуры, осуществляющих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обеспечение инновационной деятельности. К субъектам инновационной инфраструктуры отнесены только научно-технологические парки (технопарки), центры трансфера технологий и венчурные организации, хотя в мировой практике существует больше организационных форм субъектов инновационной инфраструктуры (инновационные центры, инкубаторы малого предпринимательства, центры поддержки предпринимательства и т.д.).

В соответствии с вышеупомянутым Указом, технопарк – коммерческая организация со среднесписочной численностью работников до 100 человек, целью которой является содействие развитию предпринимательства в научной, научно-технической, инновационной сферах и создание условий для осуществления юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, являющимися резидентами технопарка, инновационной деятельности от поиска (разработки) нововведения до его реализации. В дальнейшем Указом Президента Республики Беларусь от 17.05.2010 года № 252 «О внесении дополнений и изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь» слово «коммерческая» исключено.

В состав технопарка могут входить резервный (страховой) фонд, фонд развития технопарка, коммерческий технопарк, дочерние компании и филиалы корпораций, совместные предприятия, филиалы зарубежных компаний, более широкий круг сервисных служб (информационного обеспечения, правовых консультаций, маркетинговых исследований, трансфера технологий, менеджерских услуг и бизнес-планов, социально-бытового обслуживания, рекламная фирма, бизнес-школа, фирма научно-технологических консультаций и т.д.). Параметры развития инновационной инфраструктуры Республики Беларусь определены Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы.

Реализуя государственную инновационную политику, Правительство Беларуси оказывает активную поддержку инициативам по созданию ТПС. Таким образом, в 2010 году в стране насчитывалось около 50 центров поддержки предпринимательства, 9 инкубаторов малого предпринимательства и пр. На площадях инкубаторов размещалось около 260 субъектов малого предпринимательства.

По состоянию на начало 2012 года в Республике Беларусь зарегистрировано 9 технопарков и 5 центров трансфера технологий, включая: ИРУП «Технопарк БНТУ «Политехник» (ранее – «Метолит») (статус продлен в 2010 г.); БОКУП «ЦВНТР» (2008 г.); РИУП «Научно-технологический парк Витебского государственного технологического университета» (2010 г.); РИУП «Научно-технологический парк Полоцкого государственного университета» (2010 г.); КУП «Гомельский научно-технологический парк» (2010 г.); КУП «Минский областной технопарк»

(статус присвоен в 2010 г.); ЗАО «Технологический парк «Могилев»; ООО «Минский городской технопарк»; ООО «Технопарк «Полесье».

Центры трансфера технологий: РУП «Центр научно-технической и деловой информации» (г. Гомель) (2010 г.); ОДО «Витебский бизнес-центр» (2010 г.); РНУП «Институт нефти и химии» (2010 г.); РУП «Международный инновационный экологический парк «Волма» (2010 г.); Государственное предприятие «Агентство развития и содействия инвестициям».

Функционирует Парк высоких технологий (на январь 2012 года зарегистрировано 106 резидентов, общая численность работников парка достигла 11,8 тыс. человек; на апрель 2013 года зарегистрировано 124 резидента, общая численность работников – более 15 тыс. человек).

В целях обеспечения условий для продвижения белорусской высокотехнологичной продукции на зарубежные рынки, оказания консалтинговых услуг, маркетинговых исследований, содействия разработчикам (белорусским и зарубежным) в продвижении продукции к потребителю в Республике Беларусь функционируют информационно-методические центры: Белорусско-Китайский центр научно-технического сотрудничества с провинциями КНР; Белорусско-Казахстанский центр научно-технического сотрудничества; Белорусско-Венесуэльский центр научно-технического сотрудничества; Белорусско-Латвийский центр трансфера технологий; Белорусско-Корейский центр в области образования, науки и технологий.

В 2011 году решениями коллегий ГКНТ продлен статус в качестве научно-технологического парка БОКУП «ЦВНТР» (г. Брест), присвоен статус технопарка ЗАО «Технологический парк «Могилев» (г. Могилев), ООО «Технопарк «Полесье» и ООО «Минский городской технопарк», статус центра трансфера технологий – государственному предприятию «Агентство развития и содействия инвестициям».

Можно выделить три основных центра создания и развития ТПС: Министерство образования (7 технопарков, 2 инновационных центра, 9 центров трансфера технологий, Межвузовский центр маркетинга научно-исследовательских разработок и ряд региональных маркетинговых центров), Министерство промышленности (инженерно-технический центр «Агромаш»), ГУ «Парк высоких технологий». Основными направлениями их деятельности являются: информационные технологии, приборо- и машиностроение, медицинское оборудование, экология, химия, медицина.

Успешный пример ТПС – ИРУП «Технопарк БНТУ «Политехник», созданный при Белорусской государственной политехнической академии. Целью создания центра стала попытка сохранить, повысить научно-технический потенциал и ускорить внедрение на производстве результатов научно-исследовательской работы сотрудников механико-технологического факультета в период кризиса в финансировании научных и учебных организаций в стране.

Хоздоговорная деятельность центра делится на два основных вида: выпуск научно-технической продукции и выпуск продукции производственного назначения. С вводом в 1995-1996 годах собственных производств центр значительно увеличил (до 85%) объем поставки своей продукции предприятиям страны. В 1999 году при центре создан Межвузовский центр маркетинга НИР для работы на рынке научно-технической продукции университетов.

На сегодняшний день предприятие «Политехник» имеет уже 11 организаций, основанных технопарком, 15 информационно-маркетинговых центров, 8 научно-производственных структур, 10 клиентов технопарка.

В процессе своего развития основными направлениями работы предприятия «Метолит»-«Политехник» стали следующие: создание конкурентной, импортозамещающей продукции как научно-технического, так и производственного назначения; создание эффективной системы, способствующей развитию научно-технического потенциала, продвижению результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в реальный сектор экономики; создание и поддержка малых инновационных предприятий, а также привлечение их к процессу освоения и выпуска наукоемкой продукции; анализ рынка, маркетинговые исследования и поддержка информационно-маркетинговой сети ВУЗов Республики Беларусь; поддержка центров трансфера технологий при университетах Республики Беларусь; продвижение научно-технических разработок путем организации и участия в выставках и кооперационных биржах; организация дополнительных

рабочих мест, в том числе для высококвалифицированных специалистов, научных работников, студентов, аспирантов.

Структура технопарка представляет собой сложную и многофункциональную систему, в которой задействованы не только подразделения БНТУ, но и вся инновационная инфраструктура Министерства образования Республики Беларусь. К внутренней структуре технопарка относятся, прежде всего, МЦМ НИР и ЦТТ, дочерние инновационные предприятия и предприятия-клиенты технопарка. Маркетинговая служба БНТУ, охватывая научно-исследовательские лаборатории, которые подчинены НИЧ, поддерживает информационные потоки технопарка. Информация о технологиях, разрабатываемых в университете скапливается через маркетинговые службы в базе данных МЦМ НИР. Юридическую и экономическую консультационную поддержку, а также другие сервисные услуги наряду с кафедрами экономики и права университета обеспечивают также сторонние сервисные фирмы.

Подготовкой кадров и повышением квалификации сотрудников, как технопарка, так и предприятий-клиентов, занимаются такие структуры университета как Международный институт дистанционного образования и Республиканский институт инновационных технологий.

Внешнюю структуру технопарка образуют ЦТТ, РМЦ ВУЗов республики, которые образуют вместе с технопарком единую университетскую сеть. В рамках сети идет постоянный обмен информацией через информационно-аналитический портал МЦМ НИР.

В настоящее время в Беларуси достаточно успешно функционируют и многие другие ТПС несмотря на воздействие различных кризисных факторов и рисков. Национальная инновационная система формируется и развивается в основном посредством инновационной инфраструктуры. В тоже время ТПС нашей страны являются еще достаточно молодыми. При создании и на начальном этапе функционирования технопарков возникает ряд трудностей и проблем (таких как отсутствие поддержки органов власти и управления, финансирование вновь организованных технопарков, поиска фирм-клиентов, кадровые вопросы и обеспеченность рабочими помещениями и пр.).

Среди «слабых мест» деятельности белорусских ТПС можно выделить: несовершенство законодательства в области организации инновационной инфраструктуры; отсутствие должной государственной поддержки и субсидирования; дефицит площадей для осуществления деятельности технопарков; недостаточное число источников финансирования; отсутствие механизмов венчурного финансирования; нехватка квалифицированных кадров, способных обеспечивать работу малых инновационных предприятий.

Существующая в Беларуси инновационная инфраструктура (технопарки, инновационные центры, бизнес-инкубаторы и др.) представляет из себя скорее имущественный комплекс, нежели инфраструктуру профессиональной поддержки. Масштаб деятельности большинства уже созданных элементов инновационной инфраструктуры еще недостаточен для того, чтобы обеспечить значимый системный эффект для развития инновационной сферы. В наибольшей степени это касается структур, ориентированных на поддержку инноваций на ранних стадиях инновационного процесса (поисковые исследования, опытные и предкоммерческие разработки). Наблюдается существенный разрыв между объемом средств, направляемых на поддержку прикладных инноваций на ранних (докоммерческих) и на поздних стадиях (в соответствии с известным соотношением – 1:10:100).

Можно также отметить нехватку предложений коммерчески перспективных проектов с высоким качеством подготовки, которые могли бы быть поддержаны, что во многом является следствием неразвитости системы поддержки инновационного процесса на докоммерческих стадиях. «Узким местом», ограничивающим эффективность инновационной инфраструктуры, является несовершенство систем подготовки кадров для данной инфраструктуры, а также для инновационного бизнеса. В результате – деятельность организаций создаваемой инновационной инфраструктуры пока в недостаточной степени сфокусирована на формировании устойчивых кооперационных сетей «наука – образование – инновационный малый и средний бизнес – крупный бизнес». Это не позволяет данным организациям в полной мере играть роль катализатора самоподдерживающихся процессов роста инновационной активности в экономике.

Отечественная практика развития технопарковых структур (за исключением ПВТ) пока не дала ощутимых для экономики результатов, не оказала серьезного влияния на становление и развитие малых и средних высокотехнологических предприятий. Они в большинстве случаев не имеют необходимой производственной инфраструктуры, достаточных площадей и объема финансовых средств для поддержки молодых предприятий.

В числе мер по созданию и развитию субъектов инновационной инфраструктуры необходимо дальнейшее совершенствование законодательства, регулирующего вопросы деятельности субъектов инновационной инфраструктуры, арендных отношений субъектов и предприятий-резидентов.

В рамках ЕЭП отдельно хочется отметить необходимость создания межгосударственной программы развития технопарков и объединить их в ассоциацию. Интегрированность системы технопарков стран-участников позволит им с большей производительностью обмениваться опытом и идеями, создавать совместные предприятия, выходить на рынки друг друга.

Сивцова Н.Ф.

аспирант, Белгородский государственный национальный исследовательский университет
(г. Белгород, Россия)

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ С БЕЛОРУССКИМИ ПАРТНЕРАМИ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Белгородская область, как приграничный регион, обладает большим опытом взаимодействия со многими областями соседних государств. Реализуемая система мер по их развитию проводится в тесном сотрудничестве органов исполнительной и законодательной власти, местного самоуправления и бизнессообщества. В регионе приняты и действуют нормативные акты, определяющие организационные, правовые, экономические условия и гарантии. Наличие возможности свободного движения товаров, трудовых ресурсов и капитала, созданных в рамках региона, обеспечивает необходимые условия для более тесной экономической интеграции с соседними государствами.

С целью укрепления связей с соседними государствами в Белгородской области проводится политика, способствующая успешному привлечению взаимных инвестиций, в том числе в расширение наукоемких производств, новых технологий и инновационных направлений.

На протяжении последних лет Белгородская область пытается активно развивать торгово-экономическое сотрудничество с Республикой Беларусь. В отношениях между предприятиями области и белорусскими партнерами в последние годы наблюдается курс стабильного роста взаимной торговли. Так в 2011 г. общий объем взаимной торговли оценивался в 239,4 млн. долларов США, что на 37,4% больше, чем в 2010 г., в том числе экспорт - 167,9 млн. долларов США (рост на 39,8%) и импорт – 71,6 млн. долларов США (увеличение на 32,1%). Тенденция развития основных показателей внешнеэкономической деятельности Белгородской области с Республикой Беларусь представлены в таблица 1.

Таблица 1 – Динамика внешней торговли с Республикой Беларусь, млн. долларов США**

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Внешнеторговый оборот	24,6	41,7	71,2	129,6	198,2	112,0	174,3	239,4	
в % к предыдущему периоду		90,7	99,8	170,6	181,9	152,9	56,5	155,7	137,4
Экспорт	9,2	14,0	35,3	89,7	143,6	80,1	120,1	167,8	
в % к предыдущему периоду		156,7	137,7	в 2,5 р.	в 2,5 р.	160,2	55,8	150,0	139,8
Импорт	15,4	27,7	35,9	39,9	54,6	31,9	54,2	71,6	
в % к предыдущему периоду		72,4	87,7	129,5	111,2	136,7	58,4	170,0	132,1
Коэффициент покрытия импорта экспортом, %		59,7	50,5	98,3	в 2,2 р.	в 2,6 р.	в 2,5 р.	в 2,2 р.	в 2,3 р.

** данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области.

Данные таблицы 1 свидетельствуют, о том, что с 2005 г. во внешней торговле Белгородской области с Республикой Беларусь проявлялась устойчивая динамика со значительными годовыми приростами, вплоть до 2008 г.. Годовые приросты в данный период времени составили: в 2006 г. – 70,6%, в 2007 г. – 81,9% и в 2008г. – 52,9%. Но мировой кризис внес существенные коррективы во внешнеэкономические отношения и появился в резком спаде показателей внешней торговли Белгородской области с Республикой Беларусь (внешнеторговый оборот в 2009 г составил всего лишь 56,5% от уровня 2008г.). Однако в 2010г. ситуация изменилась, годовые темпы приростов соответственно составили в 2010 г. – 55,7%, в 2011 г – 37,4%. Намеченная положительная тенденция роста показателей взаимной торговли сохраняется и в настоящее время.

Проводя более детальный анализ внешнеторгового оборота, следует отметить, что в общем объеме экспорта государств-участников СНГ, доля экспортных поставок Республики Беларусь в 20011 г. составила 17,7%, (в 2010г. – 15,3%). Товарная структура экспорта Белгородской области в Республику Беларусь представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Экспорт товаров в Республику Беларусь **

	2010 г.		2011 г.	
	тыс. долл. США	% к итогу	тыс. долл. США	% к итогу
Всего	120082,5	100	167859,2	100
в том числе:				
Молочная продукция	372,4	0,3	143,1	0,1
Кондитерский жир	16583,5	13,8	21781,1	13,0
Продукция мукомольно-крупяной промышленности	218,5	0,2	205,5	0,1
Пищевые продукты	299,1	0,2	514,5	0,3
Черные металлы	66571,4	55,4	100560,3	59,9
Котлы, оборудование, их части	9263,1	7,7	15188,8	9,0
Керамические изделия	98,9	0,1	1,4	0,0
Электрические машины и их части	4114,7	3,4	4860,6	2,9
Мел	1887,6	1,6	1578,0	0,9
Инструменты, приспособления, ножевые изделия, ложки и вилки из недрагоценных металлов	882,5	0,7	1294,7	0,8
Абразивный порошок	1566,0	1,3	1557,4	0,9
Фармацевтическая продукция	2604,8	2,2	3458,8	2,1
Транспортные средства	548,5	0,5	265,0	0,2
Прочие товары	15071,5	12,6	16450,0	9,8

** данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области.

Как видно из таблицы 2, товарная структура экспорта Белгородской области в Республику Беларусь за 2010-2011 гг. не претерпела существенных изменений, в обоих периодах в ней преобладали: черные металлы; трубопроводы; мел; шлифшкурка; оборудование; электронагреватели; медные провода; тракторные прицепы; кондитерский жир; мука и крупа; цельномолочная продукция и мороженое.

Однако не по всем структурным компонентам внешнеторгового оборота отмечался рост. Например, в 2011 г. по сравнению с 2010г. экспортные поставки характеризовались увеличением объема черных металлов в 1,5 раза, кондитерского жира – на 31,3%, электрических машин и их частей – на 18,1%, оборудования – на 64,0%, фармацевтической продукции – 32,8%, инструментов – на 46,7%. В то же время снизился объем поставок молочной продукции – на 61,6%, мукомольно-крупяной продукции – на 5,9%, мела – на 16,4%.

Подобную ситуацию можно отметить в показателях оценки импорта. В 2011г. импорт из Республики Беларусь в Белгородскую область в 2011г. составил 71,6 млн. долларов США и увеличился по сравнению с 2010г. на 32,1%, а его удельный вес в общем объеме импорта государств – участников СНГ в 2011 г. - 1,3% (в 2010 г. – 1,5%).

Из Республики Беларусь в Белгородскую область за рассматриваемый период в основном поставлялись: трубы; черные металлы; транспортные средства; фармацевтическая продукция; зерно;

уголь; продукты неорганической химии; пластмассы и изделия из них; бумага и изделия из нее; оборудование; мебель; одежда и принадлежности к ней.

Товарная структура импорта белгородской области из Республики Беларусь представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Импорт товаров из Республики Беларусь **

	2010г.		2011г.	
	тыс. долл. США	% итогу	тыс. долл. США	% к итогу
Всего	54195,0	100	71584,2	100
в том числе:				
Молочная продукция	4193,8	7,7	4394,2	6,1
Жиры и масла животного или растительного происхождения	46,3	0,1	51,7	0,1
Продукты неорганической химии	2,5	0,0	5,0	0,0
Органические химические соединения	874,0	1,6	1381,5	1,9
Удобрения	302,3	0,6	-	-
Каучук, резина и изделия из них	3152,9	5,8	6081,7	8,5
Фармацевтическая продукция	2054,3	3,8	2543,7	3,6
Полимерные материалы, пластмассы и изделия из них	2445,8	4,5	3462,8	4,8
Древесина и изделия из нее	967,7	1,8	1229,1	1,7
Бумага и картон, изделия из них	1981,8	3,7	1962,8	2,8
Одежда и принадлежности одежды трикотажные	26,2	0,0	51,2	0,0
Одежда и принадлежности одежды текстильные	112,6	0,2	89,9	0,1
Обувь	296,2	0,5	295,2	0,4
Изделия из камня, гипса, цемента	749,9	1,5	1279,5	1,8
Керамические изделия	90,4	0,2	119,4	0,2
Стекло и изделия из него	196,8	0,4	220,9	0,3
Черные металлы	2929,4	5,4	3137,9	4,4
Оборудование и механические устройства, их части	7969,5	14,7	8400,0	11,7
Электрические машины и оборудование	1695,8	3,1	4764,6	6,7
Средства наземного транспорта	14325,1	26,4	8134,6	11,4
Мебель, постельные принадлежности	2081,9	3,8	2676,3	3,7
Прочие товары	7699,8	14,2	21302,2	29,8

** данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области.

Представленные данные в таблице 3 показывают, что в 2011г. по сравнению с уровнями 2010 г. товарная структура импорта характеризовалась ростом объемов ввоза: молочной продукции на 4,8%; пластмассовых изделий – на 41,6%; черных металлов – на 7,1%; оборудования – на 5,4%; древесины и изделий из нее – на 27,0%; каучука, резины и изделий из них в 1,9 раза. В то же время наблюдается снижение объемов импорта бумаги и картона – на 1,0%, одежды – на 20,2%.

В целом, внешняя торговля Белгородской области с Республикой Беларусь в 2011г. имела тенденцию к росту по отношению к 2010г., внешнеторговый оборот в 2011г. увеличился на 37,4% по сравнению с 2010 г. и составил 239,4 млн. долларов США, что соответствует приросту по отношению к уровню докризисного периода 2008 г. на 35,9%.

Подводя итог анализу показателей оценки внешнеэкономической деятельности Белгородской области с Республикой Беларусь, отметим, что для дальнейшего развития взаимовыгодного сотрудничества необходимо совершенствовать действующую законодательную базу стран Единого экономического пространства. В этой связи, следует говорить о важности принятия совместных нормативных документов, обеспечивающих комфортные условия для формирования благоприятного инвестиционного климата и максимально упрощающих административные процедуры. Это позволит не только увеличить объемы взаимных инвестиций и их экономический рост, но и использовать современные формы сотрудничества предприятий Белгородской области с их белорусскими партнерами на основе совместных программ государственно-частного партнерства.

Литература

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belg.gks.ru/>

ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИОРИТЕТОВ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В БЕЛАРУСИ И РОССИИ

Одним из основных элементов осуществления государственной научно-технической политики является определение приоритетов развития и разработка механизма их реализации, что становится особенно актуальным в условиях возрастающей проблемы ограниченности ресурсов и инновационного потенциала. Сегодня в мировой практике выбора научно-технических приоритетов используется совокупность методов, в т. ч. опросы Дельфи, технологический Форсайт, определение списка критических технологий, разработка сценариев и т.д. Следует отметить, что единой методики определения приоритетов, применяемой для любого государства, не существует. Каждая страна использует тот или иной метод относительно специфики своего научно-технического развития и его долгосрочных перспектив.

Установление приоритетов научно-технического развития в Российской Федерации происходит на основе утвержденных Президентом критических технологий, которые представляют собой комплекс междисциплинарных технологических решений, создающих предпосылки для дальнейшего развития различных тематических технологических направлений. Как правило, они обладают широкой сферой применения в различных секторах экономики и вносят значительный вклад в инновационное развитие и повышение конкурентоспособности государства на мировом рынке. Национальные приоритеты научно-технического развития России в отличие от определенных критических технологий в большей степени ориентированы на коммерческую реализацию новейших технологий, удовлетворение социально-экономических потребностей общества, применение перспективных технологий во всех секторах экономики и повышение конкурентоспособности отечественных производителей.

Рассмотрим основные принципы формирования приоритетов научно-технического развития в Российской Федерации. К ним относятся:

1. Системность и согласованность: перечень приоритетов должен быть согласован с Национальными проектами, Стратегиями развития отдельных секторов экономики, Приоритетными направлениями развития науки и техники, Перечнем критических технологий и другими долгосрочными стратегически важными нормативами.

2. Открытый порядок формирования и обсуждения: в процессе формирования приоритетных направлений участвуют представители различных сфер деятельности (администрация, научное сообщество, бизнес, общественные организации и др.), при этом используется метод социальных опросов и экспертных оценок.

3. Ограниченное, рациональное количество определяемых приоритетов научно-технологического развития (как правило, не более 20) с целью достижения их конкретизации и избежания дублирования направлений.

4. Долгосрочные перспективы разработки приоритетов, их корректировка, исходя из целей социально-экономического развития страны.

5. Сочетание средне- и долгосрочных задач при формировании перечня, сроком реализации от 5 до 20 лет.

Выбор приоритетов научно-технического развития – определенно сложная задача, требующая разработки системы критериев оценки. Важнейшим таким критерием в настоящее время является соответствие приоритетов инновационного развития социально-экономическим целям, т. к. любая второстепенная задача (в данном случае технологическое и инновационное развитие) всегда подчинена решению глобальной проблемы (социально-экономическое развитие страны). Приоритеты социально-экономического развития России, ее стратегические направления, долгосрочные прогнозы сформулированы в Стратегии развития государства до 2020 года. Здесь главной целью разработки приоритетов научно-технического развития становится рассмотрение их как фактора повышения эффективности национальной экономики и удовлетворения потребностей общества.

Второй критерий, не уступающий по значимости – соответствие накопленному технологическому потенциалу и перспективам научно-технологического развития. Выбор приоритетных направлений должен быть обоснован наличием определенного технологического «задела», потенциалом роста, в противном случае для достижения желаемого экономического эффекта потребуется времени больше, чем предполагает горизонт расчета основных параметров социально-экономического развития.

Третий критерий, исходя из целевой направленности на коммерциализацию передовых технологий, носит экономический характер и предполагает собой достижение максимального социально-экономического эффекта, оптимального соотношения полученных результатов и затраченных ресурсов. Экономическая эффективность становится определяющим фактором при равнозначности направлений по первому и второму критерию.

На схеме приведен алгоритм формирования приоритетов технологического развития в Российской Федерации (рис. 1).



Рисунок 1 – Схема формирования приоритетов технологического развития Российской Федерации.

Примечание – Источник: собственная разработка.

Выбор и реализация национальных приоритетов научно-технологического развития России осуществляется в ходе следующих основных этапов:

1. Определение долгосрочных целей социально-экономического развития Российской Федерации.
2. Формирование долгосрочного прогноза развития российской экономики и ее отраслей.
3. Выявление отраслей (сфер деятельности), в которых ожидаются масштабные технологические сдвиги.

4. Формирование перечня перспективных технологий, их оценка (осуществляется параллельно с проведением научно-технологического Форсайта).
5. Формирование национальных приоритетов научно-технологического развития.
6. Определение механизмов реализации национальных приоритетов научно-технологического развития.
7. Формирование рамочных программ реализации национальных приоритетов научно-технологического развития.
8. Реализация национальных приоритетов научно-технологического развития.

При разработке приоритетов, механизма реализации, а также непосредственно во время их реализации происходит непрерывный мониторинг и оценка результатов с целью своевременной корректировки с учетом изменения тех или иных факторов внешней и внутренней экономической среды.

Обратим внимание на особенности применения Форсайта в российской экономике. Исследование научно-технологической сферы здесь проводится в рамках трех основных блоков: макроэкономического, научно-технологического и отраслевого. В частности, макроэкономический блок касается национальных экономических интересов и перспектив развития национального рынка; научно-технологический блок оценивает уровень научно-технологического потенциала, сопоставляя его с тенденциями мирового развития; в рамках отраслевого блока рассматриваются средне- и долгосрочные приоритеты инновационного развития отдельных отраслей, выявляются так называемые «узкие места» и резервы повышения конкурентоспособности.

Сформированный перечень национальных приоритетов научно-технологического развития должен быть обоснован, исходя из соответствия определенным критериям, детализирован по основным направлениям реализации каждого приоритета и конкретизирован в терминах описания результатов, технологий и инновационных продуктов, необходимых для реализации каждого приоритета.

Порядок определения государственных приоритетов научно-технического развития Беларуси представлен на рисунке 2.

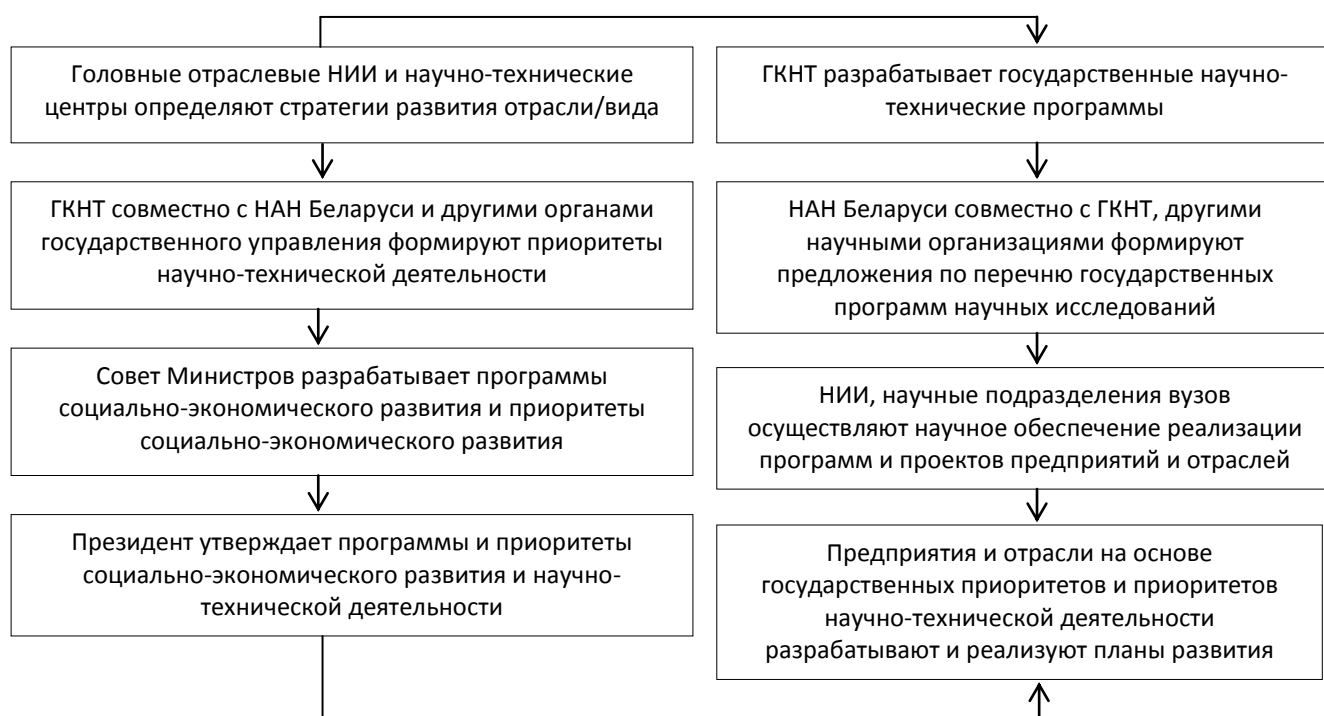


Рисунок 2 – Порядок формирования государственных приоритетов и научно-технических программ в Беларуси.

Примечание: Источник: [1, с. 28, рис. 1.4].

Основой выбора служит утвержденный перечень макротехнологий (отраслевых и межотраслевых), включающий в себя критические технологии развития экономики. Первый этап

формирования приоритетов заключается в выборе приоритетных макротехнологий из числа действующих по принципу предпочитаемого государственного финансирования, поддержания конкурентоспособности национальной экономики на мировом рынке и стабильного экономического роста. Как правило, выбор макротехнологий осуществляется исходя из оценки имеющегося потенциала и потенциала развития, наличия материально-технической базы, конкурентоспособности производимой продукции и соблюдения экологических норм и стандартов.

Второй и третий этапы выбора приоритетов научно-технической деятельности включает определение критических технологий, составляющих приоритетные макротехнологии и перечень научных исследований, фундаментальных и прикладных, обеспечивающих их реализацию.

Приоритеты государственного развития рассматриваются координационными советами по приоритетным направлениям научно-технической деятельности при Государственном комитете по науке и технологиям при взаимодействии с Национальной академией наук Беларуси и другими органами государственного управления. На основании избранных приоритетов разрабатываются государственные программы социально-экономического развития и приоритеты социально-экономического развития, утверждаемые Президентом. В настоящее время в Беларуси действует «Положение о порядке разработки и выполнения научно-технических программ», однако норматива, регулирующего порядок формирования приоритетов научно-технического развития, нет.

Обобщенный алгоритм определения приоритетов инновационного развития региона и применяемые при этом методы можно представить следующим образом:

1. Анализ научно-технического, инновационного и производственного потенциалов региона (статистический анализ, экономико-математические методы).

2. Оценка уровня научно-исследовательской и инновационной активности региона по различным направлениям науки, техники и технологий (социологический опрос научных организаций и промышленных предприятий, расчет показателей исследовательской и инновационной активности).

3. Предварительный отбор перспективных для региона направлений развития науки и техники (исходя из критериев соответствия передовому уровню развития науки и технологии; содействия развитию и повышению эффективности использования научно-технологического потенциала; обеспечения конкурентоспособности региона; достижения экономического, социального, экологического и др. эффекта).

4. Выбор приоритетов инновационного развития региона (уточнение приоритетов с учетом мнения экспертов, специалистов из сферы науки, производства и управления).

Общепризнанным мнением считается необходимость согласования приоритетов научно-технического и инновационного развития в первую очередь с социально-экономическими потребностями общества, научно-технологическим потенциалом развития и поддержание междисциплинарного характера исследований.

Литература

1 Стефанин, А.Л. Управление программами научно-технического развития национальной экономики: диссертация на звание кандидата экономических наук: 08.00.05 // А. Л. Стефанин. – Минск, 2011. – 190 с.

Титович А.А.

аспирант, Гомельский государственный университет им. Франциска Скорины
(г. Гомель, Беларусь)

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ

Интеграционные процессы в мире и на постсоветском пространстве, в том числе, постоянно нарастают. Несомненно, их «ядром» на территории бывшего СССР является Республика Беларусь и Российская Федерация. Сотрудничество с российскими регионами относится к приоритетным направлениям белорусско-российского взаимодействия и служит фундаментом торгово-экономических, научно-технических и социально-культурных отношений. Установление

межрегиональных отношений позволяет упрочить взаимовыгодные экономические связи, объединить гражданский, творческий и интеллектуальный потенциалы для обеспечения прогресса наших государств. Вместе с тем, возможности межрегиональной интеграции в области инновационного развития реализуются далеко не полностью.

В немалой степени это связано с трудностями, возникающими при разработке и реализации инновационных систем и соответствующих стратегий инновационного развития. В частности, при формировании межрегиональных инновационных систем остро стоит вопрос обоснования конкретных региональных стратегий, научно-технических программ и проектов касающихся отдельных регионов Беларуси и России. Для управления этими процессами предлагается соответствующий механизм, рисунок 1.

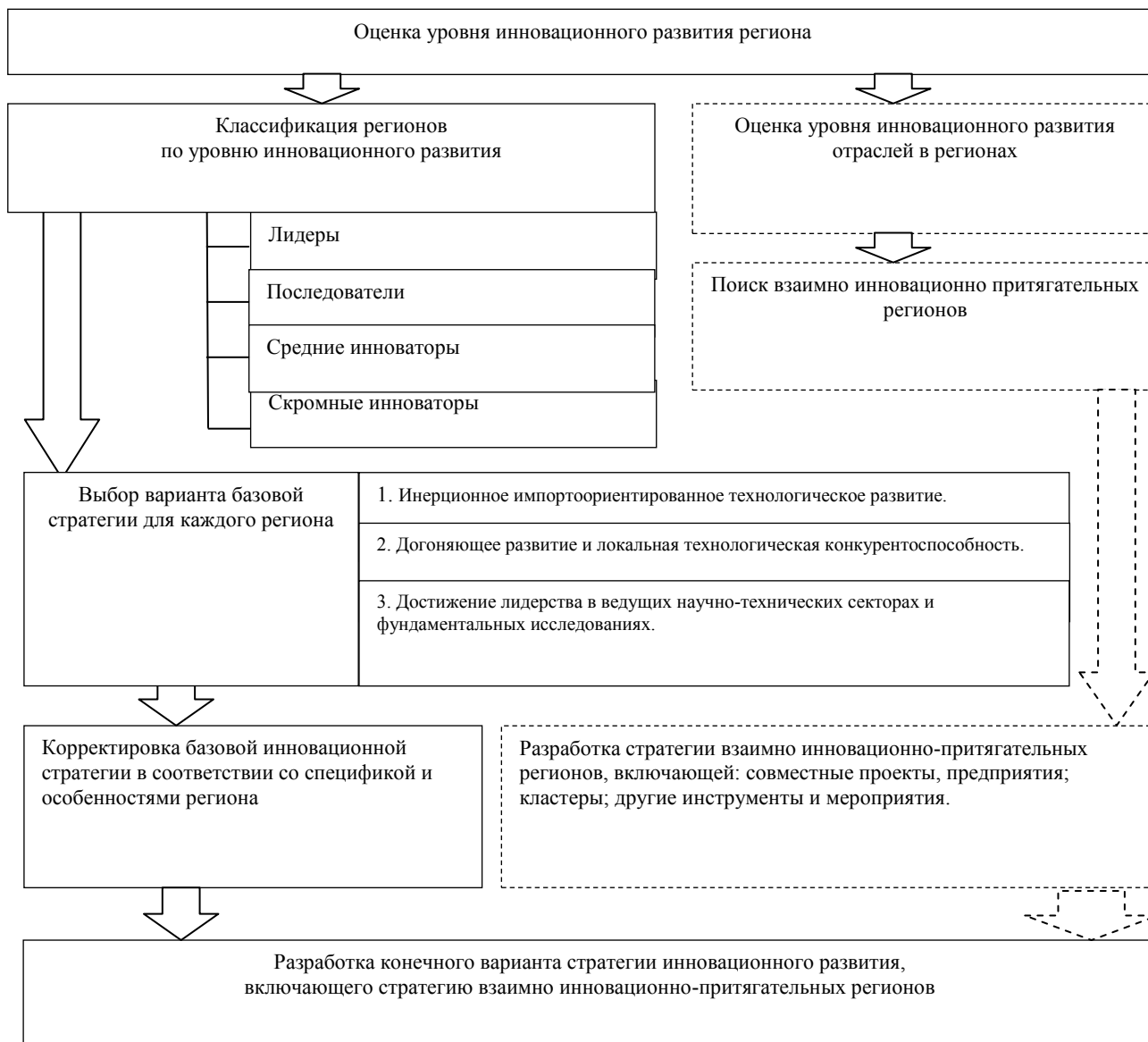


Рисунок 1 – Организационно-экономический механизм разработки и реализации инновационной стратегии региона в условиях интеграции.

Под механизмом понимают «систему, устройство, определяющее порядок какого-нибудь вида деятельности» [1, с.838].

Под региональной инновационной стратегией в условиях интеграции мы понимаем часть механизма управления инновационным развитием инновационно-притягательных регионов по выработке, оценке и выбору приоритетных направлений, методов и инструментов инновационного

развития территорий. Эта стратегия призвана путем согласования интересов всех сторон устанавливать приоритетные направления и цели развития протекающих инновационных процессов в регионах, формулировать задачи и определять план действий по их реализации.

Важнейшими блоками процесса разработки и реализации инновационной стратегии региона в условиях интеграции являются: оценка уровня инновационного развития региона; классификация регионов по этому уровню; оценка инновационного развития отраслей в регионах; поиск взаимно инновационно-притягательных регионов; выбор варианта базовой стратегии; корректировка базовой стратегии в соответствии со спецификой и особенностями региона и разработка конечного варианта стратегии, включающего стратегию взаимно инновационно-притягательных регионов.

Алгоритм оценки уровня инновационного развития регионов в условиях интеграции, представлен на рисунке 2.

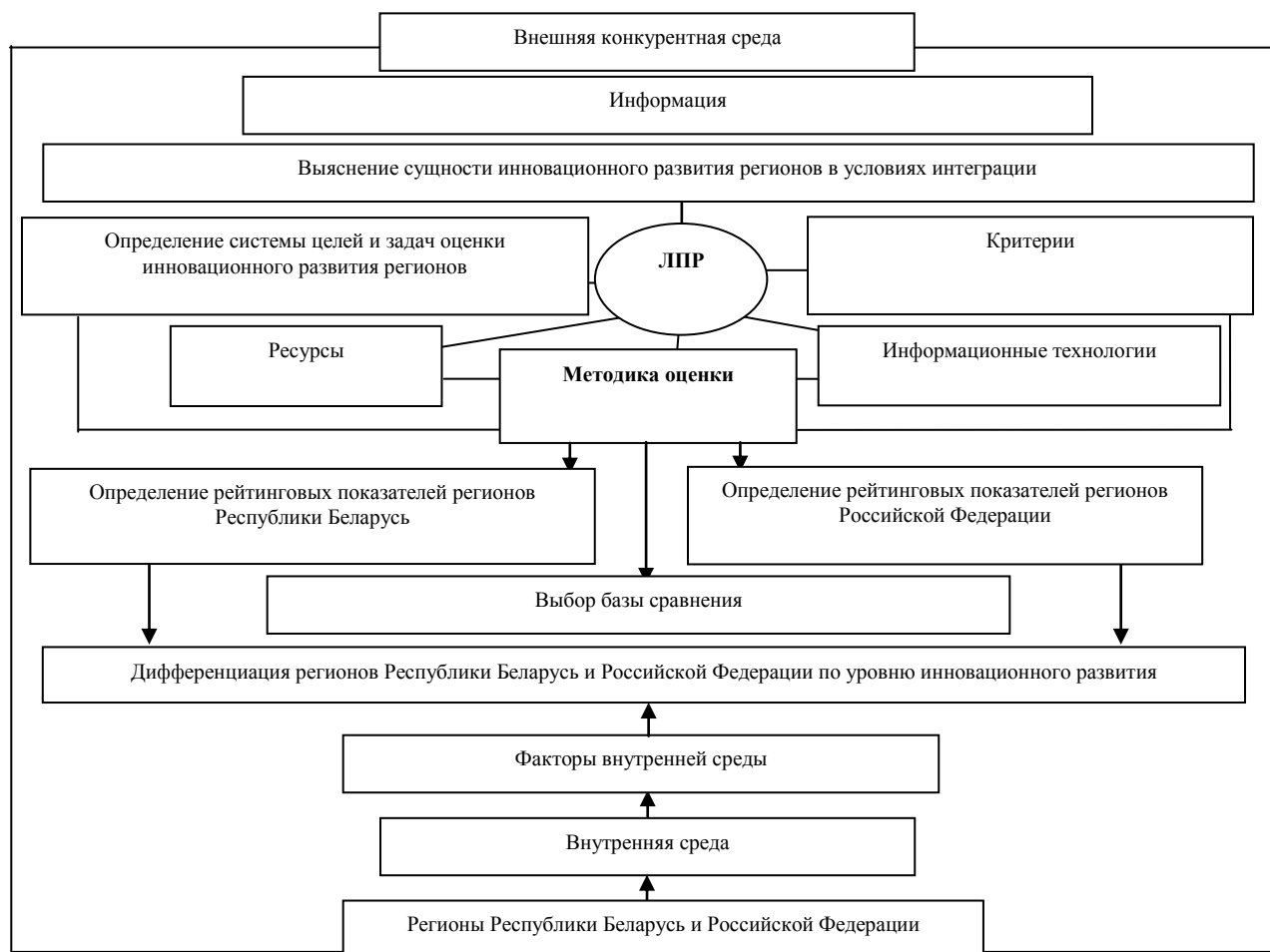


Рисунок 2 – Алгоритм оценки уровня инновационного развития регионов.

Данный алгоритм был использован для исследования оценки инновационного развития регионов Республики Беларусь и Российской Федерации. Для этого автором разработана методика, учитывающая требования информативности, простоты расчетов, доступности исходной информации для заинтересованных субъектов, актуальности данных, возможности сравнения результатов во времени. Методика опирается на четыре группы показателей, характеризующих инновационное развитие регионов (рисунок 3).

Расчет рейтинговых индексов инновационного развития регионов проводился следующим образом. На первом этапе собрана первичная информация, оценены отдельные показатели инновационного развития регионов. На втором – для каждого из 12 показателей определен регион-лидер, имеющий максимальное значение показателя, которое принято за 100%. Далее в отношении

лидера пересчитаны в процентном отношении соответствующие параметры других регионов. В результате получены ряды данных, приведенные к соответствующей базе (регионам-лидерам). На третьем этапе проведены математические преобразования, сформированы 4 тематических субиндекса и интегральный рейтинг инновационного развития по каждому региону. Рейтингные баллы по каждому субиндексу рассчитаны как среднее арифметическое полученных значений по отдельным показателям, а интегральный рейтинг инновационного развития регионов исчислен как среднее арифметическое всех четырех субиндексов. Таким образом, рейтинговая оценка уровня инновационного развития региона лежит в интервале от 0 до 100.



Рисунок 3 – Структура рейтинга инновационного развития регионов.

Примечание: ВРП – внутренний региональный продукт, ИР – исследования и разработки.

На основе обработки и анализа данных статистики [2, 3, 4], в соответствии с методикой, получены субиндексы, а также интегральный рейтинг инновационного развития регионов Республики Беларусь и Российской Федерации за 2008 – 2010 годы (рисунок 4). Для повышения объективности оценки в анализ были включены данные по мировому лидеру в области инновационного развития – Швейцарии.

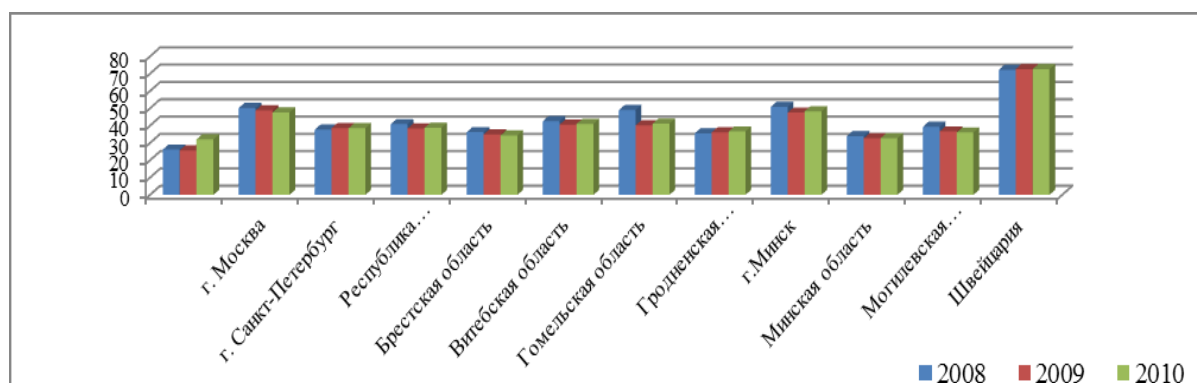


Рисунок 4 – Интегральный рейтинг регионов Республики Беларусь и Российской Федерации за 2008-2010 годы.

Кластерный анализ полученных данных позволяет распределить регионы по уровню инновационного развития на 4 группы: лидеры (рейтинг более 40 единиц); последователи (от 35 до 40); средние инноваторы (20 до 35); скромные инноваторы (менее 20). В каждой группе целесообразно применять соответствующую базовую стратегию инновационного развития. Для «регионов-лидеров», например, следует использовать стратегии, основанные на полном

инновационном цикле, тогда как для «скромных инноваторов» – стратегии, предполагающие масштабные технологические заимствования.

Для поиска взаимно инновационно-притягательных регионов на основе рассмотренной методики, автором предлагается система рейтингов, позволяющая оценить инновационное развитие отдельных отраслей экономики регионов в условиях интеграции (табл. 1).

Таблица 1 – Система оценки отраслевого инновационного развития регионов

Уровень оценки	Рейтинги развития	
1	1. Интегральный рейтинг экономического развития региона	2. Интегральный рейтинг инновационного развития региона
2	3. Рейтинг экономического развития отрасли экономики региона (например промышленности)	4. Рейтинг инновационного развития отрасли экономики региона (например промышленности)
3	5. Рейтинг экономического развития отрасли промышленности региона (например электроэнергетики)	6. Рейтинг инновационного развития отрасли промышленности региона (например электроэнергетики)

Под взаимно инновационно-притягательными мы понимаем такие регионы, которые на основе интеграции дополняют друг друга и оба (либо только отстающий) могут повысить уровень своего инновационного развития.

Определение рейтингов с первого по шестой (таблица 1) осуществляется на основе рассмотренной выше методики расчета рейтинга №2, с необходимыми корректировками систем показателей каждого из рейтингов входящих в систему. Это позволяет не только выявить инновационно-притягательные регионы, но и количественно установить степень их взаимной инновационной притягательности в той или иной отрасли по формуле:

$$K_{ia} = |(R_{3(5)}(P_1) - R_{3(5)}(P_2)) + (R_{4(6)}(P_2) - R_{4(6)}(P_1))|,$$

где K_{ia} – коэффициент взаимной инновационной притягательности регионов; $R_{3(5)}$ – рейтинг (3-ий или 5-ый в зависимости от необходимого уровня оценки); P_1 – первый анализируемый регион; $R_{4(6)}$ – рейтинг (4-ый или 6-ой); P_2 – второй анализируемый регион.

Значение коэффициента колеблется от 0 до 200, и чем это значение выше, тем выше и степень взаимной инновационной притягательности анализируемых регионов в данной отрасли. На основе этой информации возможно принятие конкретных управленческих решений о направлениях интеграции не только в региональном, но и в отраслевом разрезе.

Рассмотренный алгоритм оценки уровня инновационного развития регионов, встроенный в региональную систему управления является основой для разработки и реализации адекватной стратегии инновационного развития регионов в условиях интеграции.

Основные этапы разработки и реализации стратегии инновационного развития регионов в условиях интеграции включают:

1. Выбор оптимального варианта базовой стратегии инновационного развития региона. *Вариант 1. Инерционное импортоориентированное технологическое развитие.* Предполагает нацеленность стратегии на поддержание макроэкономической стабильности и невысоких расходов на науку и инновации. *Вариант 2. Догоняющее развитие и локальная технологическая конкурентоспособность.* Ориентирует на перевооружение экономики на основе импортных технологий и точечное стимулирование отечественных разработок. *Вариант 3. Достижение лидерства в ведущих научно-технических секторах и фундаментальных исследованиях.* Характеризуется значимыми усилиями по модернизации сектора НИОКР и фундаментальной науки, концентрацией усилий на прорывных направлениях.

2. Корректировка базовой инновационной стратегии в соответствии со спецификой и

особенностями конкретного региона. При выборе приоритетных направлений развития инновационно-притягательных регионов необходимо учитывать особенности элементов социально-экономической системы каждого региона.

3. Согласование интересов и разработка стратегии взаимно инновационно-притягательных регионов, включающей: совместные проекты, предприятия; кластеры; другие мероприятия. Скоординированная стратегия инновационного развития регионов может быть намечена и реализована только в условиях согласованных интересов всех партнеров, власти, бизнеса.

4. Разработка конечного варианта стратегии инновационного развития, включающего стратегию взаимно инновационно-притягательных регионов.

Таким образом, разработка и реализация стратегии инновационного развития регионов в условиях интеграции будет способствовать более полному использованию синергетического интеграционного эффекта. Ее эффективность можно оценить путем сравнительного анализа достигнутых и плановых показателей экономического развития регионов.

Литература

1. Гавриленко, В.Г. Большой энциклопедический словарь высшего управления персонала / В.Г. Гавриленко, П.Г. Никитенко, Н.И. Ядевич. – Минск: Издательство «Право и экономика», 2001.
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>.
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bfs.admin.ch>.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

Шамшур А.В.

Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЛАТФОРМЫ КАК МЕХАНИЗМ ИННОВАЦИОННОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Россия, Казахстан и Беларусь имеют общую историю становления и развития экономик в период существования СССР и согласованную макроэкономическую политику в рамках ЕЭП (единого экономического пространства) в настоящее время. Разработка программ формирования технологических платформ положена в основу формирования гармонизированной промышленной и торговой политики стран ЕЭП. Одной из главных задач признается модернизация промышленности, а в качестве ключевого средства ее достижения – построение эффективного партнерства бизнеса, науки и государства. При этом каждая из стран имеет ряд экономических, демографических и географических особенностей. В этой связи, опыт функционирования технологических платформ будет интересен для наших стран.

За 10 лет своего существования европейские технологические платформы (ЕТП) зарекомендовали себя как действенный механизм развития кооперации и стимулирования сотрудничества между стейкхолдерами (владельцами доли): государственными структурами, промышленностью, бизнесом, наукой, финансовым сектором и гражданским обществом. Технологические платформы предоставили возможность координировать инициативы на общеевропейском, национальном и региональном уровнях. Цель ЕТП – обеспечить связи между основными участниками инновационной системы для согласованной работы на коммерческой и докоммерческой стадии, т.е. этапах фундаментальных, прикладных исследований и трансфера технологий.

Первая европейская технологическая платформа ACARE была создана в июне 2001 г. в сфере авиации в результате длительного процесса выстраивания кооперации, возникшей в ходе разработки самолета Airbus A380, между корпорацией Airbus, другими промышленными компаниями и исследовательскими европейскими центрами. В ее состав вошли представители 24 государств Евросоюза, Еврокомиссии, промышленных групп, авиакомпаний, исследовательских центров и университетов. [1] Несколько позже, в декабре 2002 г., Европейской комиссией была представлена общая концепция ЕТП, в задачи которой входило объединение стейкхолдеров с целью разработки долгосрочных стратегических планов исследований и разработок конкретных

технологий на 10-20 лет, которые будут иметь значительных экономический и социальный эффект. Законодательно для платформ не было установлено срока окончания их действия, поэтому в настоящее время для ведущих ЕТП, исчерпавших возможности развития в рамках технологических платформ, Европейская комиссия обсуждает пути дальнейшего развития и преобразования наиболее успешных из них в совместные технологические инициативы (Joint Technological Initiative – ЖТИ) по программам частно-государственного партнерства в рамках реализации 7-й Рамочной программы. ЖТИ – это формальный консорциум с финансовыми обязательствами, тогда как ЕТП – это неформальное объединение участников. В перспективе ожидается значительное изменение характера ЕТП и концентрация усилий не на технологических достижениях, а на социальных проблемах (продовольственной, демографической, экологической, водной и энергетической безопасности, здравоохранения и др.).[1,2]

В настоящее время в Евросоюзе функционируют 36 официально зарегистрированных технологических платформ в следующих областях: энергетика – 7 ТП, ИКТ - 9, биоэкономика - 6, промышленность - 9, транспорт- 5. Они находятся на разных стадиях развития – одни только начинают функционировать, другие – уже преобразованы в ЖТИ. [3,4] Каждая из ЕТП уникальна в плане создания и используемых подходов к работе, но у всех есть общие принципы формирования и развития:

1. создание платформы «снизу», преимущественно по инициативе крупного европейского бизнеса и различного рода отраслевых объединений промышленных производителей;
2. соблюдение баланса спроса и предложения – т.е. наличие среди участников платформы заказчиков и потребителей новой продукции и технологий;
3. информационная прозрачность;
4. своевременность информирования участников платформы об ее деятельности (через регулярные встречи лидеров платформ с представителями Европейской комиссии – в среднем 4 раза в год, проведение конференций, онлайн-информирования);
5. свобода в выборе организационной формы функционирования платформы;
6. открытость – т.е. возможность присоединения к платформе новых участников;
7. интернационализация (возможность включения в число участников платформы стран, не входящих в ЕС);
8. ротация членов консультационных комитетов платформ.

Все Европейские техплатформы являются добровольными самоорганизующимися объединениями заинтересованных сторон, сформированные с учетом вышеприведенных принципов, что повышает эффективность согласования и скорость принятия решений на всех этапах инновационного процесса и позитивным образом сказывается на развитии как отдельных отраслей, так и всей экономики в целом. [2]

Деятельность ТП обычно состоит из трех этапов (фаз). Успешное окончание каждой фазы является необходимым условием реализации следующей. На начальной стадии формирования ТП организационные расходы несет Европейская комиссия. Однако из-за отсутствия четких критериев предоставления поддержки существуют большие различия в объемах финансирования различных ТП. На более поздних стадиях действия ТП основным источником их финансирования становится частный сектор.

На первом этапе стейкхолдеры собираются для выработки общей точки зрения по поводу будущего развития конкретной технологии, т.н. «стратегическое видение» (Strategic Vision) на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

На втором этапе «стратегическое видение» преобразуется в Стратегический план исследований, в котором формулируются средние и долгосрочные приоритеты НИР. Это основной документ, который обосновывает, в каких направлениях, почему, с какими целями и в какие сроки необходимо проводить исследования в рамках конкретной ЕТП.

На третьей стадии происходит реализация Стратегического плана через механизм программ ЕС, в том числе и в качестве проектов Рамочной программы ЕС. Ориентация на тематику Рамочных программ была связана с тем, что требовалось совместить интересы разных стран, каждая из которых имеет свои национальные особенности и экономические интересы, согласно

уровню развития национальной экономики. Поэтому в дополнение к европейским платформам появились «зеркальные» группы (Mirror groups), обеспечивающие соблюдение национальных интересов в ходе реализации программ ЕТП на всем протяжении функционирования технологической платформы. Основной задачей зеркальных групп является углубление кооперации государств-членов ЕС в рамках Европейского исследовательского пространства и усиление взаимодействия между потребителями технологий и субъектами, принимающими решения в области научно-технической и инновационной политики, отражая национальную специфику. [1,5]

В состав каждой зеркальной группы входят представители государств-членов ЕС, ассоциированные страны-кандидаты и государства, присоединившиеся к Рамочной исследовательской программе, заинтересованные в продвижении исследований и разработок в рамках тематики техплатформ. Допускается возможность участия отдельных регионов или городов, а также транснациональных компаний, при условии согласия всех сторон. Каждое государство имеет одного представителя (лидера). При необходимости консультации по обсуждаемым вопросам, лидер может сопровождаться экспертами, которые могут присутствовать на заседаниях и принимать участие в обсуждениях и дискуссиях, но не имеют право голоса при принятии решений. Члены группы выбирают председателя на двухлетний срок с возможностью продлить его один раз.

Европейская комиссия на начальной стадии функционирования зеркальных групп оказывает институциональную, техническую и организационную поддержку.

В настоящее время 30 ЕТП имеют национальные зеркальные группы, которые вносят существенный вклад в структурирование и разработку единой стратегии ЕС по исследованиям и разработкам и изучению возможных механизмов для углубления интеграции. Отражая общеевропейскую цель, зеркальные группы учитывают национальные интересы и особенности в области экономики, демографии, климата и географии. [5]

Россия первая из стран ЕЭП начала развитие механизма технологических платформ. В августе 2010 года – правительственная комиссия РФ по высоким технологиям и инновациям поручила Минэкономразвития и Минобрнауки подготовить предложения по формированию собственных технологических платформ, как нового инструмента управления научно-техническим прогрессом. В апреле 2011 года было утверждено 29 российских технологических платформ (РТП). В настоящее время в Российской Федерации функционируют 32 технологические платформы в одиннадцати областях: медицинские биотехнологии – 3, ИКТ – 2, фотоника – 2, авиакосмические технологии – 3, ядерные и радиационные технологии – 3, энергетика – 4, технологии транспорта – 3, технологии металлургии и новые материалы – 2, добыча природных ресурсов и нефтегазопереработка – 3, электроника и машиностроение – 4, промышленные технологии – 3. Большинство РТП находятся на этапе завершения организационного оформления. [6]

Среди недостатков в деятельности «молодых» РТП, по отношению к ЕТП, можно выделить следующие:

- участие в ТП преимущественно предприятий оборонной и энергетической промышленности при недостаточном присутствии предприятий рынка высоких технологий;
- отсутствие «прозрачности» механизмов финансирования проектов в рамках ТП;
- низкая заинтересованность бизнеса.

В силу различных стартовых условий в Европе и России неодинаково понимаются и назначение технологических платформ, их роль в инновационном процессе. В Евросоюзе на первый план выступает задача предотвращения дублирования исследований и разработок, выполняемых в различных странах, и устранение диспропорций при распределении средств, направляемых на исследования и разработки. В России же в фокусе внимания находятся такие крупные проблемы развития инновационной системы как низкая инновационная активность бизнеса и его оторванность от научной сферы.

При существующих недостатках можно обозначить и положительные эффекты, сопутствующие формированию платформ. Сама компания по созданию технологических платформ способствовала налаживанию координации между различными субъектами инновационной

системы, установлению новых или укреплению существующих связей, что может послужить основой для выстраивания коммуникационных площадок. [1]

Осознавая перспективность развития технологических платформ, Казахстан и Беларусь все активнее делают шаги на пути к научно-технической, производственной и инновационной кооперации. Обеспечение информационной и организационной поддержки формирования технологических платформ в Республике Беларусь является одной из приоритетных задач Программы инновационного развития на 2011-2015 гг. Технологические платформы являются новым для Беларуси дополнительным механизмом государственно-частного партнерства в области инновационного, научно-технологического, социально-экономического развития страны, направленного на улучшение взаимодействия и развитие кооперации между представителями науки, промышленности, органов власти, гражданского общества в наиболее перспективных крупных направлениях инновационного развития.

Обладая потенциалом для преодоления существующих недостатков в области согласования перспектив развития и межотраслевой координации инновационного процесса, учитывая при этом национальные особенности и приоритеты развития с помощью деятельности зеркальных групп, технологические платформы являются перспективным механизмом развития межгосударственной кооперации в рамках ЕЭП. Согласованность действий в развитии инновационного сотрудничества будет способствовать обеспечению динамичного инновационного экономического развития и национальной безопасности России, Казахстана и Беларуси.

Литература

1. Лукша, О.П. Европейские технологические платформы: возможности использования европейского опыта для создания нового инструмента содействия инновационному развитию российской экономики [Электронный ресурс] / О.П. Лукша. – Режим доступа: http://www.rtt.ru/_files/news/n941_European%20Technology%20Platforms_article%20in%20Innovacii%20journal%20N9%202010_Luksha.pdf – Дата доступа 07.03.2013.

2. Дежина, И.Г. Технологические платформы и инновационные кластеры: вместе или порознь? / Дежина И.Г. – М.: Издательство Института Гайдара, 2013. – 124 с.: ил. – (Научные труды / Издательство Института эконом. политики им. Е.Т. Гайдара; № 164P). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.iep.ru/files/text/working_papers/Nauchnie_trudi_№164.pdf – Дата доступа 02.04.2013

3. Успенский, А.А. Новые возможности и инструменты поддержки белорусских организаций в ЕС: услуги, предоставляемые кластером проектов ЕЕСА-ICT, [Электронный ресурс] / А.А. Успенский – Режим доступа: belisa.org.by/pdf/2010/6_Uspenskiy_FP7_10_12_02_2.pdf – Дата доступа 11.03.2013.

4. Официальный сайт Европейской комиссии. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://cordis.europa.eu/technology-platforms/individual_en.html – Дата доступа: 11.03.2013.

5. Официальный сайт Европейских технологических платформ. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.eurvpplatform.org/about-pv-platform/mirror-group.html> – Дата доступа: 05.04.2013.

6. Сайт Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.hse.ru/org/hse/tp/activities> – Дата доступа: 05.04.2013.

Шашило Т.А.

аспирант, Институт социологии НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ БИЗНЕС-ИНКУБИРОВАНИЯ В СТРАНАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА: БЕЛАРУСИ, РОССИИ, КАЗАХСТАНА

Успешное развитие и становление малого и среднего предпринимательства (МСП) является одним из ключевых факторов эффективного функционирования рыночной экономики и продвижения инноваций. В соответствии с Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы, одним из принципов государственной инновационной политики является «максимальное использование рыночных механизмов активизации инновационной деятельности и предпринимательства» [1]. Следовательно, внедрение и продвижение инноваций, в частности и с помощью МСП, становится необходимым условием для дальнейшего экономического роста Республики Беларусь. С 1 января 2012 года наша республика вступила в Единое экономическое пространство (ЕЭП), которое представляет собой

интеграционное объединение государств Таможенного союза – России, Беларуси и Казахстана. После распада Советского Союза каждая из стран выбрала свой дальнейший путь экономического и социального развития. На данном этапе, находясь в едином экономическом пространстве, правительствам Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан следует учитывать национальные особенности развития и функционирования предпринимательства каждой из стран, входящих в Таможенный союз. Полагаем, что объективная оценка опыта развития предпринимательства в России и Казахстане поможет Республике Беларусь найти оптимальный путь становления и развития системы малых предприятий. Одной из наиболее эффективных мер по поддержке малых предприятий является создание бизнес-инкубаторов. Функционирование системы бизнес-инкубирования в каждой стране имеет свои особенности. Изучение опережающего опыта становления бизнес-инкубаторов в России и Казахстане, позволит Республике Беларусь развить, а затем и усовершенствовать национальную систему бизнес-инкубирования.

В Казахстане становление системы малых предприятий и развитие инфраструктуры их поддержки началось в 1991 году, после распада Советского Союза. Начиная с 1997 года, страна официально переходит на этап становления рыночных отношений, что сопровождается принятием указов и законов о поддержке малого предпринимательства, таких как: Закон Республики Казахстан (РК) «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Казахстан» и Закон РК «Об индивидуальном предпринимательстве» от 19.06.1997 года. Первые бизнес-инкубаторы в Казахстане начали появляться в 1997-1998 годах. Большинство бизнес-инкубаторов в Казахстане были открыты в период с 2000 по 2005 годы. Согласно данным на 2005 год, в Казахстане действовал 51 бизнес-инкубатор. Данная цифра включала центры и консалтинговые компании (которые не предлагали помещения для компаний), также как и технологические парки. Однако в период экономического кризиса, начавшегося в 2005 году, большинство бизнес-инкубаторов прекратили свою деятельность вследствие окончания финансирования в рамках иностранных и государственных программ. В докладе Вице-президента АО «Институт экономических исследований» Токсановой А.Н. отмечено, что в 2011 году в Казахстане работали 21 бизнес-инкубатор и 10 технологических парков. Хотя данные инкубаторы и функционируют, большинство из них предоставляют лишь площади в аренду и не занимаются непосредственной инкубацией бизнеса. Отметим что, отличительной особенностью развития бизнес-инкубаторов в Казахстане является их связь с технопарками. В период 1997-2007 годы предполагалось создание не менее 12 специализированных технологических бизнес-инкубаторов в различных регионах Казахстана в составе технологических парков и при ведущих технических, аграрных и медицинских высших учебных заведениях. Технологические бизнес-инкубаторы могут выступать и как самостоятельные единицы, и как часть технологических парков. Тем самым, инкубаторы создаются в основном для продвижения и коммерциализация инновационных продуктов и разработок в областях обрабатывающей промышленности и развития биотехнологий [2]. Необходимо отметить, что большинство успешных бизнес-инкубаторов в Казахстане являются коммерческими организациями, целью которых в большей степени становится не развитие предпринимательства в целом, а расширение определенных отраслей экономики с помощью малого предпринимательства. В Казахстане в большей степени развиты технологические и узкоспециализированные бизнес-инкубаторы, которые функционируют при университетах и промышленных организациях. С другой стороны, бизнес-инкубаторы, имеющие своей целью создание новых рабочих мест и продвижение предпринимательства в широком смысле слова, развиты в стране не в полной мере. Существуют государственные программы поддержки бизнес-инкубаторов, такие как «Дорожная карта бизнеса-2020», «Агробизнес-2020», тем не менее, на государственном уровне отсутствует четкая система постановки задач, которые должны решать бизнес-инкубаторы, и единая методика оценки эффективности деятельности бизнес-инкубаторов [3, С. 110-111]. Таким образом, можно выделить несколько причин недостаточного развития системы бизнес-инкубирования в Казахстане, а именно: нечеткое понимание целей и функций создания и продвижения бизнес-инкубаторов; недостаток государственного финансирования; недостаточная квалификация государственных служащих, занимающихся вопросами бизнес-

инкубирования; не всегда точная стратегия и способы формирования данных институтов поддержки бизнеса.

Развитие системы мер по поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации прошло несколько этапов своего становления. На первом этапе, начиная с 1991 года, появляются различные международные фонды и агентства по поддержке предпринимательства. К 1995 году в России было открыто 13 бизнес-инкубаторов. Практически все они открылись при финансовой поддержке международных фондов. В 1997 году в России была учреждена некоммерческая организация НП «Национальное содружество бизнес-инкубаторов» (НСБИ). Однако, несмотря на предпринимаемые меры, по развитию малого предпринимательства, в последующие 3 года количество бизнес-инкубаторов не увеличивается, а некоторые, уже существующие, закрываются. Это объясняется нестабильной экономической и политической обстановкой в стране. Таким образом, начиная с 1991 года, происходит активное развитие малого предпринимательства, однако в результате неблагоприятных экономических условий в стране (в том числе и дефолта 1998 года), уровень развития малого бизнеса сохранился почти неизменным вплоть до 2001 года. Главной целью создания инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, в частности бизнес-инкубаторов, являлось снижения уровня безработицы вследствие быстрой трансформации экономики страны. В России с начала 1990-х годов происходило два параллельных процесса в развитии бизнес-инкубаторов. С одной стороны бизнес-инкубаторы создавались при технопарках, с целью коммерциализации высокотехнологичной продукции и трансферта научных знаний, а с другой, также стали создаваться бизнес-инкубаторы для решения отдельных региональных проблем [4]. В 2000 году было подписано Соглашение о сотрудничестве между НСБИ и Министерством Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, в соответствии с которым были обозначены этапы дальнейшего развития системы бизнес-инкубирования. На первом этапе предполагалось создать сеть специализированных и базовых инкубаторов. На втором этапе, продолжительностью до 2005 года, предусматривалось создание сети инкубаторов во всех регионах России. На последнем этапе, к 2010 году, планировалось создание порядка 170 бизнес-инкубаторов во всех регионах [5]. Предполагалось их тесное сотрудничество с международными организациями и выход бизнес-инкубаторов на полное самофинансирование. Однако сейчас в стране действуют около 80 бизнес-инкубаторов, и заключительный этап остаётся нереализованным в полной мере. Стоит отметить, что развитие бизнес-инкубаторов в регионах России зависит от многих факторов таких как: отраслевая структура производства региона, приоритеты инновационного развития, степень занятости населения, уровень развития малого предпринимательства, состояние научно-производственного комплекса. В зависимости названных критериев бизнес-инкубаторы могут выполнять в регионе различные задачи по инновационному развитию, решение вопросов в промышленной сфере и наукоемких отраслях производства. Инкубаторы, функционирующие на территории России, отличаются друг от друга по ряду критериев. Это касается их организационно-правовой формы, состава учредителей, профиля деятельности, комплекса предоставляемых предпринимателям услуг и др. На данном этапе достаточно четко обозначились факторы, препятствующие эффективному развитию инкубаторов в России. Основной проблемой является отсутствие правового статуса у инкубаторов и минимум нормативно-правовой базы, который необходим для регулирования этих институциональных структур. Следующая по степени важности это проблема финансирования инкубаторов на этапе их создания и вплоть до достижения ими точки самоокупаемости. Третьей, не менее важной проблемой развития инкубаторов, является квалификация менеджеров и отсутствие на сегодняшний день структур по подготовке и повышению их квалификации [6].

В Республике Беларусь меры по созданию инфраструктурной поддержки малого предпринимательства были приняты в 1997 году. Начиная с 1997 года, в Беларуси при поддержке ПРООН был реализован ряд проектов, направленных на совершенствование макроэкономических условий деятельности субъектов частного предпринимательства, а также на освоение новых форм и способов их поддержки. На начало февраля 2011 г. в Беларуси действовали, 54 центра поддержки предпринимательства и 11 инкубаторов малого предпринимательства. В 2011 году бизнес-инкубаторы выпустили всего 64 субъекта малого предпринимательства. Несмотря на принятие

различных программ по поддержке МСП на начало 2012 года по разным оценкам в стране насчитывалось около 16 бизнес-инкубаторов и 76 центров поддержки предпринимательства [7]. Большинство из них находится в Минске, столичном регионе и крупных городах. В Беларуси, как и в России, расположено большое количество градообразующих предприятий. Именно по данной причине необходимо изучить российский и зарубежный опыт взаимодействия крупного и малого бизнеса. При этом целесообразно изучить опыт работы бизнес-инкубаторов на территориях крупных предприятий с хорошо развитой инфраструктурой. Таким образом, часть проектов крупного предприятия могут осуществлять предприниматели в бизнес-инкубаторе, особенно если эти проекты не связаны со стратегическими направлениями деятельности предприятия. Отличительной особенностью функционирования бизнес-инкубаторов в Беларуси является то, что субъекты малого предпринимательства размещаются в инкубаторе в соответствии с утвержденными положениями на конкурсной основе. В приоритетном порядке здесь получают место те из них, которые осуществляют производство энергосберегающей, импортозамещающей продукции, внедряют новые технологии и разрабатывают инновационные продукты. Стоит отметить, что система бизнес-инкубирования в Республике Беларусь развита в недостаточной мере. На сегодняшний день Минэкономики Республики Беларусь отмечает, что существующие в стране бизнес-инкубаторы предоставляют минимальный набор услуг для своих резидентов, в основном ограничиваясь сдачей помещений в аренду. Основная проблема заключается в нехватке кадров для предоставления маркетинговых, бухгалтерских и консалтинговых услуг. Стоит отметить, что большинство бизнес-инкубаторов в Беларуси являются коммерческими структурами и не имеют налоговых льгот в процессе своей деятельности. Таким образом, у начинающего свою деятельность бизнес-инкубатора возникают проблемы с кредитованием и поиском финансовых средств для создания бизнес-инкубатора. Тем самым, белорусские бизнес-инкубаторы ориентируются лишь на собственные финансовые средства, спонсорскую помощь и помощь международных организаций и это откладывает свой отпечаток на систему отбора предпринимателей в бизнес-инкубатор.

Несомненно, зарубежный опыт становления системы бизнес-инкубирования является ценным для всех трех стран-участниц ЕЭП. Как показал анализ развития бизнес-инкубаторов в России, Беларуси и Казахстане для эффективного функционирования единой системы бизнес-инкубирования необходима четкая реализация национальных государственных программ поддержки бизнеса на практике и разработка точных показателей оценки эффективности их деятельности. Констатируем, что современная система бизнес-инкубирования в Беларуси развита в недостаточной степени и для ее развития необходимо адаптировать передовой опыт Казахстана в области создания технологических бизнес-инкубаторов и российский опыт взаимодействия крупного и малого бизнеса. Также необходимы более тесное сотрудничество бизнеса и власти в целях разработки эффективной программы поддержки МСП; разработка методологии изучения процесса бизнес-инкубирования, сотрудничество с международными организациями бизнес-инкубаторов с целью адаптации их опыта развития бизнес-инкубаторов к современным реалиям белорусской экономики. В настоящее время Проектом Концепции государственной поддержки предпринимательства в Беларуси предусматривается увеличение количества бизнес-инкубаторов в стране к 2015 году, их создание в регионах и малых городах. Для успешной реализации данной концепции необходимо выявить факторы как препятствующие, так и способствующие эффективности функционирования бизнес-инкубаторов. На наш взгляд, что политика создания бизнес-инкубаторов в Беларуси должна быть сосредоточена на создании и продвижении технологических бизнес-инкубаторов, деятельность которых направлена на развитие наукоёмких и высокотехнологичных отраслей производства [8]. В Беларуси необходимо развивать не только технологические и специализированные бизнес-инкубаторы, но не менее важным является развитие бизнес-инкубаторов первого поколения. Это необходимо для развития предпринимательского потенциала посредством вовлечения начинающих бизнесменов в конкурентную среду для приобретения ими определенной модели инновационного поведения.

Литература

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 // Постановление Совета министров Республики Беларусь 26.05.2011 №669 [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.government.by/upload/docs/file5a5cae06f4fe4b28.PDF>. – Дата доступа: 25.03.2013.

2. Защядлы, К. Оценка потребностей и рекомендации по внедрению эффективной модели бизнес-инкубаторов в Казахстане / К. Защядлы // [Электронный ресурс]. – Режим доступа https://www.google.by/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CDEQFjAA&url=http%3A%2F%2Fmacro-project.net%2Fcms%2Fuploads%2Fotchet_po_biznes-inkubatoram_k_zaschjadly_1_maja_2012_goda.pdf&ei=HEXkUcGNC83E4gT-14GIBw&usq=AFQjCNGC7Lcy4IET8bwR0srRLzTFXg_pg&sig2=bpmrdKbOxOf8gr4a8h33RA&bvm=bv.44990110,d.bGE. – Дата доступа: 26.03.2013.
3. Организация Объединенных Наций. Обзор инновационного развития Казахстана. – Нью-Йорк и Женева. – 2012. – С. 185
4. Иващенко, Н. П. Международный опыт бизнес-инкубирования / Н. П. Иващенко, Ф.Ш. Федорова // Научно-информационный материал. – Москва. – 2011.
5. Чистякова, О. В. Перспективные направления развития бизнес-инкубаторов в России. / О. Чистякова // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.com-nauka.isea.ru/files/s2/25%20%D0%A7%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%8F%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0.pdf>. – Дата доступа: 22.03.2013.
6. Ладыгин, В. В. Поддержка малого бизнеса на муниципальном уровне в России: основные этапы и тенденции. / В. Ладыгин // Вопросы государственного и муниципального управления: журнал. – 2010. – №4. – С. 35
7. Мальгина, И. В. Инкубаторы малого предпринимательства в Республике Беларусь. / И. Мальгина // Предпринимательство в Белоруссии: журнал. – Апрель, 2001.
8. Таранова, Т. Бизнес-инкубаторы: возможности применения мирового опыта в Беларуси / Т. Таранова // Наука и инновации: журнал. – 2009. – № 5. – С. 8

Щетко В.А.

м.э.н., Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы (г. Минск, Беларусь)

ГАРМОНИЗАЦИЯ УСИЛИЙ СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕЭП ПО ВЫХОДУ НА МИРОВОЙ РЫНОК ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ТОВАРОВ

Высокая производительность труда в высокотехнологичных отраслях позволяет стимулировать экономический рост, получать значительную норму прибыли и обеспечивать удержание долгосрочного конкурентоспособного положения национальных производителей. Но развитие высокотехнологичных производств сопряжено с рядом трудностей. Это и неопределенность спроса, и невозможность точного определения перспективных технологий и значительные затраты по внедрению их в производство [1]. Кроме этого на мировом рынке достаточно высок уровень конкуренции не только со стороны производителей аналогичных товаров, но и среди возможных будущих конкурентов (научных и образовательных организаций, стартапов и т.п.). В связи с этим достаточно актуальным является вопрос аккумулирования возможностей стран-членов ЕЭП по выходу на мировой рынок высокотехнологичных товаров.

Развитие и функционирование мирового рынка высокотехнологичных товаров обусловлено следующими особенностями долгосрочного экономического развития [2, с. 6]:

- неравномерностью экономического развития, связанной с влиянием длинных волн экономической конъюнктуры;
- зависимостью структурных кризисов экономики от значительных технологических сдвигов, оказывающих влияние на состав и соотношение факторов экономического роста;
- нелинейностью развития, распространения и замещения технологий;
- рассогласованностью процессов технико-экономического развития во времени и пространстве;
- неопределенностью и альтернативностью технологических траекторий развития;
- наличием разрывов между фазами жизненного цикла технологии и товаров на их основе, преодоление которых зависит от инвестиционных и институциональных условий.

В соответствии с данными закономерностями, а также экономической и технологической парадигмами мирового развития рынок высокотехнологичных товаров прошел три периода своего развития:

1) воспроизводственный период, охватывающий 1950-1960-е гг. В данный период рост затрат на науку в западноевропейских странах составлял до 20 % ежегодно. Основное внимание

уделялось развитию гражданских технологий, в основном за счет импорта американских разработок для развития базовых отраслей. Это позволило данным странам повысить уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции и занять лидирующие позиции в мировых производстве и торговле.

2) переход к ресурсосберегающей технологической парадигме, вызванный нефтяным кризисом 1970-х гг. Системные изменения экономик стран-импортеров нефти были направлены на внедрение производств энергосберегающей, технологически интенсивной продукции с высокой долей добавленной стоимости. Наибольших успехов в данном направлении добилась Япония, где на уровне страны финансово стимулировались исследования ресурсосберегающих технологий и применения альтернативных источников энергии. В результате доля Японии на МРВТ возросла с 7,2 % в 1965 г. до 19,8 % в 1986 г. [3, с. 21].

3) период перехода к нестандартизированной продукции. Перенос производств стандартизированной продукции в новые индустриальные страны (Южную Корею, Малайзию, Тайланд и др.), сокращение жизненного цикла товаров, высокие требования к гибкости и мобильности производств позволили данным странам закрепиться на МРВТ и наладить производство высокотехнологичных товаров в низком ценовом сегменте, а затем перейти на более дорогие и технологически емкие виды товаров.

В зависимости от периода вхождения на мировой рынок высокотехнологичных товаров страны можно условно подразделить на группы (таблица 1). Первая группа придерживается модели технологического лидерства. Высокий уровень развития науки и техники обеспечивает передовые позиции данных стран по производству и экспорту высокотехнологичных товаров в области автоматизации сложных процессов, развитию искусственного интеллекта, применении альтернативных источников энергии, медицинском оборудовании, фармацевтическом производстве и т.д. К данным странам относятся: США, Германия, Израиль, Швейцария и другие развитые страны.

Таблица 1 – Группировка стран по степени представленности на мировом рынке высокотехнологичных товаров (МРВТ)

Название группы	Характеристики представленности на МРВТ		
	Стратегии в области технологий	Уровень развития условий производства	Вовлеченность и позиции на МРВТ
Технологические лидеры	Всесторонняя поддержка и активная разработка и внедрение новых технологий, заимствование и продажа технологий с учетом жизненного цикла технологий и структурных изменений	Высокая производительность труда, наличие высококвалифицированной рабочей силы, преференции и льготы по созданию высокотехнологичных производств	Определяют основные черты МРВТ, тенденции его развития. Высокие конкурентные позиции, определяющие значительный объем экспорта высокотехнологичных товаров
Страны-имитаторы	Приобретение патентов, лицензий на технологии на их заключительных циклах, доработка и выход на рынок с продукцией	Преференции и льготы для создания высокотехнологичных производств, достаточный образовательный и квалификационный уровень рабочей силы	Активный участник МРВТ по импорту и экспорту высокотехнологичных товаров, высокие конкурентные позиции
Страны-импортеры высокотехнологичных товаров	Низкий уровень развития инновационного потенциала	Низкий уровень развития промышленности	Пассивная позиция, чистый реципиент высокотехнологичных товаров, низкая конкурентоспособность
Страны с переходной моделью развития	Отсутствие четкой стратегии технологического развития, низкий уровень защиты интеллектуальной собственности, нерациональная структура импорта-экспорта технологий	Разнородность технологического уровня промышленности, достаточный образовательный и квалификационный уровень рабочей силы	Преимущественно реципиент высоких технологий, экспорт нескольких групп высокотехнологичных товаров, невысокий уровень конкурентоспособности

Примечание: Источник – разработка автора.

Вторая группа стран – страны, применяющие модель имитационного (догоняющего) развития, собственная научная и производственная база которых в данный момент не позволяет разрабатывать и производить высокотехнологичные товары последнего поколения. В связи с этим на основе покупки лицензионных договоров или сотрудничества с крупными игроками высокотехнологичного рынка в данных странах создаются производства высокотехнологичных товаров, находящихся в конце их жизненного цикла или при производстве которых необходимо применение дешевых ресурсов (высококвалифицированной рабочей силы, льгот в налогообложении, экологическом законодательстве и др.). Обычно данные страны производят и экспортируют высокотехнологичные товары из низкого ценового сегмента, а товары, содержащие передовые технологии импортируют. К ним относятся: Китай, Индия, Бразилия и др.

Третья группа стран – страны, в основном импортирующие высокотехнологичные товары, в которых уровень развития как науки, так и производства не позволяет широко использовать высокотехнологичные товары населением и промышленным сектором. К данной группе относятся: Албания, Судан, Гвинея и др.

Дополнительно выделяется группа стран СНГ, в которых научный и производственный потенциалы позволяют наладить выпуск высокотехнологичных товаров, но условия для развития высокотехнологичных производств не созданы. Данные страны являются экспортерами ограниченных групп высокотехнологичных товаров, объем экспорта которых в общем объеме экспорта страны составляет незначительную часть. При этом импорт высокотехнологичных товаров значителен. К данным странам можно отнести и членов Единого экономического пространства: Беларусь, Россию и Казахстан, доля высокотехнологичной продукции в экспорте которых колеблется от 3 до 15 %.

Поскольку страны-члены ЕЭП в настоящее время относятся к одной группе и стартовые условия для развития национальных высокотехнологичных производств являются примерно равными, то целесообразно объединить усилия Беларуси, России и Казахстана по выходу на мировой рынок высокотехнологичных товаров и перемещению их в категории стран-лидеров или стран-имитаторов. Совместные усилия в рамках ЕЭП следует активизировать для решения следующих вопросов:

- 1) гармонизации подходов в сфере государственной поддержки создания и развития высокотехнологичных производств, в том числе через подготовку программ финансовой поддержки создаваемых высокотехнологичных предприятий;
- 2) стимулирования интеграционных процессов между наукой, образованием и промышленностью, в том числе между субъектами разных стран;
- 3) оценки состояния существующего и будущего спроса на уже выпускаемую высокотехнологичную продукцию, а также возможностей расширения рынков сбыта через использование товаропроводящих сетей стран-партнеров;
- 4) предотвращения дублирования производств аналогичной высокотехнологичной продукции через развитие кооперационных связей;
- 5) разработки эффективного механизма защиты прав интеллектуальной собственности, действующего во всех странах-партнерах;
- 6) информационного обеспечения функционирования высокотехнологичного сектора в странах-партнерах.

Литература

1. Mohr J. Marketing of high-technology products and innovations / J. Mohr, S. Sengupta, S. Slater. 2nd ed. – Upper Saddle River, NJ : Pearson/Prentice Hall, 2005. – 444 p.
2. Глазьев, С.Ю. Новый технологический уклад в современной мировой экономике / С.Ю. Глазьев // Международная экономика. – 2010. – № 5. – С. 5–27.
3. Ляшенко, В.И., Павлов, К.В. Наноэкономика, наноиндустрия, нанотехнологии: проблемы и перспективы развития и управления в славянских странах СНГ / В.И. Ляшенко, К.В. Павлов. – Мурманск-Донецк: Издательство Кольского НЦ РАН, 2007. – 264 с.

ОБРАЗОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЕЭП

Формирование единого инновационного пространства России, Беларуси и Казахстана требует разработки конкретных мер институционального характера, связанных с совершенствованием национальных инновационных систем, их большей ориентацией на цели межстрановой интеграции. Рассуждая о таких мерах, специалисты, как правило, говорят о необходимости создания межгосударственной инновационной инфраструктуры – центров трансфера технологий, технопарков, совместных исследовательских и инновационно-технологических центров, бизнес-инкубаторов и т.п. Гораздо реже ими констатируется необходимость совершенствования национальных образовательных систем.

В то же время, образование является основным инструментом развития инновационных процессов. В формировании культуры наукоемкого, инновационного производства, основанного на знаниях, ему отводится главенствующая роль. Образование

является фундаментом для производства нового знания, инноваций, которые формируют, в конечном итоге, прогресс техники, экономики, общества. Следовательно, для успешного развития ЕЭП России, Беларуси и Казахстана необходимо сполна задействовать потенциал образования, унифицировать подходы к его организации.

При этом, необходимо отметить, что сама по себе эта идея не нова, она нашла свое отражение в «Концепции формирования единого (общего) образовательного пространства Содружества Независимых Государств» [2]. В соответствии с Концепцией «единое образовательное пространство характеризуется общностью принципов государственной политики в сфере образования, согласованностью государственных образовательных стандартов, стандартов и требований по подготовке и аттестации научных и научно-педагогических кадров и учебных программ. Интеграция в области образования должна способствовать: сохранению духовной общности народов, свободному приобщению граждан к ценностям национальных культур, формированию культуры межнационального общения».

Многие из целей, обозначенных в Концепции, достигнуты. Сегодня гражданам Беларуси и России предоставляются равные права для поступления в учебные заведения. Принято Соглашение между правительством Республики Беларусь и правительством Российской Федерации о взаимном признании и эквивалентности документов об образовании, учёных степенях и званиях. Равноценность этих документов реально работает при продолжении образования в аспирантуре, поступлении на работу и занятии профессиональной деятельностью на территориях Республики Беларусь и Российской Федерации[3].

В то же время, признать национальные образовательные системы инновационными не представляется возможным. На территории СНГ образование как система получения знаний отстает от реальных запросов практики. В большинстве государств содружества преобладает «поддерживающий» тип образования, который носит преимущественно репродуктивный характер и направлен на поддержание, сохранение и наследование существующей деловой культуры, социального опыта. Такой тип образования не обеспечивает создания качественно новых знаний, максимального развития творческих способностей индивида, не создает мотиваций к его инновационному саморазвитию.

Ориентир на инновационное развитие национальных экономик требуют разработки новой образовательной парадигмы, суть которой заключается в переходе к компетентностной образовательной модели, ориентированной не столько на передачу знаний (которые с течением времени устаревают), сколько на получение базовых компетенций, позволяющих в дальнейшем приобретать человеку знания самому. Такое изменение образовательной парадигмы проиницирует творческую работу обучающихся: стремление к пониманию проблем мировой и национальной экономик, поиск путей выхода из сложных ситуаций, умение противостоять агрессивной рыночной среде [4].

На практике уже созрело понимание того, что успешность в бизнесе зависит от качества

подготовки специалиста. Организации нужен не просто человек с дипломом о профессиональном образовании, а специалист, владеющий передовыми инновационными теоретическими знаниями и практическими навыками в сферах менеджмента, контроллинга, инжиниринга, инвестиционной, инновационной, маркетинговой деятельности, умеющий быстро перестраивать свою деятельность в меняющихся условиях.

Инновационное образование должно привить будущим специалистам такие обычные для всего мира правила деловой жизни, как необходимость добросовестной конкуренции и защиты интеллектуальной собственности, соблюдения действующего законодательства и предотвращения несанкционированного и неправомерного использования «чужой» интеллектуальной собственности, противодействия выпуску и распространению контрафактной продукции и т.п.

Инновационная направленность экономики настоятельно требует открытия в высших учебных заведениях новой специальности – менеджера по трансферу технологий, укрепление ее престижа и общественного авторитета. Этот специалист должен будет содействовать[5] :

- распространению идеи трансфера университетских технологий как важнейшего фактора формирования инновационной среды и коммерциализации результатов НИР;
- распространению успешного мирового и отечественного опыта в области правовой охраны и коммерциализации технологий;
- расширению информационного обмена между учеными, специалистами и менеджерами в области трансфера технологий;
- развитию международного сотрудничества в области трансфера и коммерциализации технологий;
- разработке и пропаганде правил и этических норм профессионального поведения в бизнесе.

Необходимо ускорить разработку единых требований к подготовке кадров в области менеджмента инноваций, управления интеллектуальной собственностью, организации высокотехнологичного бизнеса. Все это послужит созданию конкурентного рынка труда, повышению квалификации специалистов, занятых в инновационной сфере, распространению передового опыта в сфере менеджмента инноваций и созданию профессионального научно-технического сообщества СНГ, как части международного сообщества.

Сегодня, как никогда, очевидно, что формирование полноценного единого образовательного пространства способствует формированию остальных социальных пространств (экономического, инновационного, культурного и т.п.). А это, в свою очередь, усиливает центростремительные тенденции во всех сферах современной жизни СНГ, которые мы должны и можем противопоставить вызовам времени.

Литература

1. Рябцева, Н.В., Алсуфьева, Е.А. Проблемы институционализации инновационной деятельности / Н.В. Рябцева, Е.А. Алсуфьева / Проблемы современной экономики. – 2007. – №3 (27). – С. 45-52.
2. Концепция формирования единого (общего) образовательного пространства Содружества Независимых Государств [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cis.rudn.ru/document/show.action>. – Дата доступа: 05.04.2013.
3. Единое образовательное пространство Республики Беларусь и Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vpo.by/ru/catalog> – Дата доступа: 05.04.2013..
4. Бондарь, Т.Е., Леутина, Л.И. Проблемы развития национального образования в условиях становления инновационной экономики / Т.Е. Бондарь, Л.И. Леутина // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2012. – №2.
5. Леонов, И.Ф. Европейско-азиатская ассоциация менеджеров по трансферу технологий [Электронный ресурс] / И.Ф. Леонов. – Режим доступа: <http://iee.org.ua/flts>. – Дата доступа: 05.04.2013.

РЕЗОЛЮЦИЯ ПО ИТОГАМ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ»

26 апреля 2013 года, г. Минск

Участники Конференции отмечают, что перспективы развития ЕЭП связаны с решением важнейших задач по углублению взаимодействия государств-участников по следующим направлениям.

1. Гармонизация общих экономических условий хозяйствования и институциональной среды, которые регламентируются 17 базовыми Соглашениями в рамках ЕЭП.

а) *Унификация налоговой нагрузки* призвана обеспечить равные условия для хозяйствующих субъектов, а также исключить экономические предпосылки для спекулятивного движения товаров в рамках ЕЭП, а также поставок из третьих стран, связанного, в частности, с существенными различиями в уровне ставок НДС (в Беларуси – 20%, России – 18%, Казахстане – 12%);

б) *Гармонизация налогообложения капитала.* В Республике Беларусь в настоящее время самая низкая ставка налога на прибыль в ЕЭП, однако налогообложение капитала определяется также механизмом формирования налогооблагаемой базы. В странах ЕЭП сохраняются существенные различия, связанные с возможностями включения в затраты различных расходов, а также отличаются льготы по налогу на прибыль;

в) *Гармонизация налоговой нагрузки для предприятий малого и среднего бизнеса, использующих упрощенную систему,* которая в Беларуси выше, чем в Казахстане и России. В Беларуси для предприятий, применяющих УСН, целесообразно предусмотреть возможность использования в качестве облагаемой базы доходов за минусом расходов, включающих инвестиционные затраты и предоставить им возможность переноса убытков. Данная мера должна существенно активизировать инвестиционную активность малых и средних предприятий. Кроме того, целесообразно ежегодно индексировать предельный размер выручки, позволяющий применять упрощенную систему, в соответствии с уровнем инфляции;

г) *Гармонизация валютного регулирования.* В Беларуси режим валютного регулирования помимо жесткого контроля за оттоком капитала из страны по-прежнему содержит ряд существенных ограничений по текущему счету платежного баланса (лимитированы сроки завершения внешнеторговых операций; установлены разрешающие критерии авансовых платежей по импорту; существует механизм целевой покупки иностранной валюты на внутреннем валютном рынке и институт обязательной продажи). Центральные банки стран ЕЭП, и, в первую очередь Национальный банк Республики Беларусь, должны согласовать и привести в полное соответствие порядок использования валютных ограничений как по текущим операциям платежных балансов, так и по операциям, связанным с движением капитала в рамках ЕЭП;

д) *Увеличение доли расчетов в национальных валютах во взаимном торговом обороте трех стран,* которое будет способствовать увеличению внешнеторгового оборота и росту экономики. Для этого необходимо выработать условия для заключения контрактов в национальных

валютах путем создания системы текущих курсовых котировок национальных валют Беларуси, России и Казахстана и их информационного обеспечения;

2. Создание Единого инновационного пространства Беларуси, России и Казахстана, предполагающее формирование на межгосударственном уровне гармоничной триады "образование-наука-производство".

Перспективы экономического развития государств-участников ЕЭП определяются уровнем достижений науки, результатами исследований и разработок мировой значимости, позволяющими занять достойное место в глобальном разделении труда и успешно конкурировать с лидерами в высокотехнологичных областях.

Единое инновационное пространство позволит сконцентрировать национальные научные потенциалы на стратегических направлениях сотрудничества, способных обеспечить максимальные выгоды для участников, постоянную генерацию новых точек роста, способствовать активизации процессов создания и оборота объектов интеллектуальной собственности. Его формирование позволит равноправно подключиться к общеевропейской и глобальной интеграции исследовательских пространств, сохранив при этом аутентичность национальных инновационных систем.

Для гармоничного развития инновационных потенциалов стран-участниц важно определить зоны взаимных интересов, выделить в них приоритетные научные и технологические области для формирования и реализации совместных инновационных программ и проектов. Предстоит существенно нарастить инновационную активность предпринимательского сектора на основе широкого применения инструментов государственно-частного партнерства. Важным направлением является кадровое обеспечение межгосударственного инновационного сотрудничества, наращивание человеческого и социального капитала для оптимизации управления инновационными программами и проектами.

Для ускоренного формирования единого инновационного пространства Беларуси, Казахстана и России необходимо реализовать следующие меры:

а) рекомендовать правительствам предусмотреть конкретные действия, включая внесение предложений при формировании государственных бюджетов, по обеспечению последовательного сближения наукоемкости валового внутреннего продукта с уровнем инновационных лидеров; в качестве ориентира по итогам 2015 года принять, в рамках единого инновационного пространства, показатель 2,5-2,9%, в том числе бюджетная составляющая – не менее 1%;

б) организовать выполнение совместных трехсторонних исследований по предвидению (форсайту) развития науки и технологий в Беларуси, Казахстане и России на долгосрочную перспективу; определить на основе их результатов межгосударственные приоритетные направления фундаментальных и прикладных исследований, гармонизированные с национальными приоритетами стран-участниц, в том числе отраженными в рамках соглашений и программ на постсоветском пространстве;

в) рекомендовать правительствам приступить к формированию целевых инновационных программ и проектов, отвечающих межгосударственным приоритетам научных исследований, а также планов действий по инициативам межгосударственного значения; предусмотреть создание Межгосударственного исследовательского фонда для финансирования этих проектов и программ, а также совместных научно-организационных мероприятий и мер по повышению мобильности ученых;

г) обеспечить гармонизацию институциональной среды исследований и разработок в странах СНГ, включая базовые нормативные правовые акты в области определения приоритетов и прогнозов (программ) социально-экономического развития, закупок научной и научно-технической продукции для государственных нужд, формирования и реализации программ исследований и научно-технических программ, регламентации деятельности научных организаций, оборота и охраны прав на объекты интеллектуальной собственности.

д) создать условия для свободного обмена открытой научно-технической информацией, в том числе путем создания межгосударственного Интернет-портала «Наука и инновации», где будут

размещены данные об имеющихся разработках и совместных публикациях, проводимых и планируемых межстрановых исследованиях, планах совместных научно-организационных мероприятий; предусмотреть меры по активизации международной мобильности ученых.

3. Формирование действенных механизмов согласованной промышленной политики и углубление производственной кооперации, включая возможное создание совместных транснациональных корпораций

Существующие в рамках ЕЭП соглашения недостаточны для полноценного формирования согласованной промышленной политики. Соглашение о единых правилах предоставления промышленных субсидий от 9 декабря 2010 года вкпе с едиными для всех внешнеторговыми тарифами, правилами конкуренции, условиями доступа к государственным закупкам и услугам естественных монополий и другими нормами, относящиеся к исключительной компетенции ЕЭК, охватывает только «пассивную» составляющую договорно-правовой базы ЕЭП, которая регламентирует обеспечение единообразной среды и условий осуществления хозяйственной деятельности для хозяйствующих субъектов государств-участников. «Активная» составляющая договорно-правовой базы ЕЭП, обеспечивающая условия для проведения согласованной промышленной политики в настоящее время отсутствует и находится в стадии формирования концептуальных подходов.

Позитивному восприятию совместной со странами-участницами компетенции ЕЭК по формированию согласованной промышленной политики препятствуют опасения Сторон относительно «насаждения» идеи кооперации сверху в духе централизованного планирования.

Вместе с тем, в силу объективных причин (отсутствие необходимого опыта и длительных традиций позиционирования своего бизнеса в контексте глобальной экономики компаниями постсоветского пространства, разобщенность основных «игроков» в рамках единого рынка, отсутствие структурированных общих интересов и др.) эволюционное формирование потребностей по координации действий «снизу» наподобие процесса интеграции в Европе может затянуться на длительный период. Такой выжидательный подход категорически неприемлем в контексте декларированных целей ЕЭП по достижению синергетических экономических эффектов долгосрочного развития и позиционирования данного интеграционного объединения в качестве конкурентного игрока в мировой экономике. Современный этап развития мировой экономики характеризуется ужесточением конкуренции и динамичной сменой лидеров на различных сегментах рынка, что обусловлено активным внедрением достижений научно-технического прогресса. Поэтому на эти вызовы глобализации необходимо реагировать оперативно. Концепция согласованной промышленной политики должна с одной стороны задавать вектор долгосрочного научно-технологического и промышленного развития в геополитических интересах интеграционного объединения трех стран, а с другой – представлять интерес для предприятий независимо от их размеров, форм собственности, производственной специализации и т.д.

Перспективной моделью формирования согласованной промышленной и инновационной политики в рамках ЕЭП является механизм «Европейских технологических платформ», используемый Еврокомиссией.

Стержнем мотивационной составляющей механизма технологических платформ является выделение на эти цели финансовых ресурсов. Кроме того, важнейшими инструментами стимулирования деятельности промышленных предприятий в части реализации приоритетов согласованной промышленной и инновационной политики в рамках ЕЭП будут применение промышленных субсидий на наднациональном уровне и формирования системы поддержки экспорта товаров Таможенного союза в третьи страны, соответствующие требованиям ВТО и ЕЭП.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО НА ОТКРЫТИИ КОНФЕРЕНЦИИ 3

Тур А.Н.

Гусаков В.Г.

Суриков А.А.

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ 10

Дайнеко А. Е.,
ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА БЕЛАРУСИ,
КАЗАХСТАНА И РОССИИ 10

Шмарловская Г.А.,
СОГЛАШЕНИЯ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ
ТОРГОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ 18

Соловьев В.П.,
ЛОКАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ 20

Станкевич Ю. М.,
ПРИМЕНЕНИЕ МЕР НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ В
ОТНОШЕНИИ ТРЕТЬИХ СТРАН В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА ЕВААЗЭС 28

Ковтуненко А.Н.,
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕЭП - НАСТОЯТЕЛЬНОЕ ТРЕБОВАНИЕ ВРЕМЕНИ 33

Алтысбаева С.Н.,
ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ
ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА 36

Мигранян А.А.,
КОНКУРЕНТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ В КОНТЕКСТЕ ЕВРАЗИЙСКОЙ
ИНТЕГРАЦИИ 39

Шрубенко А.Г.,
ЕДИНОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ПРОСТРАНСТВУ – ИННОВАЦИОННО-СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ
ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ 50

Вардомский Л.Б.,
ЕВРАЗИЙСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ 55

Дадабаева З.А.,
СТРАНЫ ЕВРАЗЭС: ИНТЕРЕСЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ НА ПУТИ К ЕДИНОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ
ПРОСТРАНСТВУ 59

Маргарян А.Ш.,
ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ В
КОНТЕКСТЕ ТРЕБОВАНИЙ ВТО: ОПЫТ АРМЕНИИ 63

Медведев В.Ф.
СТРАТЕГИЯ РЕАЛИЗАЦИИ СУВЕРЕНИТЕТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СИСТЕМЕ
ОТНОШЕНИЙ С МИРОВЫМ СООБЩЕСТВОМ – ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ
ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ 66

<i>Лученок А.И.</i> ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА ДИНАМИКУ ИНФЛЯЦИИ В ЕЭП (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ)	78
---	----

СЕКЦИЯ 1 ПОВЫШЕНИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИК СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕЭП В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ	88
--	-----------

<i>Дадалко В.А.</i> ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ЕЕ ВЗАИМОСВЯЗЬ С НАЦИОНАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ГОСУДАРСТВ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	88
--	----

<i>Полоник С.С., Хоробрых Э.В.</i> ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ «ЗЕЛеной ЭКОНОМИКИ» КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ	92
--	----

<i>Султанова Р. П.</i> ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	95
--	----

<i>Василевский С.Р.</i> ПРОБЛЕМА ТРАНСФОРМАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	98
---	----

<i>Верниковская О.В., Апанович Н.Г.</i> РЕАЛИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКСПОРТНЫХ ТОВАРНЫХ ПОТОКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	102
--	-----

<i>Вертинская Т.С.</i> МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ СВЯЗЯХ СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕЭП: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И МЕХАНИЗМЫ АКТИВИЗАЦИИ	105
--	-----

<i>Володькин А.А.</i> РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ БЕЛАРУСИ И АЗЕРБАЙДЖАНА: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ	108
--	-----

<i>Ганчарик Л.П.</i> СИСТЕМА ВЗАИМНОЙ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ, ОРГАНИЗАЦИЙ И БИЗНЕС-СТРУКТУР ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	112
---	-----

<i>Грибоедова И.А.</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА В РАМКАХ ЕЭП	114
---	-----

<i>Загорец И.В.</i> СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ СТРАН – ЧЛЕНОВ ЕЭП	117
---	-----

<i>Лисица Е.С.</i> СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЗАЩИТНЫЕ МЕРЫ: МИРОВАЯ ПРАКТИКА И СТРАНЫ ЕЭП	121
--	-----

<i>Літвінюк А.І.</i> ТРАНСГРАНІЧНАЕ ЭКАНАМІЧНАЕ СУПРАЦОЎНІЦТВА ЗАХОДНІХ РЭГІОНАЎ РЭСПУБЛІКІ БЕЛАРУСЬ – МЕХАΝІЗМ РЕАЛЬНАГА НАПАЎНЕННЯ	124
---	-----

<i>Никоненко Н. А., Королевич А. Н., Артюхин М.И.</i> ЭКСПОРТ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ: ПОСЛЕВУЗОВСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ	127
--	-----

<i>Охрименко А.А., Докучиц Д.С., Хайнацкий Е.Н.</i> УНИФИКАЦИЯ СИСТЕМ КВАЛИФИКАЦИИ В СЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕЭП КАК ФАКТОР ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ЕДИНОГО РЫНКА ТРУДА	130
<i>Почекина В.В.</i> О НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСАХ И ИХ РЕАЛИЗАЦИИ В ЕВРАЗИЙСКОМ ИНТЕГРАЦИОННОМ ОБЪЕДИНЕНИИ	133
<i>Сидоренко О.В.</i> ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ПОЗИЦИИ ЗЕРНОВОГО РЫНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ И ЧЛЕНСТВА В ВТО	138
<i>Семак Е.А.</i> КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	141
<i>Селименков Р.Ю.</i> ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	144
<i>Тарасевич В.Л., Кондратьева Т.Н.</i> РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	147
<i>Турбан Г.В.</i> ЕВРАЗИЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПЕРСПЕКТИВА В КОНТЕКСТЕ ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО	151
<i>Удовенко И.М.</i> ЭКСПОРТ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ БЕЛАРУСИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ	155
<i>Цилибина В.М.</i> СРАВНИТЕЛЬНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ЭНЕРГОЕМКОСТИ ВВП СТРАН ЕЭП КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИХ ЭКОНОМИК	158
<i>Абрамчук Н.А.</i> ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАЗРЕЗЕ ОСНОВНЫХ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ	162
<i>Аксючиц А.В.</i> РЫНОК НЕФТЕПРОДУКТОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	164
<i>Андилевко Т.В.</i> МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	168
<i>Береснев Д.В.</i> ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЕДИНОГО ТАМОЖЕННОГО ТАРИФА ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА НА ДИНАМИКУ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	171
<i>Боброва А.Г.</i> ПОТЕНЦИАЛ ДИАСПОРЫ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА	175
<i>Ван Цзюнь</i> КИТАЙСКО-БЕЛОРУССКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК И ЕГО РОЛЬ В НАРАЩИВАНИИ ЭКСПОРТА ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ	178
<i>Воробьева Н.А.</i> ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕЭП	181
<i>Герасенко А.В.</i> ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА.	184

<i>Дикович А.С.</i> ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	187
<i>Добровольская Н.О.</i> ОСНОВНЫЕ РИСКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	190
<i>Карпович Н.В.</i> АССОЦИАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАСЛОЖИРОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА	193
<i>Ксензов А.Л.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В БЕЛАРУСИ КАК МЕХАНИЗМ НАРАЩИВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА	196
<i>Литвинчук А.А.</i> СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АПК БЕЛАРУСИ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	199
<i>Мартынова Л.А.,</i> ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ	202
<i>Матиевская Н.Б., Шмыгун К.И.</i> ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЙСТВУЮЩИХ НАЦИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ КВАЛИФИКАЦИЙ КАДРОВ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ СТРАН ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	204
<i>Милашевич Е.А.</i> НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	207
<i>Мишин А.В.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ВТО	211
<i>Никитина Э.И.</i> РЫНОК ЕЭП: ВЫЗОВЫ И ПРОБЛЕМЫ ДЛЯ БЕЛАРУСИ	212
<i>Новикова В.И.</i> ИНТЕГРАЦИЯ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ БЕЛАРУСИ В СИСТЕМУ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ	215
<i>Пилецкий К.В.</i> ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ	217
<i>Радовская Н.Ф.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РЕЭКСПОРТА ВО ВНЕШНЕЙ И ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	220
<i>Тамкович С.А.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИИ E-CUSTOMS В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ	222
<i>Трубицына Е. В.</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОГЛАСОВАННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РАМКАХ ЕЭП	224
<i>Филипенко Е.Н.</i> НЕОБХОДИМОСТЬ КООРДИНАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПОЛИТИК БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА	227

<i>Худякова И.В.</i> ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА УСЛУГ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	230
<i>Цебрук М.А.</i> К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	233
<i>Червинский Е. А.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ В БЕЛАРУСИ	236
<i>Червинская И.А.</i> СПЕЦИФИКА АНТИДЕМПИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ БЕЛАРУСИ	239
<i>Шведко П.В.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕВРАЗИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОМИССИИ ДЛЯ СОДЕЙСТВИЯ ЭКСПОРТУ БЕЛОРУССКИХ ТОВАРОВ	241
<i>Шимко Т.М.</i> ПРОБЛЕМЫ И МЕРЫ ПО РОСТУ ЭКСПОРТА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА РЫНКЕ ЕЭП	244
<i>Шестакович Н.К.</i> СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	247
<i>Шукайло Т.И.</i> ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ В ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА, РОССИИ	250
СЕКЦИЯ 2 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	253
<i>Давыденко Е.Л.</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ	253
<i>Давыденко Л.Н.</i> РАЗВИТИЕ ТОРГОВО-ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ	256
<i>Дадалко В.А., Савчук Э.А.</i> НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА КАК ФОРМА МЕЖСТРАНОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ	260
<i>Павлов К.В.</i> СТАДИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ С УЧЕТОМ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	266
<i>Кобринский Г.Е.</i> МЕЖДУНАРОДНЫЕ ХОЛДИНГИ И ИХ РАЗВИТИЕ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ	270
<i>Булко О.С.</i> ОЦЕНКА ВОЗМОЖНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ ОБРАЗОВАНИЯ ЕЭП И ВСТУПЛЕНИЯ РФ В ВТО НА РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ БЕЛАРУСИ	272

<i>Валетко В.В.</i> ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ: ВЛИЯНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО РЫНКА ТРУДА ЕЭП НА ЭКОНОМИКУ БЕЛАРУСИ	274
<i>Гавриленко Д.А.</i> РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА КОМПЬЮТЕРНЫХ УСЛУГ В КОНТЕКСТЕ УЧАСТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕЭП	278
<i>Дадалко С.В.</i> РЕЗУЛЬТАТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИК БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	281
<i>Загорец В.С.</i> МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЕЭП	284
<i>Кляуззе В.П.</i> ВЫРАБОТКА ОБЩИХ ПРИНЦИПОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМ СТРАХОВАНИЯ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	287
<i>Курадовец А.И.</i> ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ	290
<i>Маркусенко М.В.</i> РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ КУРСООБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЕЭП	292
<i>Миронова Т.Н.</i> О ПРОБЛЕМАХ И НАПРАВЛЕНИЯХ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЫ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ	295
<i>Кондратьева Т.Н., Напольская Н.А.</i> ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	298
<i>Осмоловец С.С.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИРЖЕВОГО РЫНКА АКЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	301
<i>Петрушкевич Е.Н.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРАНЫ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	304
<i>А.С. Попкова</i> ЭФФЕКТИВНОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИИ, БЕЛАРУСИ И КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	308
<i>Преснякова Е.В.</i> ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С УЧЕТОМ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	311
<i>Рабыко И.Н.</i> МИНИМИЗАЦИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА.	315
<i>Ридевский Г.В.</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ И БЕЛАРУСИ: ПРОБЛЕМА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ СОПОСТАВЛЕНИЙ	316
<i>Румянцева О.И.</i> МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	320
<i>Свиридович В. А.</i> ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ БЕЛАРУСИ, РОССИИ И КАЗАХСТАНА	324

<i>Шахотько Л.П.</i> МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА: СЛОЖИВШИЕСЯ ТЕНДЕНЦИИ И ПУТИ ИХ РЕГУЛИРОВАНИЯ	327
<i>Шулейко О.Л.</i> ПРОБЛЕМЫ СОГЛАСОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА БЕЛАРУСИ, РОССИИ И КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ЕЭП	331
<i>Якубук Ю.П.</i> ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ СТРАН-УЧАСТНИЦ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА НА ОСНОВЕ ДАННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГОВ	334
<i>Аль-Робаи Ааливи С. Карар</i> ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕГО РЫНКА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА, РОССИИ	338
<i>Антюх Л.В.</i> ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА НА ОТКРЫТОМ РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ ЕЭП	339
<i>Болточко П. И.</i> ТАМОЖЕННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ТОВАРОВ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	343
<i>Иванова Ю.В.</i> ВЛИЯНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ В ЕЭП	345
<i>Кельник А.В.</i> УНИФИКАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ К РЕГУЛИРОВАНИЮ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В РАМКАХ ЕЭП: ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НА СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	349
<i>Кобринская О.Г.</i> РОССИЙСКИЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К УСЛОВИЯМ ЕЭП	351
<i>Колесникова И.В.</i> СУБСИДИИ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ БЕЛАРУСИ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА.	353
<i>Короб А.Н.</i> АДАПТАЦИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ К УСЛОВИЯМ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	359
<i>Кузьменкова Н.С.</i> УНИФИКАЦИЯ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В СТРАНАХ ЕЭП	363
<i>Макущенко Л.В.</i> К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ТОВАРОПРОВОДЯЩИХ СЕТЕЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	366
<i>Масайло Е.В.</i> ГАРМОНИЗАЦИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В ОБЛАСТИ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ	369
<i>Матейчук Т.С.</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗОВ В СТРАНАХ ЕЭП	372
<i>Муха Д.В.</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СТРАН-УЧАСТНИКОВ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	374

<i>Недведцкий В.М.</i> ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В СТРАНАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА, РОССИИ	378
<i>Никифорова С.Л.</i> ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СТРУКТУРЫ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ СТРАН ЕЭП	380
<i>Огур М.В.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕЭП	384
<i>Осмоловская Л.Н.</i> ОПЫТ СТРАН ЕЭП ПО ОПТИМИЗАЦИИ БЮДЖЕТНЫХ РЕСУРСОВ НА ОСНОВЕ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ	386
<i>Полько И.В.</i> РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В РАМКАХ ЕЭП	389
<i>Проконова Т.И.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ОБРАЗОВАНИЯ В БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ЕЭП	392
<i>Розновский А.С.</i> РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА (НА ПРИМЕРЕ ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ)	395
<i>Рускевич И.Д.</i> ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНЫХ ТЕМПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ДЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	398
<i>Рыбалтовская Е.С.</i> ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ СТРАН ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	401
<i>Сергеева Е.А.</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	404
<i>Сибирская А. В.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПЛАТЕЖНЫХ БАЛАНСОВ СТРАН-УЧАСТНИЦ ЕЭП	406
<i>Супрунович Р.М.</i> ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКОВ ТРУДА БЕЛАРУСИ, РОССИИ И КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ЕЭП	410
<i>Толмачева Л.А.</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИМУЩЕСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕЭП	413
<i>Турко В.А., Асанович В.Я.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ИНТЕГРАЦИИ ДЛЯ БЕЛАРУСИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ ВО ВЗАИМНЫХ РАСЧЕТАХ НА ЕДИНУЮ ВАЛЮТУ	415
<i>Филитович А.В.</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ В СТРАНАХ-УЧАСТНИЦАХ ЕЭП	418
<i>Шарамед И.В.</i> ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕЭП	420

**СЕКЦИЯ 3 ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО
ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И
РОССИИ** **423**

- Богдан Н.И.*
ИНТЕГРАЦИЯ В ОБРАЗОВАНИИ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ЕЭП 423
- Давыденко Е.Л., Жуковская О.Ю.*
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ
ГОСУДАРСТВ ЕЭП БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ 427
- Дорина Е.Б., Молчанова О.П., Акулич В.А., Русак И.Н.,*
МЕХАНИЗМЫ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ И БЕЛАРУСИ В ЕДИНОЕ ИННОВАЦИОННОЕ
ПРОСТРАНСТВО В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 430
- Денисюк В.А.*
АНАЛИЗ СТАТИСТИКИ И ЗАДАЧИ ТРАНСФЕРА В СНГ ПЕРЕДОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ И НАНОТЕХНОЛОГИЙ 433
- Нехорошева Л.Н., Гришанович А.П., Шумилин А.Г., Ахметганеева И.Т.,*
РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОЙ ИНДУСТРИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА 437
- Панков Д.А.*
НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ
ЕДИНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ 441
- Соколова Г.Н.*
СОЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ БЕЛАРУСИ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ 443
- Андрос И.А., Кобяк О.В.*
ТРАДИЦИОННЫЕ И НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
ГОРОДОВ-СПУТНИКОВ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ 446
- Берченко Н.Г.*
РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РАМКАХ ЕДИНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА 450
- Болтенков В.И., Болтенкова Ю.В.*
АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА
ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА 453
- Бондарь Т.Е.*
РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА В РАЗВИТИИ МЕЖСТРАНОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ 455
- Воронин С.М.*
ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СТРАНАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ПРОСТРАНСТВА 457
- Гончаров В.В.*
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРОБЛЕМАТИКИ ФОРМИРОВАНИЯ
ЗАКАЗА ИНТЕГРИРУЮЩИХСЯ ГОСУДАРСТВ НА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКУЮ ПРОДУКЦИЮ 461
- Дедков С.М.*
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ В ЕЭП 464
- Зайцева М.А.*
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РИСКОВ В РЕСПУБЛИКЕ
БЕЛАРУСЬ 468
- Иванова Е.Н.*
ПРОГНОЗНЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
СОТРУДНИЧЕСТВА ВИТЕБСКОГО РЕГИОНА В 2015-2030 ГГ. 469

<i>Калинкович В.А.</i> ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ МОДЕРНИЗАЦИИ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ, ИНТЕГРИРУЮЩЕЙСЯ В ЕЭП	472
<i>Кориунов А.Н.</i> О МЕХАНИЗМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА В СФЕРЕ НАУКИ И ИННОВАЦИЙ В СТРАНАХ ЕЭП	476
<i>Кориунов Г.П.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОРСАЙТ-СОТРУДНИЧЕСТВА В СТРАНАХ ЕЭП	479
<i>Кузьменок В.И.</i> ВОЗМОЖНОСТИ ЛИЗИНГА ПРИ МОДЕРНИЗАЦИИ ТЕХНИКИ И ТЕХНОЛОГИЙ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЕЭП	482
<i>Мальгина И.В.</i> О МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЕ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	486
<i>А.Ш. Маргарян, А.С. Сверлов,</i> МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ	489
<i>Мойсейчик Г.И.</i> О НЕОБХОДИМОСТИ СМЕНЫ ПАРАДИГМЫ ИННОВАЦИЙ ЕВРАЗИЙСКОГО СОЮЗА	493
<i>Орешенков А.А.</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ СТРАН ЕЭП	497
<i>Поддубная О.Н.</i> ПОДХОДЫ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ДИНАМИКИ ИННОВАЦИОННОЙ ИНТЕГРИРУЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКИ	500
<i>Пупликов С.И.</i> ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ЕДИНОМ ИННОВАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ	503
<i>Пылин А.Г.</i> ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИК ПОСТСОВЕТСКИХ СТРАН В КОНТЕКСТЕ СОЗДАНИЯ ЕЭП	505
<i>Савенок Э.А.</i> ИННОВАЦИИ И ИНТЕГРАЦИЯ – ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	509
<i>Садовская Т.В.</i> РОЛЬ ЕДИНОГО НАУНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА СТРАН ЕЭП В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ БЕЛАРУСИ	512
<i>Шелег Е.М.</i> ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ КАК ИНСТРУМЕНТ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СТРАНАХ ЕЭП	515
<i>Шутилин В.Ю.</i> О ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЕЭП	518
<i>Щербин В.К.</i> ПРОБЛЕМА ТИПОЛОГИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОСТРАНСТВ	521
<i>Веремейчик Т.В.</i> ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В СТРАНАХ ЕЭП	524

<i>Виноградов А.Е.</i> ИННОВАЦИОННАЯ ПРОДУКЦИЯ – ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ РОСТА В БЕЛАРУСИ В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	526
<i>Волошенко Д.А.</i> СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ПРИРОДНОГО ГАЗА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК СТРАН-УЧАСТНИЦ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА	528
<i>Дорожкин С.Ю.</i> ИНДИЙСКИЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ БИОТЕХНОЛОГИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СТРАНАХ-ЧЛЕНАХ ЕЭП	530
<i>Иванов Ф.Ф.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ	533
<i>Карловская Г.В.</i> СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛАРУСИ С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ЕЭП.	536
<i>Килин И.С.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОТИВАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ В КОНТЕКСТЕ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	539
<i>Киселева Т.А.</i> ЕДИНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО И ПРОБЛЕМА ТОПЛИВООБЕСПЕЧЕНИЯ БУДУЩЕЙ БЕЛОРУССКОЙ АЭС	543
<i>Колотухин В.А.</i> РОЛЬ ИНСТИТУТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ	545
<i>Корнеев А.Н.</i> СОЮЗНОЕ ГОСУДАРСТВО В РАМКАХ ЕДИНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ	549
<i>Лаевская Н.О.</i> ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	552
<i>Лесько И.Н.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОТБОРА ГОССЛУЖАЩИХ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА, РОССИИ	556
<i>Линчевская О.С.</i> СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ, КАЗАХСТАНЕ И БЕЛАРУСИ	559
<i>Мартиневич Е.А.</i> ВОЗМОЖНОСТИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РАМКАХ ЕЭП В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО	563
<i>Мельникова И.Н.</i> ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СТРАНАХ ЕЭП	565
<i>Мочалов М.Е.</i> ПРЕИМУЩЕСТВА КООРДИНАЦИИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ	567
<i>Огинская А.В.</i> РОЛЬ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СТРУКТУР В ФОРМИРОВАНИИ ЕДИНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА, РОССИИ	571

<i>Пузикова А.Ф.</i> СИСТЕМА ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	575
<i>Рогатко Д.А.</i> СОЗДАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ТЕХНОПАРКОВЫХ СТРУКТУР В БЕЛАРУСИ В СИСТЕМЕ ЭЛЕМЕНТОВ ФОРМИРУЕМОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА	577
<i>Сивцова Н.Ф.</i> ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ С БЕЛОРУССКИМИ ПАРТНЕРАМИ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ	581
<i>Стельмах Н.Ю.</i> ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИОРИТЕТОВ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В БЕЛАРУСИ И РОССИИ	584
<i>Титович А.А.</i> РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ	587
<i>Шамиур А.В.</i> ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЛАТФОРМЫ КАК МЕХАНИЗМ ИННОВАЦИОННОЙ ИНТЕГРАЦИИ	592
<i>Шашило Т.А.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ БИЗНЕС-ИНКУБИРОВАНИЯ В СТРАНАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА: БЕЛАРУСИ, РОССИИ, КАЗАХСТАНА	595
<i>Щетко В.А.</i> ГАРМОНИЗАЦИЯ УСИЛИЙ СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕЭП ПО ВЫХОДУ НА МИРОВОЙ РЫНОК ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ТОВАРОВ	599
<i>Якубович В.И.</i> ОБРАЗОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЕЭП	602
РЕЗОЛЮЦИЯ ПО ИТОГАМ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ»	604