НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК БЕЛАРУСИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ НАУЧНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ
АКАДЕМИИ НАУК БЕЛАРУСИ»

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ: ВЫЗОВЫ, ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

В ЧЕТЫРЕХ ЧАСТЯХ

ЧАСТЬ 3

Минск
Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси
2017

УДК 338.1(476)(08)
ББК 65.9(2Б)
С83

Редакционная коллегия:
В. И. Бельский (главный редактор),
Д. В. Примшиц (заместитель главного редактора), Н. Н. Батова,
О. С. Булко, Т. С. Вертинская, В. К. Ладутько, А. И. Лученок,
Д. В. Муха, Т. В. Садовская, Л. Г. Тригубович

Материал рассмотрен на заседании ученого совета
Государственного научного учреждения «Институт экономики
Национальной академии наук Беларуси» и рекомендован
к опубликованию (протокол № 16 от 9 ноября 2017 г.)

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор А. П. Шпак,
доктор экономических наук, профессор Г. А. Хацкевич

С83 **Стратегия** развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: сборник научных статей. В 4 ч. Ч. 3 / Национальная академия наук Беларуси, Институт экономики НАН Беларуси; редкол.: В. И. Бельский [и др.]. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2017. – 357 с.
ISBN 978-985-7149-09-4.

В сборнике представлены статьи отечественных и зарубежных исследователей, посвященные теоретико-методологическим и практическим аспектам развития национальной экономики.

Адресовано научным работникам, представителям органов государственного и местного управления, руководителям и специалистам организаций, преподавателям, аспирантам, магистрантам и студентам экономических специальностей.

Авторская редакция сохранена.

УДК 338.1(476)(08)
ББК 65.9(2Б)

ISBN 978-985-7149-09-4 (ч. 3)
ISBN 978-985-7149-06-3

© Государственное научное учреждение «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», 2017
© Оформление. Республиканское научное унитарное предприятие «Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси», 2017

УДК 331.5:378

В. А. Калинкович, кандидат экономических наук, доцент,
ведущий научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

ГАРМОНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЫНКА ТРУДА И СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Взаимодействие рынка образовательных услуг (РОУ) и рынка труда (РТ) как институциональный феномен представляет собой *совокупность формальных и неформальных механизмов согласования постоянно изменяющегося спроса на субъектов-носителей определенных профессиональных компетенций и предложения адекватных рабочих мест, а также форм влияния экономических агентов (работодателей) на конечные параметры деятельности системы профессионального образования*.

В историческом плане проблема взаимодействия (взаимообусловленности) образовательных и трудовых компетенций (знаний, навыков, умений) не нова и сформировалась тогда, когда профессиональное образование как обособленный вид деятельности выделилось в отдельную сферу общественного производства. А до этого момента профессиональные компетенции приобретались и «гармонизировались» непосредственно в процессе экономической (профессиональной) деятельности. Эти процессы не имели чисто рыночной формы, поскольку спрос на профессиональные компетенции пусть и был обусловлен потребностями производства, но внешнее формирование этих компетенций (вне рынка труда) в большей степени являлось следствием лишь личных интересов, любознательности и когнитивных амбиций самих субъектов, отражая слабое взаимодействие РТ и РОУ. В современных же условиях именно ориентированность образовательных процедур на потребности рынка труда является важнейшим предназначением (функцией) высшего профессионального образования. И осуществляется она в форме системного взаимодействия субъектов рынка образовательных услуг и субъектов рынка труда (работодателей).

Однако специалисты признают, что нынешняя национальная модель обретения профессиональных компетенций (знаний) недостаточно полно сориентирована на их высокоэффективное практическое применение. При этом в подавляющем большинстве случаев отмечается передача студентам заведомо избыточных объемов теоретического знания и признается, что такая модель профессиональной подготовки, в рамках которой происходит перепроизводство невостребованных знаний, уже исчерпала свой потенциал, приведя к общемировому *кризису образования* (Ф. Кумбс) [1].

В своем исследовании мы исходили из гипотезы, что общепризнанная дисфункциональность во взаимодействии национального рынка труда и системы высшего образования порождена и постоянно воспроизводится противоречием между спросом и предложением на рынке труда как результатом невысокой технологичности реального сектора экономики и формальной квалификацией выпускников вузов.

И как следствие данного предположения – во-первых, снижается эффективность использования живого труда (профессиональных компетенций), уменьшаются шансы успешного трудоустройства специалистов, создаются условия для «омоложения» безработицы и, во-вторых, условия функционирования современного социального института образования в большей степени детерминированы не потребностями РТ, а политикой властей в области профессиональной подготовки специалистов, временно

складывающейся конъюнктурой престижных специальностей и наличествующим на тот момент экономическим потенциалом вузов.

Экономическая интерпретация «идеального» взаимодействия РТ и РОУ представлялась нам следующим образом.

Рынок труда, получая информационные импульсы с различных товарных рынков об изменении цен и объемов выпуска продукции, реагирует определенным изменением уровня спроса на труд. В результате возникает либо дефицит как следствие необходимости увеличения спроса на труд, либо его избыток (в случае сокращения спроса), но в любом случае происходит изменение уровня заработной платы специалистов. Этот информационный сигнал «воспринимает» образовательная система и трансформирует его в показатель изменения нормы отдачи от инвестиций в образование, что, в свою очередь, вызывает изменение спроса на соответствующий вид образовательных услуг. Вузы реагируют на эти рыночные сигналы изменением стоимости образовательных услуг, объема и структуры приема либо изменением требований к уровню подготовки индивидов (если численность обучающихся регулируется государством), что в конечном счете приводит к изменению профессиональных компетенций у выпускников и/или их количества.

Как можно видеть, основной «движущей силой» рыночного механизма взаимодействия РОУ и РТ является складывающаяся цена труда, а экономические (стоимостные) интересы производителей образовательных услуг и их потребителей выступают естественным саморегулятором, не требуя, на первый взгляд, никаких других ограничителей. Но будет ошибочно отводить образовательному пространству однозначно пассивную роль. Вузы также могут оказывать значительное влияние на рынок труда (цену труда), относительно точно или с большим разбросом прогнозируя объемы и структуру выпускников, создавая тем самым дефицит или избыток квалифицированных кадров согласно потребностям рынка труда, что, в свою очередь, отражается на изменении уровня заработной платы на рынке труда.

Выходит, что вузы порождают на РОУ и РТ эффекты информационной асимметрии. Ведь любая система профессиональной подготовки не может моментально среагировать на сигналы рынка труда и обеспечить его специалистами, по объему и структуре адекватными изменениям спроса на квалифицированный труд в силу того, что система высшего образования инерционна по своей природе, так как образовательный лаг (период обучения) составляет в современных системах высшего образования в среднем от 4 до 6 лет.

На практике такое «системное» запаздывание реакции РОУ на сигналы РТ также вызывает последовательную смену фаз дефицита и «перепроизводства» необходимых специалистов разных специальностей (цикличность) и, соответственно, непрерывное колебание уровня заработной платы. Из теории человеческого капитала следует, что только после нескольких затухающих циклических колебаний предложения специалистов и цены на квалифицированный труд на рынке достигается новая точка равновесия. Но «попасть» в эту точку равновесия субъекты РОУ по объективным причинам быстро не смогут.

Таким образом, можно утверждать, что сам механизм взаимодействия РОУ и РТ априори склонен к возникновению дисбаланса спроса и предложения на рынке труда, который в период «перепроизводства» специалистов находит свое выражение в увеличении напряженности (количественное соотношение спроса и предложения на рынке труда в разрезе специальностей), снижении предлагаемой работодателями заработной платы, безработице выпускников вузов и их трудоустройстве не по специальности.

Анализ взаимодействия профессионально-образовательного пространства и РТ подтверждает нашу гипотезу о том, что для белорусской образовательной системы все еще характерен унаследованный от прошлого фундаментальный характер образования, «обеспечивающий» студентов избыточным массивом начальных знаний, и что такая модель обучения априори предполагает их последующую невостребованность, а в итоге – кадровое перепроизводство и «ускоренную амортизацию» излишних компетенций. Кроме того, существует прямая связь между процессами коммерциализации, «массовизации» высшего образования и такими социальными феноменами, как снижение качества образования, уровня востребованности выпускников, девальвации социального статуса высшего образования и депрофессионализации населения.

Современная структура профессионального образования настолько неоптимальна, что можно говорить о «диссонансной» модели взаимодействия РОУ и РТ, для которой характерно наличие острого дисбаланса между спросом и предложением специалистов. Это подразумевает, что, с одной стороны, вузы не в состоянии дать выпускнику актуальные специальные знания (профессиональные компетенции), а с другой – национальный рынок труда не в состоянии эффективно задействовать человеческий потенциал выпускников вузов. В стране, в силу примитивности ее экономики, отсутствует «экономический спрос на высококачественный человеческий капитал» (А. Аузан). Попутно заметим, что для нивелирования указанных дисбалансов на просторах ЕПВО («Болонский процесс») применяются две образовательные модели (концепции), одна из которых обеспечивает выпускнику «пригодность к трудоустройству» (наличие необходимых профессиональных компетенций, высокая вероятность трудоустройства), а другая формирует «хорошо обучающегося профессионала», который «умеет учиться», то есть компенсировать «амортизацию» знаний, которые по некоторым специальностям устаревают еще к моменту получения диплома. Последняя, таким образом, акцентирует усилия в деле подготовки профессиональных кадров не столько на освоении субъектом определенных объемов информации (знаний), сколько на привитии культуры саморазвития, обучении методам и приемам наращивания актуальных знаний и умений, то есть на обретении субъектом навыков непрерывного обучения, в результате чего появляется качественно новый образовательный «продукт» – хорошо обучающийся профессионал.

Следует признать, что в современных условиях вектор развития белорусского РОУ оказался направленным на удовлетворение *социальных* потребностей населения в получении профессионального образования, которое впоследствии на РТ либо не используется вообще, либо применяется только частично. В результате РОУ превращается в фактор, стимулирующий рост таких негативных социальных феноменов, как «безработица образованных», структурная безработица, скрытая безработица и «работа не по специальности». А далее могут последовать более негативные реакции – рост недоверия к институциональным структурам власти, неспособным гармонизировать развитие РОУ и РТ, неуверенность молодого поколения в своем будущем, разочарование в необходимости самого образования, переориентация индивидуального спроса на зарубежные образовательные программы и т. п.

Наш дискурс касательно последующей гармонизации взаимодействия РТ и системы высшего образования выглядит следующим образом.

Наиболее простым способом согласования спроса и предложения на рынке труда в профессионально-квалификационном разрезе является регулирование объемов и структуры подготовки кадров в учреждениях профессионального образования. Именно

на «входе» в систему профессионального образования закладываются параметры сбалансированности спроса и предложения на РТ. При этом регулирование должно касаться не только бюджетного, но и платного образования.

Гармоничное взаимодействие РОУ и РТ должно строиться на следующих базовых принципах:

1. Ориентация на фьючерсные и текущие потребности рынка труда. Содержание программ обучения соответствует требованиям работодателей, поскольку основывается на анализе компетенций в рамках каждой специальности (профессии).

2. Гибкость. «Самонастраивающаяся» система оперативно реагирует на изменения условий на РТ, удовлетворяет спрос на новые профессии и потребности работодателей в постоянном повышении квалификации и переквалификации сотрудников.

3. Ориентация образовательных программ на приобретение актуальных профессиональных компетенций. Все субъекты РОУ понимают, что обучающиеся будут уметь «на выходе» и что они смогут предложить работодателям.

4. Прозрачность. Формальные и неформальные установления понятны для всех без исключения субъектов взаимодействия, которые принимают активное участие в совершенствовании системы профессионального образования.

5. Реальность оценки результативности. Главными критериями эффективного (гармоничного) взаимодействия РОУ и РТ должно стать трудоустройство выпускников и работа по специальности в течение как минимум последующих пяти лет.

В нашем обществе сегодня отсутствует прямая связь между качеством подготовки специалиста на РОУ и уровнем дохода на РТ. Взаимосвязь исследуемых рынков была бы более гармоничной, если бы будущая зарплата выпускника на первом месте работы была увязана с качеством его подготовки посредством надбавок к зарплате, что одновременно решило бы проблему недостаточной учебной мотивации.

Повсеместное внедрение дуальной системы обучения, которая комбинирует теоретическое обучение в учебном заведении и практическое обучение на производственном предприятии, получившей широкое распространение в Германии и позволившей снизить процент безработных среди молодежи [2].

Организация постдипломной сертификации специалистов, осуществляемой с целью совершенствования теоретических знаний и практических навыков выпускников высших образовательных учреждений, повышения степени их готовности к самостоятельной профессиональной деятельности по избранной специализации. Студент после защиты дипломного проекта направляется на предприятие, где по договору обязуется в течение одного года работать по одной из специализаций, которую он определяет для себя в период обучения. Стоит отметить, что сертификация в контексте пилотного проекта добровольная, по желанию заинтересованного выпускника. Молодой специалист сможет получить развитие своей специализации и необходимый для последующего трудоустройства опыт работы с соответствующим сертификатом специалиста. А для предприятия, «вырастившего» специалиста определенной специализации, можно было бы предусмотреть определенные налоговые льготы.

Учитывая прогнозы европейских экспертов касательно неизбежного реформирования управления университетами с целью дальнейшего роста их эффективности, имеет смысл сработать «на упреждение» и уже сейчас начать подготовку специалистов в области образовательного менеджмента (вузовского управления).

В настоящее время в статистической отчетности сформированы два обособленных блока информации: о занятости на рынке труда и ситуации на РОУ.

Для успешной модернизации профессионального образования следует создать третий блок, в котором специально разработанная система показателей «пересекала» бы два ныне существующих информационных потока и на «выходе» формировала объективную информационную модель институционального взаимодействия исследуемых нами рынков.

Создание по примеру Российской Федерации портала мониторинга трудоустройства выпускников вузов, где все желающие могут получить информацию о том, сколько выпускников предыдущих лет смогли найти работу в течение года, в каких регионах они трудоустроены, а также узнать средний размер их заработной платы.

Список использованных источников

1. Кумбс, Ф. Г. Кризис образования в современном мире (системный анализ) / Ф. Г. Кумбс. – М., 1971. – 260 с.

2. Рахматуллина, Р. Р. Инновационный подход в системе высшего образования как направление взаимодействия с рынком труда / Р. Р. Рахматуллина // Исследование системы высшего образования: гармонизация отношений между рынком труда и рынком образовательных услуг: сб. материалов Всероссийской конференции / под ред. Р. Б. Галеевой; Институт экономики, управления и права (г. Казань). – Казань, 2014. – С. 73.

Получено 12.10.2017 г.

УДК 631.158:331.522(476)

В. А. Калюк, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент,
доцент кафедры управления региональным развитием
Э. А. Савенок, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры международных отношений
А. А. Шевчик, магистрант
Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск

РАЗВИТИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях хозяйствования предприятия должны адаптироваться к условиям рыночных отношений и конкуренции. В связи с этим факторы, определяющие успех на рынке, одновременно являются и факторами выживания организации. При осуществлении задач по дальнейшему развитию агропромышленного комплекса и повышению его эффективности большая роль принадлежит управленческому персоналу, в связи с чем предъявляются более высокие требования к профессиональным компетенциям.

Результаты экономического и социального развития Республики Беларусь за последние годы свидетельствуют о ведении правильной кадровой политики, которая является стратегической деятельностью государства и органов государственного управления. В настоящее время сформирована целостная система работы с кадрами, создана соответствующая нормативно-правовая база.

Всему этому способствовала утвержденная Указом Президента Республики Беларусь от 18 июля 2001 г. № 399 Концепция государственной кадровой политики и Программа кадрового обеспечения агропромышленного комплекса Республики Беларусь «Кадры 2011–2015 гг.».

Государственная кадровая политика Республики Беларусь направлена на разработку общих принципов работы с людьми, их обучение, профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации.

Стратегической целью этой политики является создание кадрового потенциала, обеспечивающего социально-экономическое развитие страны в целом и АПК в частности. В связи с этим важным ее элементом является формирование действенного резерва кадров и организация планомерной работы с ним. Наличие подготовленного резерва является неотъемлемым условием преемственности руководящих кадров, повышения эффективности государственного управления, обеспечения устойчивого развития АПК. Для результативной деятельности любая организация осуществляет свою определенную кадровую политику. Ее главная цель – формирование кадрового потенциала, который в профессиональном отношении позволил бы обеспечить реализацию целей предприятия. Эта политика строится на следующих основных принципах:

– подбора кадров по деловым и профессиональным качествам;
– сочетании преемственности и сменяемости управленческих кадров;
– подконтрольности и подотчетности кадров;
– законности;
– плановости в кадровой политике;
– научной обоснованности и др.

Совершенствование кадровой политики в организациях агропромышленного комплекса представляет пользу как для самих предприятий, так и для государства в целом. В программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. в целях обеспечения потребности АПК в квалифицированных кадрах предстоит решить задачи по совершенствованию национальной системы квалификаций, развитию профессиональной мобильности персонала путем внедрения механизмов опережающей переподготовки и повышения качества их навыков.

Необходимо отметить, что постоянное развитие качественных характеристик персонала, предусмотренных главной функцией управления, оказывает значительное положительное влияние на общую эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий Республики Беларусь. Это обусловлено тем, что именно от трудового коллектива и методики его работы зависит целесообразность и рациональность использования всех ресурсов организации и, как следствие, степень общей конкурентоспособности предприятия АПК. В совокупности это объясняет тот факт, что главной целью кадровой политики Республики Беларусь является практическое внедрение комплекса мероприятий, улучшающих и развивающих весь потенциал сотрудников данной сферы, что позволит не допустить разрыва между научно-техническим уровнем нового производства и квалификацией кадров. К ним можно отнести: обучение, специальную подготовку, переподготовку, повышение квалификации. Считаем важным отметить, что в условиях, когда основными инструментами мировой конкуренции являются знания, на первый план выдвигается проблема организации процесса обучения и подготовки кадров, адаптированных к новым требованиям инновационного развития, прежде всего для высокотехнологичного сектора экономики.

Проведенные исследования в области государственной кадровой политики Республики Беларусь применительно к агропромышленному комплексу позволили выявить ряд глобальных проблем в ее реализации, а также предложить некоторые пути их решения:

1. При повышении уровня квалификации кадров АПК весьма значительное место отводится обучению элементарным базовым знаниям. Однако, по нашему мнению, упор должен быть направлен, главным образом, на новейшие технологии и достижения в области науки с учетом всех изменений в законодательстве применительно к сельскому хозяйству. Базовые знания должны даваться изначально в учебных заведениях, где происходит становление будущих специалистов и руководителей АПК. Выявлено, что существует проблема нехватки практических занятий при очном обучении, которые позволяют в значительной степени расширить профессиональные компетенции. Неумение практического применения всех теоретических навыков сводит к минимуму профессиональную ценность таких сотрудников. По нашему мнению, данный факт в очередной раз подтверждает острую необходимость более тесной взаимосвязи обучения с производством.

2. Проблему недостаточной обеспеченности сельскохозяйственных организаций высококвалифицированными специалистами можно было бы устранить, на наш взгляд, через проведение государственного заказа на них в необходимом количестве.

3. Усилением притока молодых специалистов через увеличение престижа работы в АПК и значительное улучшение социального пакета можно успешно решить существующую проблему так называемого «старения» кадров среди специалистов и руководителей сельхозпредприятий.

Таким образом, проведенные исследования позволили установить, что персонал организации играет значительную роль в ее конкурентоспособности, обеспечивает ее экономическое и социальное преимущество. Это обусловлено установленной тесной зависимостью результативности организации от задействованного в трудовом процессе интеллектуального и квалификационного потенциала сотрудников. Совершенствование кадровой политики в агропромышленном комплексе и персонала предприятий АПК имеет большое значение, так как от них во многом зависит направление дальнейшей деятельности организаций, ведь только при наличии необходимого персонала они смогут добиться поставленных стратегических целей. Высокий человеческий и научный потенциал позволит развивать интеллектуальные, научные и образовательные услуги, создавать инновационные промышленные и научно-технологические кластеры, расширить потенциал малого инновационного бизнеса и, как следствие, оказать существенное положительное влияние на экономику страны в целом.

Список использованных источников

1. Dessler, G. Human Resource Management / G. Dessler. – Florida International University: Prentice Hall, 2012. – 718 p.

2. Гарнык, Б. В. Направления совершенствования государственной кадровой политики в агропромышленном комплексе : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Б. В. Гарнык; Негосударственное некоммерческое образовательное учреждение «Московский гуманитарный университет». – М., 2007. – 4 с.

3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. / Нац. комис. по устойчивому развитию Респ. Беларусь; редкол.: Я. М. Александрович [и др.]. – Минск: Юнипак, 2017. – 148 с.

Получено 16.10.2017 г.

УДК 005.591.6:664.6(476)

А. Г. Карапетян, аспирант
Белорусский национальный технический университет, г. Минск

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях глобализации и интернационализации мировой экономики очень важным показателем деятельности предприятия является наличие внешнеэкономической деятельности, в частности экспортной. Вместе с тем с каждым годом выход на международные рынки усложняется, что связано в первую очередь с возрастающей конкуренцией на мировых товарных рынках. При выходе на международный рынок предприятия зачастую сталкиваются с принципиально новой ситуацией, характеризующейся заметным увеличением числа факторов, влияющих на принятие решений. Интернационализация деятельности промышленных предприятий Республики Беларусь способствует изменению и диверсификации функций стратегического маркетинга и менеджмента на зарубежных рынках.

Хлебопекарная отрасль Республики Беларусь является одной из ведущих и наиболее развитых отраслей пищевой индустрии в нашей стране. На ее долю приходится 11,8 % общего объема производства пищевой промышленности. Это одна из ведущих отраслей пищевой промышленности Республики Беларусь, которая имеет стратегическое значение для нашей страны и обеспечивает население республики продуктами питания первостепенной важности, прежде всего хлебобулочными изделиями, а также производит широкий ассортимент кондитерских изделий.

Мировой рынок хлебобулочной продукции – это стратегически важное направление как для Беларуси, так и для многих стран мира, так как эта отрасль обеспечивает пищевую безопасность государства. Экспортная деятельность является важнейшим направлением в развитии хлебобулочной отрасли, так как эта отрасль в Беларуси является весьма конкурентоспособной, а рынки сбыта в последние годы расширяются за счет изменения тенденций в потреблении хлеба отдельными странами.

В ходе изучения и выявления проблем хлебопекарной отрасли Республики Беларусь было проведено маркетинговое исследование, в котором изучались рынки Российской Федерации и стран Европейского союза, по результатам которого можно разработать проект по внедрению технологии производства замороженного хлеба и кондитерских изделий.

Таким образом, проблема внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД) заключается в том, что белорусские предприятия хлебопекарной отрасли недостаточно используют свои производственные и маркетинговые возможности в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности на зарубежных рынках.

В этой связи в рамках мероприятия по развитию ВЭД предприятий хлебопекарной отрасли предлагается установка линии по производству хлебобулочных и кондитерских изделий глубокой (шоковой) заморозки.

Для хлебопекарной отрасли эта технология может быть интересна тем, что с ее помощью можно значительно сократить затраты на транспортировку продукции, расширить ассортимент готовых изделий на удаленных рынках за рубежом, сократить отходы в виде порченной и потерявшей товарный вид продукции. Замораживание

теста – это один из наиболее эффективных способов сохранения биологической ценности, питательных и вкусовых качеств продукта. Замороженное изделие привлекает покупателя возможностью всегда иметь свежую выпечку.

На сегодняшний день рынок замороженных полуфабрикатов хлебобулочных изделий один из самых динамично развивающихся в хлебопекарной отрасли. За последние годы спрос на хлеб, приготовленный из замороженных полуфабрикатов, значительно возрастает. Что касается вкусовых характеристик, то, по мнению специалистов, ярко выраженного отличия между хлебом, выпеченным в пекарне или из замороженных полуфабрикатов, нет. Как правило, замороженный хлеб производится из натуральных ингредиентов без специальных добавок и улучшителей. При грамотном соблюдении технологии производства хлеба из замороженных заготовок изделия получаются более хрустящими (в сравнении с хлебом, произведенным классическим способом), что придает им особую аппетитность.

На западе замороженный хлеб сегодня занимает порядка 70–80 % всего хлебного рынка, в России – пока всего 10–15 %. По мнению специалистов, переход крупных производителей (хлебозаводов) на новые технологии и производство замороженного хлеба для массового сегмента может обеспечить повышение рентабельности и качества по сравнению с традиционным процессом. Разница в производстве обычного и замороженного хлеба состоит в увеличении издержек на заморозку и хранение продукции (от 15 до 30 %), но снижении издержек на возвраты непроданной продукции от контрагентов, логистику, демпфирование всплесков и провалов спроса за счет товарного запаса длительного хранения.

Так, шоковые морозильные камеры благодаря мощной системе заморозки с воздухом при –40 ^{O}C позволяют достигнуть температуры –18 ^{O}C в сердцевине продуктов менее чем за 240 мин – максимальное время, в течение которого необходимо осуществить процесс шоковой заморозки для получения микрокристаллизации, сохранив таким образом неизмененные органолептические свойства продукта. После размораживания не будет потери жидкости, не изменятся консистенция и вкус продукта.

Таким образом, применение шоковой заморозки позволяет сохранить свежесть продукта на длительное время, а также уменьшить обычную потерю веса продукта на 5–6 %. За счет большой скорости замораживания сокращается и период активности бактерий. Бактерии разных типов имеют неодинаковые температурные пределы жизнедеятельности. При медленной заморозке в продуктах появляются следы жизнедеятельности каждого из типов бактерий, в то время как при шоковой заморозке многие из них просто не успевают развиться. Тем самым сроки хранения быстрозамороженных продуктов выше, чем продуктов, замороженных в обычных камерах. Быстрозамороженные продукты лучше сохраняют свои качества при длительном хранении, чем свежие.

Технология шоковой заморозки обеспечивает сохранность качества свежего продукта и делает это лучше других способов заготовки и хранения. Потребителями замороженных хлебопродуктов могут стать сеть ресторанов, кафе, предприятия общепита. Для них замороженный хлеб решает проблему обеспечения работников качественным и свежим хлебом. Таким образом, освоение производства замороженных хлебопродуктов позволит увеличить число потребителей хлебопекарной промышленности, а также расширить географию рынка сбыта.

В этой связи внедрение линии по производству хлебобулочных и кондитерских изделий глубокой (шоковой) заморозки позволит предприятию значительно увеличить товарный ассортимент на зарубежных рынках, сократить потери в виде порченной и

потерявшей вид товарной продукции, а также увеличить сроки реализации хлебобулочных и кондитерских изделий.

Список использованных источников

1. Производственный менеджмент. Управление предприятием: учеб. пособие для экономических специальностей вузов / под ред. С. А. Пелиха. – Минск: БГЭУ, 2012. – 555 с.

Получено 13.10.2017 г.

УДК 338.46(476)

Т. М. Карачун, магистрант
Белорусский национальный технический университет, г. Минск

УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Для обеспечения потенциального экономического роста необходима качественная перестройка экономики. В связи с этим разрабатываются планы по модернизации действующих организаций и созданию новых высокопроизводительных рабочих мест, предусматривающие увеличение выручки на одного занятого, добавленной стоимости на одного занятого не ниже целевых индикаторов по соответствующему виду экономической деятельности, что является надежным фундаментом для безусловного роста среднемесячной заработной платы.

Под комплексной модернизацией предприятия следует понимать проведение технической модернизации (внедрение самых современных технологий и новейших достижений науки и техники, организация производства новых видов товаров и услуг, конкурентоспособных на мировых рынках) в сочетании с одновременным проведением на основе самого передового мирового опыта модернизации системы управления предприятием, систем материального и морального стимулирования наемных работников и руководителей, оптимизации численности работников, соответствующей политики ценообразования на внешних рынках.

Системная модернизация может успешно состояться при наличии многих условий, важнейшими из которых являются, во-первых, четкая постановка ключевых целей модернизации; во-вторых, наличие средств для достижения намеченных целей. Под средствами достижения целей понимаются как ресурсы, так и методы, с использованием которых решаются запланированные задачи.

Среди ресурсов, необходимых для осуществления модернизации, можно выделить:

– научно-технические (патенты, лицензии, ноу-хау, техническая документация);

– сырьевые и материальные (по видам сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий);

– оборудование и технические средства;

– энергетические (по всем необходимым видам энергии – электрической, тепловой, гидравлической);

– требующиеся объемы грузоперевозок и транспортных средств (включая ресурсы погрузочно-разгрузочных работ);

– средства связи и информационного обеспечения;

– земельные, водные и другие природные ресурсы;

– трудовые ресурсы (с учетом прироста и убыли трудоспособного населения, стихийной и организуемой миграции и перераспределения населения между регионами и населенными пунктами).

В этой связи модернизация экономики Беларуси должна осуществляться по ряду основных направлений, среди которых можно выделить модернизацию сферы услуг.

На данный момент в план модернизации прежде всего включаются организации промышленности, строительства, сельского хозяйства, а также сферы услуг.

Стоит отметить, что за последние пять лет количество специалистов, занятых в производстве, сокращается. Эта сфера уже не имеет определяющего влияния на белорусскую

экономику, уступая сфере услуг. Так, после 2014 г. во всех регионах сектор услуг стал основным работодателем.

Одновременно увеличивалась доля добавленной стоимости сферы услуг (рис.).

На сегодняшний день 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 их народно-хозяйственных комплексов. Например, Республика Корея специализируется на предоставлении инженерно-консультационных и строительных услуг, Сингапур – финансовых, Индия – компьютерных и информационных.

Беларусь значительно отстает от экономически развитых государств по уровню развития этого сектора. В США, Великобритании, Германии, Японии его доля в ВВП составляет от 66 до 86 %, тогда как у нас не превышает 40 %. Причем в мире ожидается дальнейшее увеличение этого сектора, что обусловлено развитием научно-технического прогресса и притоком в сферу услуг работников, вытесняемых из материального производства. Услуги имеют более низкую долю материальных и топливно-энергетических затрат в себестоимости, более высокий удельный вес добавленной стоимости и большую инвестиционную привлекательность по сравнению с промышленным производством.

Наибольшим удельным весом добавленной стоимости в объеме выпуска характеризуются отрасли «Финансовая деятельность», «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям», «Образование», «Здравоохранение и предоставление социальных услуг», что позволяет отнести их в ряд наиболее приоритетных для развития во внутренней и внешней торговле страны. Значительным потенциалом обладает сектор туристических услуг, транспорт и связь.

В рамках каждого вида услуг необходимо определение направлений специализации, выявленных на основе анализа перспективных ниш рынка или стран-партнеров. Например, достаточно перспективным сегментом международного рынка компьютерных услуг является создание и распространение рекламных продуктов в сети Интернет. Географическое выделение перспективных направлений может быть связано с поиском рынков с растущим спросом на определенный вид услуг. К примеру, вследствие насыщенности

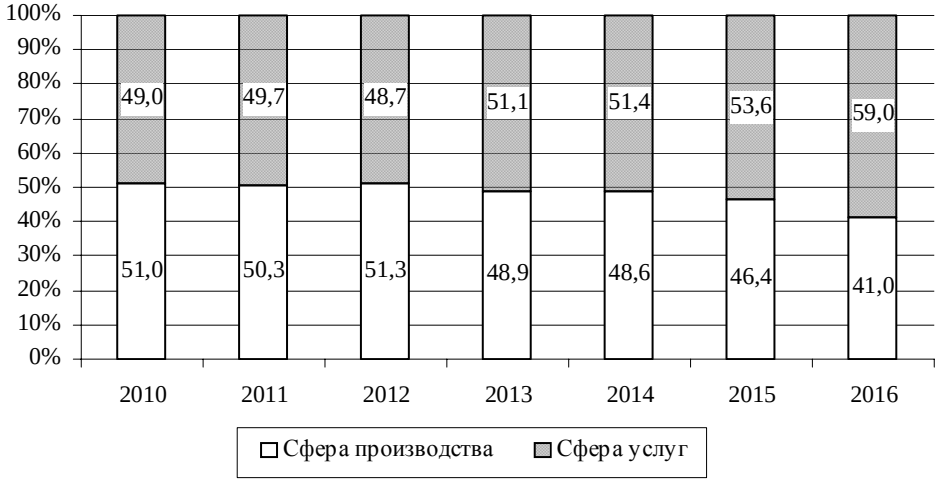

Рис. Соотношение добавленной стоимости сферы услуг и производства в 2010–2016 гг., %

рынка финансовых и страховых услуг развитых стран возможно продвижение их экспорта из Беларуси на рынки стран СНГ. В настоящее время развитие рынка компьютерных и информационных услуг во многом определяет развитие белорусской экономики, способствует повышению конкурентоспособности на мировом уровне, создает благоприятные условия для дальнейшего продвижения в систему мирового сообщества.

Выделим следующие основные тенденции, характерные для сферы услуг в Республике Беларусь:

1. Кризисные явления в меньшей степени отражаются на секторе услуг.

2. При общем дальнейшем сокращении занятых в экономике число работников в сфере производства будет уменьшаться быстрее, чем в услугах.

3. Регионы будут отставать от столицы по степени развитости сферы услуг, поскольку основные денежные потоки сконцентрированы в Минске.

4. Уровень развития сектора услуг в регионах на сегодня ограничен размером заработных плат населения.

5. Государству, очевидно, нужно пересмотреть подходы в поддержке секторов экономики. Основные ресурсы продолжают выделяться на сферу производства, которая уже не является основной в формировании добавленной стоимости и не является основным работодателем. Причем очевидно, что удельный вес производства в экономике продолжит сокращаться.

Кроме того, в последние годы за счет экспорта услуг, доля которых в общем объеме экспорта товаров и услуг увеличилась до 13 %, укрепляется внешнеэкономический потенциал Беларуси. Пользуясь своим географическим положением, Беларусь ежегодно получает солидные «дивиденды» за счет предоставления транспортных услуг, на долю которых приходится свыше половины экспорта всех видов услуг. Существенно увеличивается экспорт услуг по статье «Поездки», которые в платежном балансе выделяются как расходы на деловые и личные поездки. Деловые поездки представляют собой расходы по служебным командировкам, поездкам обслуживающего персонала и расходы граждан, приехавших с целью временного трудоустройства. Личные поездки включают затраты на туристические, личные и транзитные поездки. Ускоренными темпами растет также экспорт компьютерных и информационных услуг, хотя их абсолютный объем невелик (0,9 % общего объема экспорта услуг). В экспорте практически отсутствуют такие доходные в развитых странах услуги, как аудит, консалтинг, лизинг, маркетинг, страхование и др. Несмотря на значительный абсолютный рост, снижается доля экспорта деловых услуг, включая бухгалтерские, юридические, научно-исследовательские и др. В целом услуги обеспечивают порядка 20 % поступлений выручки от белорусского экспорта в иностранной валюте, что оказывает существенное влияние на укрепление платежного баланса страны.

Тем не менее недостаточно внимания уделяется экспорту услуг, которые должны прирастать большими темпами, чем товары. Эффективнее следует использовать транзитные возможности республики, стимулировать рост экспорта транспортных услуг в первую очередь национальных перевозчиков для перевозки внешнеторговых грузов. Кроме того, ускоренное развитие должна получить торговля услугами связи, туристическими, компьютерными и информационными услугами. Ключевой задачей на ближайшую перспективу должно стать превращение Беларуси в масштабный транспортно-логистический международный центр в целях максимального использования выгодного географического положения. Таким образом, модернизация сферы услуг создаст основу для эффективного социально-экономического развития общества.

Получено 25.09.2017 г.

УДК 005.591.4(476)

Г. В. Карловская, старший научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Формирование мотивационного механизма имеет особое значение для развития научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь. Это обусловлено, с одной стороны, тем, что человеческий фактор является ключевым для инновационного развития экономики и единственным из составляющих конкуренции, который несет в себе творческое начало, результатом которого являются новые технологии и продукты. С другой – необходимостью повышения уровня технологичности выпускаемой промышленной продукции. В настоящее время основная часть объема промышленной продукции республики по уровню технологичности относится к низкотехнологичным и среднетехнологичным производствам низкого уровня, характеризующимся невысоким уровнем добавленной стоимости в ее структуре (рис.1).

Механизм мотивации позволяет сформировать адекватную систему управления инновационной деятельностью как на уровне отдельного субъекта хозяйствования, так и на уровне экономики в целом. Его главная цель – активизация инновационной деятельности всех участников, в частности, формирование их целенаправленной ориентации на разработку, внедрение и эффективное использование новых технологий и продуктов. По сути, мотивационный механизм, создавая условия, запускает процесс, итогом которого становится инновационная восприимчивость. Формирование мотивационного

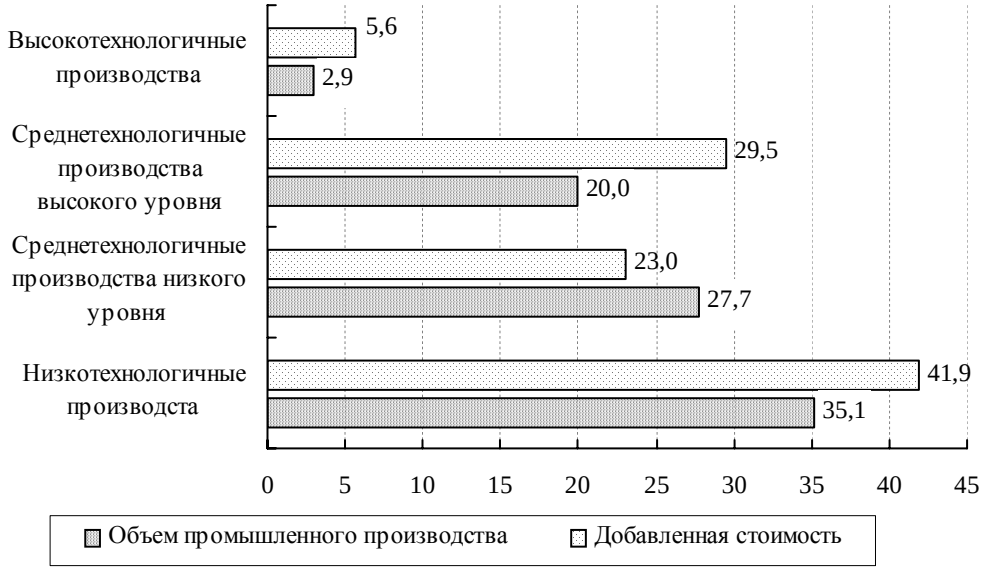

Рис. 1. Структура объема промышленного производства и добавленной стоимости обрабатывающей промышленности по уровню технологичности в 2016 г., %

Примечание. Рисунок составлен по данным [1].

механизма научно-инновационной восприимчивости является одним из основных условий формирования благоприятной среды для внедрения инноваций.

Анализ практически любой инновационной деятельности позволяет выявить те или иные мотивационные механизмы отдельных субъектов, участвующих в инновационной деятельности, способствующие ее развитию и улучшению. То есть создание мотивационного механизма инновационной деятельности предопределяется, с одной стороны, формированием внутренней мотивации каждого из участвующих в ней субъектов, которая проявляется через призму его экономических потребностей и интересов, а с другой – созданием внешних условий их инновационной активности посредством стимулов и систем стимулирования. В настоящее время в Республике Беларусь широкое распространение получили методы как прямого, так и косвенного стимулирования научной, научно-технической и инновационной деятельности. Анализ данных об объемах финансирования и предоставляемых льгот в 2005–2015 гг. (рис. 2) свидетельствует о следующем: в настоящее время сумма средств, выделяемых из государственного бюджета на НИОКР и инновационную деятельность, по величине сопоставима с объемом предоставляемых льгот. Действующие налоговые льготы наряду с бюджетным финансированием являются одним из основных механизмов активизации научной, научно-технической и инновационной деятельности и распространяются на научно-исследовательские организации; парк высоких технологий; научно-технологические парки, центры трансферта технологий, венчурное финансирование; субъекты хозяйствования; инновационно активные предприятия, производящие высокотехнологичную и инновационную продукцию; авторское право, интеллектуальную собственность.

В то же время, несмотря на созданную значительную базу стимулирования инновационной деятельности, в Республике Беларусь существует ряд факторов, препятствующих внедрению инноваций на промышленных предприятиях. Согласно данным статистики, выделяются следующие три группы факторов, препятствующих

Рис. 2. Затраты республиканского бюджета и сумма предоставляемых налоговых льгот на научную, научно-техническую и инновационную деятельность в 2010 и 2015 гг., млрд руб.

Примечание. Рисунок составлен по данным [2, 3].

инновационной деятельности: экономические, производственные и другие. Их анализ позволяет выявить следующие закономерности:

· к основным, или решающим, большая часть респондентов относит экономические факторы, среди которых определяющими являются «недостаток собственных средств», «высокая стоимость нововведений» и «высокий экономический риск» (табл. 1, 2);

· среди производственных факторов (см. табл. 2) наиболее значимы «низкий инновационный потенциал организаций» и «недостаток квалифицированного персонала»;

· по группе «Другие факторы» определяющими, согласно мнению респондентов, являются «неразвитость рынка технологий» и «низкий спрос на инновационную продукцию (работы, услуги)».

Оценка респондентами факторов, препятствующих инновационной деятельности без учета их принадлежности к определенной группе, указывает на ориентацию организаций промышленности на внутренние ресурсы и собственные средства, концентрацию усилий предприятий на стадии производства инновационной продукции при игнорировании значимости процесса ее реализации и востребованности со стороны рынка (см. табл. 2).

Наиболее значимы для предприятий промышленности экономические факторы. Более 56 % респондентов включили их в группы «Основные» и «Значительные». Остальные факторы, относящиеся к группам «Производственные» и «Другие», респонденты отнесли к менее значимым и незначительным (мнение более 50 % респондентов).

Анализ приведенных показателей (см. табл. 2) позволяет выделить внутри каждого вида факторов, препятствующих инновационной деятельности, следующие группы в зависимости от их значимости для респондентов (табл. 3).

К первой группе относятся факторы, наиболее значимые для респондентов. Их анализ указывает на ориентацию промышленных предприятий в части внедрения инноваций на внутренние возможности. Высокая стоимость нововведений при недостатке собственных средств в условиях низкого инновационного потенциала и недостатка квалифицированных кадров, низкого спроса на инновационную продукцию и неразвитости рынка технологий ограничивают внутренние возможности предприятий в части инновационной восприимчивости. Наименее значимы для респондентов оказались следующие факторы: недостаток финансовой поддержки государства, низкий платежеспособный спрос, недостаток возможности для кооперирования, несовершенство законодательства по вопросам регулирования и стимулирования инновационной

Таблица 1. Ранжирование экономических факторов, препятствующих инновационной деятельности в 2016 г.

Показатели	Основные или решающие	Значительные	Незначительные
Недостаток собственных средств	1	2	3
Недостаток финансовой поддержки со стороны государства	3	2	1
Низкий платежеспособный спрос на новые продукты	3	2	1
Высокая стоимость нововведений	2	1	3
Высокий экономический риск	2	1	3
Длительный срок окупаемости нововведений	3	1	2

Примечание. Таблица рассчитана по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь за 2016 г.

Таблица 2. Оценка факторов, препятствующих инновациям организаций промышленности в 2016 г., %

Показатели	Основные (решающие), значительные			Незначительные	Число респондентов, ответивших на вопрос, %
	Всего	В том числе			
		основные или решающие	значительные		
Экономические факторы					
Высокая стоимость нововведений	79,9	34,4	45,5	20,1	100
Недостаток собственных средств	79,2	44,9	34,3	20.8	100
Высокий экономический риск	74,1	25,6	48,5	25,9	100
Длительный срок окупаемости нововведений	72,7	23,2	49,5	27,3	100
Низкий платежеспособный спрос на новые продукты	57,0	18,4	38,6	43,0	100
Недостаток финансовой поддержки со стороны государства	56,1	17,1	39,0	43,9	100
Производственные факторы					
Низкий инновационный потенциал	48,7	18,2	30,5	51,3	100
Недостаток квалифицированного персонала	40,6	10,2	30,4	59,4	100
Недостаток информации о рынках сбыта	36,3	7,8	28,5	63,7	100
Недостаток информации о новых технологиях	31,2	6,8	24,4	68,8	100
Недостаток возможности для кооперирования с другими организациями	30,9	7,2	23,7	69,1	100
Невосприимчивость организаций к нововведениям	23,9	6,8	17,1	76,1	100
Другие факторы					
Низкий спрос на инновационную продукцию	48,2	12,8	35,4	51,8	100
Неопределенность сроков инновационного процесса	45,9	10,5	35,4	54,1	100
Неразвитость рынка технологий	45,4	11,1	34,3	54,6	100
Неразвитость инновационной инфраструктуры	42,8	8,7	34,1	57,2	100
Несовершенство законодательства по вопросам регулирования и стимулирования инновационной деятельности	35,1	7,7	27,4	64,9	100

Примечание. Таблица рассчитана по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь за 2016 г.

деятельности и нормативно-правовой базы регулирования инновационной деятельности. Мало учитываются маркетинговый аспект поведения инновационной продукции на рынке и неопределенность сроков инновационного процесса.

В целом без учета принадлежности к группе самую низкую оценку значимости получили факторы, среди которых лидирующие место принадлежит невосприимчивости организаций к нововведениям (рис. 3).

Таблица 3. Группировка факторов, препятствующих инновациям на промышленных предприятиях, в зависимости от их значимости для респондентов в 2016 г.

Показатели	1 группа	2 группа	3 группа
Экономические факторы	Высокая стоимость нововведений	Длительный срок окупаемости нововведений	Низкий платежеспособный спрос
	Недостаток собственных средств	Высокий экономический риск	Недостаток финансовой поддержки государства
Производственные факторы	Низкий инновационный потенциал	Недостаток информации о рынках сбыта	Недостаток возможности для кооперирования
	Недостаток квалифицированного персонала	Недостаток информации о новых технологиях	Невосприимчивость к нововведениям
Другие факторы	Низкий спрос на инновационную продукцию	Неопределенность сроков инновационного процесса	Несовершенство законодательства по вопросам регулирования и стимулирования инновационной деятельности
	Неразвитость рынка технологий	Неразвитость инновационной инфраструктуры	

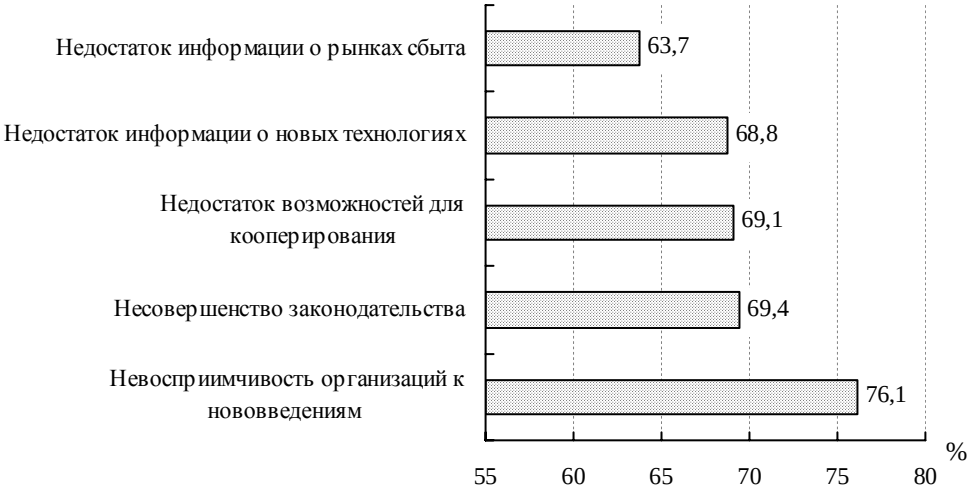

Рис. 3. Факторы, препятствующие инновациям организаций промышленности, получившие оценку респондентов «незначительные», 2016 г.

В то же время при формировании целостного механизма мотивации в структуру мотивационного механизма инновационной деятельности, по нашему мнению, нужно включить следующие элементы:

· механизм мотивации внутренней среды всех субъектов инновационной деятельности;

· механизм мотивации взаимодействия между субъектами научной и инновационной деятельности в части создания среды для развития: горизонтальных связей (заинтересованности участия в совместных инновационных проектах) и малого инновационного предпринимательства;

· механизм мотивации внешней среды инновационного развития экономики за счет создания системы стимулирования инновационной деятельности и обеспечения нормативно-правовой базы ее развития.

Таким образом, проведенный анализ факторов, препятствующих инновационной деятельности, указывает на необходимость формирования механизмов мотивации инновационной деятельности в части формирования внешней среды инновационного развития за счет совершенствования системы стимулирования и среды, обеспечивающей взаимодействие между субъектами инновационной деятельности.

Список использованных источников

1. Промышленность Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – 214 с.

2. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2010 г. и за период 2006–2010 гг.: аналитич. доклад / под ред. И. В. Войтова, М. В. Мясниковича. – Минск: ГУ «БелИСА», 2011. – 200 с.

3. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2015 г. и за период 2011–2015 гг.: аналитич. доклад / под ред. А. Г. Шумилина, В. Г. Гусакова. – Минск: ГУ «БелИСА», 2016. – 230 с.

Получено 13.10.2017 г.

УДК 338.2:005.591.4

М. Е. Карпицкая, кандидат экономических наук, доцент,
декан факультета экономики и управления
Т. Ю. Гораева, кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и управления на предприятии
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно

МОДЕРНИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО СЕКТОРА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Инновационная деятельность является важнейшим источником экономического роста в условиях глобализации. Лидирующее место в экономике XXI в. принадлежит экономическим системам качественно нового технологического уровня, основанным на создании и использовании высоких технологий.

В настоящее время страны, формирующие экономику, основанную на знаниях, и стремящиеся интенсифицировать экономическое развитие, активно разрабатывают и реализуют новые подходы к инновационной политике и развитию высокотехнологичного сектора экономики.

В современных условиях основным стимулом развития экономики являются знания и передовые технологии. Место стран и их интеграционных объединений в мировой экономической системе определяется способностью производить высокотехнологичные продукты на основе коммерциализации результатов исследований и разработок.

Интеграция Республики Беларусь в мировое научно-технологическое пространство, ее активное вовлечение в процесс интеллектуализации экономики происходят в условиях интенсификации конкуренции, быстрых изменений в технологиях производства и сокращения жизненных циклов высокотехнологичных товаров.

В Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы актуализируется вопрос обеспечения качественного роста и конкурентоспособности национальной экономики, что становится возможным за счет концентрации ресурсов на формировании ее высокотехнологичного сектора, базирующегося на производствах V и VI технологических укладов. В высокотехнологичном секторе материализуется основная часть результатов научных исследований, формируется спрос на достижения науки и создается основа для предложения новых технологий и результатов разработок в экономике. Ускоренное развитие высокотехнологичного сектора позволяет не только закрепить позиции страны на мировом рынке высокотехнологичной продукции, но и обеспечить конкурентоспособность традиционных секторов национальной экономики на основе их инновационного развития и внедрения передовых технологий.

Следует отметить, что одной из ключевых задач государства в современных условиях является поиск оптимальных путей развития высокотехнологичного сектора экономики. В уточненной Директиве Президента Республики Беларусь № 3 от 26 января 2016 г. «О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства» указывается на необходимость развития высокотехнологичных производств как важнейшего условия обеспечения экономической безопасности Республики Беларусь.

Одной из важных проблем развития высокотехнологичного сектора в нашей стране является то, что, несмотря на высокий уровень кадрового потенциала, в настоящее время в Беларуси наблюдается низкий уровень финансирования инновационной деятельности,

прежде всего осуществления государственных и коммерческих расходов на НИОКР, а также слабое развитие венчурного финансирования. Следует отметить, что исследование глобальных тенденций функционирования высокотехнологичного сектора в мире показало тенденцию увеличения мировых расходов на исследования и разработки.

Кроме того, при формировании направлений развития высокотехнологичного сектора в Республике Беларусь необходимо обратить также внимание на показатели использования объектов интеллектуальной собственности, которые включают активизацию исследовательской деятельности с последующей охраной результатов интеллектуальной деятельности, а также повышение технологического баланса платежей (в % от ВВП).

Стоит подчеркнуть, что в настоящее время комплексной задачей, стоящей перед обрабатывающей промышленностью Республики Беларусь, является повышение уровня технологичности промышленного производства, что позволит осуществить модернизацию национальной экономики на основе активизации инновационной деятельности в стране и развития высокотехнологичного сектора.

Оценка уровня технологичности промышленного производства – необходимая комплексная задача, так как позволяет определить основные направления, способствующие развитию инновационной деятельности в Республике Беларусь.

В 2016 г. в Беларуси в общем объеме производства промышленной продукции более 85,6 % составлял вклад обрабатывающей промышленности. В связи с этим на основе оценки уровня технологичности промышленного производства в Республике Беларусь с использованием секторального подхода к идентификации высокотехнологичного сектора экономики были получены результаты, представленные на рисунке 1.

Анализ структуры объема промышленного производства по уровню технологичности позволил установить, что в структуре обрабатывающей промышленности Республики Беларусь преобладают низкотехнологичные виды экономической деятельности. В связи с этим производство наукоемкой и инновационной продукции ограничено имеющимся уровнем технологического оснащения и применяемых технологий производства. Таким образом, повысить наукоемкость продукции видится возможным только в случае масштабной модернизации имеющегося технологического комплекса.

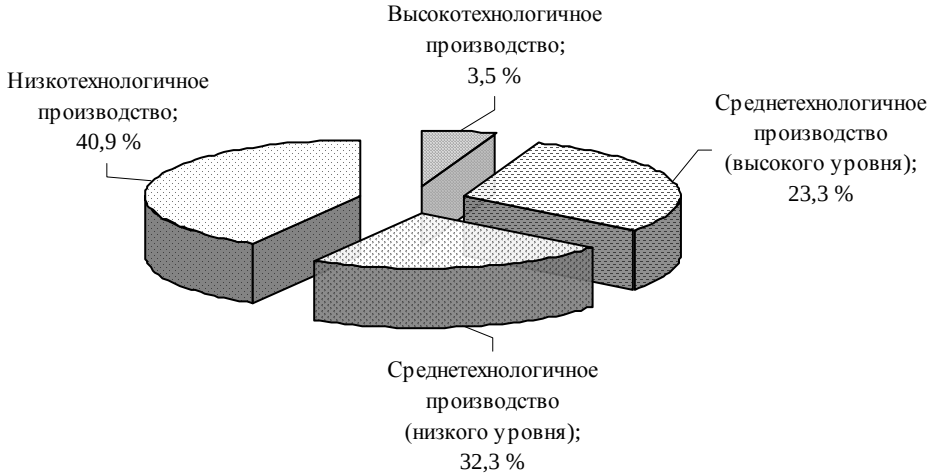

Рис. 1. Структура объема промышленного производства по уровню технологичности в Республике Беларусь в 2016 г., %

Примечание. Рисунок составлен автором на основании [1].

Одним из важных показателей при анализе структуры промышленного производства является валовая добавленная стоимость. Добавленная стоимость является источником экономического роста и формирования дохода государства.

Структура добавленной стоимости обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по уровню технологичности приведена на рисунке 2.

Следует отметить, что доля высокотехнологичного производства в общем объеме добавленной стоимости обрабатывающей промышленности в 2016 г. повысилась до 5,6 % (в 2015 г. – 4,7 %). Вместе с тем доля низкотехнологичного производства выросла до 41,9 % (в 2015 г. – 35,8 %). В целом технологическая структура добавленной стоимости Республики Беларусь при имеющемся высоком уровне научного и кадрового потенциала не является оптимальной ввиду низкой доли добавленной стоимости высокотехнологичных производств в общем объеме данного показателя обрабатывающей промышленности.

Из проведенного исследования вытекает, что кроме низкого уровня технологичности производства в Республике Беларусь следует также выделить ряд условий, препятствующих созданию и внедрению высоких технологий, к которым можно отнести:

– повышенный риск, связанный со сложностью прогнозирования результатов внедрения высоких технологий и возможностью невыполнения целевых прогнозных показателей в заданный срок;

– внедрение высоких технологий сопряжено с автоматизацией производственных процессов, а следовательно, необходимостью сокращения численности занятых на производстве, что не всегда совпадает с социальной политикой государства;

– необходимость дополнительного обучения или привлечения сторонних специалистов для освоения высоких технологий;

– отсутствие источников финансирования разработки и внедрения высоких технологий;

– отсутствие собственных разработок, конкурентоспособных на мировом рынке, что не позволяет внедрять передовые технологии, так как покупаемые за рубежом в основном являются отработанными и не дают уникальных конкурентных преимуществ [2].

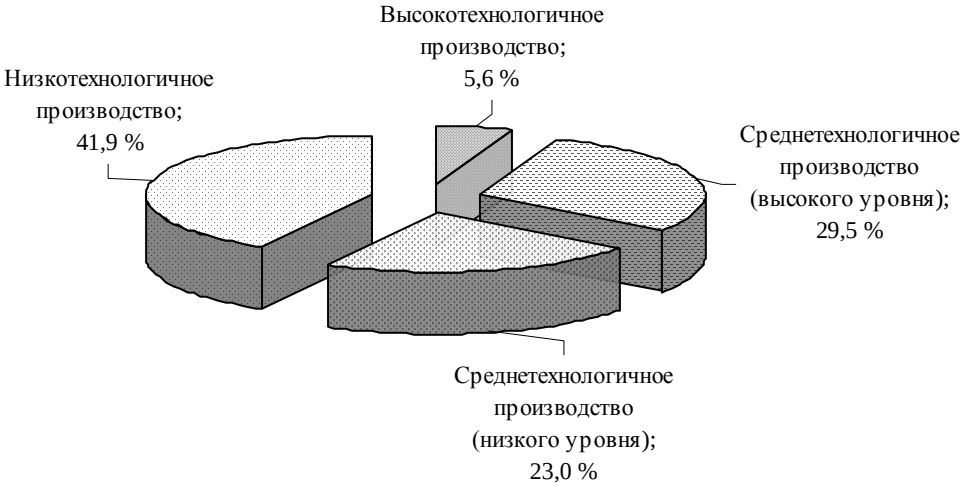

Рис. 2. Структура добавленной стоимости обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по уровню технологичности

Примечание. Рисунок составлен автором на основании [1].

Как видим, несмотря на определенные шаги в совершенствовании состояния нормативно-правовой базы, а также наличие высокого уровня кадрового потенциала, в Республике Беларусь слабо развиты:

1) финансовые условия, способствующие развитию высокотехнологичного сектора, прежде всего практически отсутствует венчурное финансирование в стране;

2) институты прав на объекты интеллектуальной собственности. В данном случае наблюдается невысокий процент получения международных патентов на изобретения. Кроме того, велико влияние на развитие высокотехнологичного сектора неформальных институтов, которые тормозят процессы разработки и внедрения высоких технологий.

Это свидетельствует об отсутствии комплексного подхода к развитию высокотехнологичного сектора и требует принятия дополнительных мер.

Проведенные исследования показывают, что для активизации развития высокотехнологичного сектора в Республике Беларусь необходимо:

– создать льготные условия для привлечения и использования венчурного капитала в развитии высокотехнологичных субъектов хозяйствования;

– увеличить долю затрат государства и предпринимательского сектора в исследования и разработки, предоставляя налоговые льготы при проведении НИОКР;

– обеспечить условия финансирования государством патентования передовых изобретений мирового уровня за рубежом;

– активизировать торговлю объектами интеллектуальной собственности в стране;

– активизировать появление малых и средних высокотехнологичных фирм путем создания особых зон высокотехнологичного развития [2].

Таким образом, успешное развитие экономики инновационного типа должно базироваться на комплексном государственном подходе, основанном на формировании институциональной среды, благоприятной для развития высокотехнологичного сектора. Достигнутый уровень развития законодательства в инновационной сфере, высокий уровень кадрового потенциала являются благоприятными предпосылками для развития сектора высоких технологий в Республике Беларусь. Но вместе с тем низкий уровень финансирования исследований и разработок, технологического уровня отечественных предприятий и производств, низкий уровень развития институтов прав на объекты интеллектуальной собственности свидетельствуют об отсутствии комплексного подхода к развитию высокотехнологичного сектора в стране.

Список использованных источников

1. Промышленность Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редкол.: И. В. Медведева (пред.) [и др.]. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2017. – 215 с.

2. Гораева, Т. Ю. Оценка условий развития высокотехнологичного сектора в Беларуси / Т. Ю. Гораева // Наука и инновации. – 2017. – № 2 (167). – С. 49–52.

Получено 17.10.2017 г.

УДК 005.32

И. С. Килин, заведующий сектором трудовых отношений
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время вопрос принятия решений является одним из наиболее перспективных и актуальных в экономической науке. Область его распространения простирается от ежедневных рутинных решений отдельных индивидов до ключевых решений, которые принимаются руководителями крупнейших корпораций. На протяжении долгого периода времени базовыми позициями в данной области обладали представители неоклассической экономики, однако с течением времени представители альтернативного направления – поведенческой экономики – все более уверенно занимают доминирующие позиции в данной области.

Долгое время считалось, что принятие решений является исключительно рациональной процедурой, в рамках которой мы осознанно и последовательно принимаем решения. Эмоции в схемах принятия решений были лишь периферийным, зависимым элементом, являвшимся следствием уже принятого решения. Однако недавно Д. Левенштайн предложил гипотезу, согласно которой эмоции играют значительную роль на этапе оценки (осознанная оценка и эмоциональная оценка взаимозависимы) [1], выбора и непосредственно действия (принятия решения). Эта гипотеза приводит нас не только к тому, что мы не всегда принимаем решения рационально и последовательно, но и к тому, что эмоции в значительно большей степени влияют на наши решения, чем это могло казаться ранее.

Далее последовательно рассмотрим этапы принятия решений и выделим для каждого этапа набор эффектов, которые были открыты представителями поведенческой экономики и которые изменили взгляд на процесс принятия решений. Существует множество вариаций количества и названия этапов принятия решений. В качестве точки отсчета возьмем один из них, в рамках которого принятие решений подразделяется на пять этапов [2]: *представление, оценивание, выбор действия, оценка результата, обучение*.

Представление. Для данного этапа характерно то, что субъект, сталкиваясь с ситуацией и набором вариантов действий, получает первое представление о том, с чем ему предстоит иметь дело. Важным вопросом, связанным с этапом *представления*, является вопрос о том, какие варианты действий принимаются в расчет для дальнейшего принятия решения, а какие отфильтровываются. В поведенческой экономике рассматривается ряд эффектов, которые могут объяснить, каким образом может проходить данная фильтрация, а также какие ошибки могут ее сопровождать.

Эффект доступности заключается в том, что объекты, события и ситуации, которые легко приходят на ум, в большей степени способны пройти условный фильтр и быть допущенными в качестве вариантов, которые в дальнейшем будут подвергнуты оценке. Так, например, инвесторы могут оценивать качество собственных инвестиций на основании последних новостей, не обращая внимания на другие доступные, но менее заметные данные [3].

Один из таких эффектов – эффект якоря, который проявляется в том, что в определенной ситуации заданная произвольно (или непроизвольно – в зависимости от архитектуры ситуации) цифра становится точкой отсчета, на которую в дальнейшем ориентируются субъекты при принятии решений [3]. При этом то, что цифра является предзаданной,

как правило, не осознается субъектом. Так, в одном из экспериментов [4] перед проведением аукциона по продаже различных наименований компьютерной периферии участников попросили достать свои карты социального страхования и написать на бумаге две ее последние цифры. После данной процедуры проводился аукцион. По результатам аукциона оказалось, что те участники, у которых цифры были ближе к 100, называли более высокие цены при аукционе. Обратная ситуация наблюдалась у тех, чьи цифры были близки к 0. Таким образом, произвольная цифра оказывала существенное влияние на процесс дальнейшего выбора. Благодаря эффекту якоря на начальном этапе принятия решений набор вариантов действий субъекта будет иметь заданную направленность.

Перегрузка выбором является результатом чрезмерного количества опций выбора. Опции выбора могут быть как атрибутами объектов, так и самими объектами. Чем большее количество опций, тем большая вероятность того, что люди будут использовать эвристики (упрощенные правила) [5]. Перегрузка выбором может вызвать как действия, направленные на сокращение опций выбора, так и полный отказ от выбора. В классической экономической теории было принято считать, что чем больше выбора – тем лучше. Однако у человека ограничена оперативная память, и дополнительные опции выбора не приносят гарантированного улучшения качества решений.

Избегание информации проявляется в том, что люди осознанно избегают информацию, которая свободна для доступа [6]. Причина – потенциально негативный характер информации, которая может быть получена. При этом избегание информации может приводить к тому, что субъект теряет возможность применить игнорируемую информацию для принятия решения, обратной связи или обучения. Важно отметить, что в основном эффект избегания информации связан скорее с эмоциональными аспектами информации, нежели с ее количеством.

Особенности этапа представления и эффекты, действующие в его рамках, стали основой для разработки политики «подталкивания» [7]. Его суть состоит в использовании вариантов по умолчанию, которые будут являться точками отсчета для принятия решений. Варианты по умолчанию, в свою очередь, разрабатываются архитекторами выбора таким образом, чтобы как минимум не навредить тем, кто будет принимать решение, а как максимум помочь сделать благоприятный выбор.

Оценивание. На этапе оценивания следует определить, какова ценность каждого из возможных вариантов. На данный момент существуют две основные теории в данной области: ожидаемой полезности и перспектив. Согласно теории ожидаемой полезности общая полезность определенного выбора состоит из сумм полезности событий, умноженных на вероятность данных событий. Особенностью данной теории является то, что в ней функция полезности подразумевает, что люди одинаково воспринимают как выигрыши, так и потери, а функция вероятности имеет линейную природу, то есть люди объективно воспринимают вероятности событий.

Альтернативная теория – теория перспектив. В ней функция полезности подразумевает, что люди сильнее воспринимают потери, чем выигрыши, а также то, что люди воспринимают вероятности нелинейно: низкие вероятности они переоценивают, а высокие – недооценивают [8]. Первой теории придерживаются сторонники концепции человека экономического – гиперрационального субъекта. Вторая теория – одна из основных для поведенческой экономики.

Особое значение на этапе оценивания имеет фактор времени. Оценивается ли одинаково объект, который можно получить сейчас, и тот же объект, который можно получить

через год? Ответ на этот вопрос лежит в зоне действия эффекта временного дисконтирования [9]. Его суть заключается в том, что субъект по-разному воспринимает ценность объекта в зависимости от времени. Как правило, если спросить респондента, что он предпочтет – 100 руб. сейчас или 110 руб. через месяц, то он выберет первый вариант. При этом, если его спросить, что он выберет: 100 руб. через год или 110 руб. через год и один месяц, то он выберет второй вариант. Получается, чем ближе по времени возможность получить объект, тем меньше ставка дисконтирования, чем дальше во времени возможность получить объект, тем она меньше, но на определенном временном этапе (как правило, удаленном от точки принятия решения) субъект становится нечувствительным ко времени и ориентируется исключительно на ценность объекта.

Помимо оценки внешних факторов, на данном этапе приходится сталкиваться с оценкой собственных действий и действий собственной команды в будущем. Ошибка планирования [10] связана с переоценкой собственных сил и с недооценкой возможных рисков в проекте. Источником данной ошибки является чрезмерная уверенность субъектов и оценка перспектив проекта не на основании статистических данных (например об аналогичных предыдущих проектах), а на собственных предубеждениях.

Бухгалтерия в уме (Mental accounting) [11] представляет собой метод, который используют субъекты при распределении собственных ресурсов. Люди разделяют свои средства в уме на ментальные счета в зависимости от источника средств и их назначения. При этом к средствам с разных счетов они относятся по-разному, не учитывая, что деньги с таких счетов являются взаимозаменяемыми. Если прибегнуть к инвестиционной метафоре, люди концентрируются на акциях отдельных компаний, а не на всем инвестиционном портфеле. Этот эффект вызывает у субъектов недостаточную гибкость в перераспределении средств с одного ментального счета на другой при возникновении необходимости, что может приводить к потере средств.

Выбор действия. На данном этапе осуществляется выбор действия на основе условных оценок, выставленных на предыдущем этапе. Здесь может проявиться множество эффектов, которые влияют на выбор даже в случае, казалось бы, очевидных данных по оценке действий.

Эффект приманки проявляется в том, что люди чаще всего осуществляют выбор не на основании относительных, а на основании абсолютных значений. Субъект, который сделал выбор из двух вариантов, меняет свое решение, если добавляется третий вариант. Как правило, такая ситуация возникает, если выбор между двумя объектами затруднен ввиду того, что один из них предпочтителен по одному параметру, а второй – по другому. Вводится третий вариант, который выгодно представляет один из искомых вариантов, благодаря чему данный вариант становится предпочтительным для выбора субъекта [12].

Эффект обязательства состоит в том, что люди в большинстве случаев пытаются быть последовательными в своих поступках и поведении, поэтому их действия в значительной мере могут оказаться под влиянием взятых обязательств [13]. При этом неважно, самостоятельно было взято обязательство или навязано. Взятые обязательства могут также повлиять и на выбор субъекта даже в том случае, если изначально планировалось другое действие или более выгодным является другое действие.

Ошибка диверсификации заключается в том, что люди склонны переоценивать необходимость сохранения возможности выбора [14]. В случае если предоставляется возможность сохранить представляемые альтернативы, люди стараются сохранить такую

возможность даже в ущерб повышенной потенциальной полезности одного из вариантов, выбор которого сопровождается потерей возможности выбора из искомых вариантов.

Предубеждение в сторону статуса-кво заключается в том, что субъекты предпочитают оставаться с текущим положением дел, придерживаясь решения, которое было принято ранее [15]. При этом не оказывает влияния то, что трансакционные издержки на изменение решения могут быть ничтожны, а решение является достаточно значимым. Предполагается, что предубеждение в сторону статуса-кво имеет иммунитет против неприятия потери. Объяснением этого эффекта может быть то, что люди тяжелее воспринимают потери при изменении решения, чем потери при сохранении статуса-кво [16].

Ошибка невозвратных затрат связана с тем, что субъекты продолжают прилагать усилия в определенной сфере в результате того, что ранее сделали невозвратные инвестиции в эту сферу. Субъектам в своих будущих действиях не стоит учитывать вышеназванные затраты. Распространенным примером данной ошибки в повседневной жизни является попытка съесть всю купленную порцию (даже если она непомерно велика), в то время как можно остановиться задолго до этого и не приносить себе дополнительных неудобств перееданием. В этом случае затраты на порцию являются невозвратными, а перепотребление будет иметь отрицательную полезность.

Оценка результата. Определяется, насколько итоговый результат действия соответствовал ожидаемому, соответствует ли изначальная оценка итоговой. Отсутствие оценки результата в виде обратной связи может в том числе негативно сказываться на мотивации субъекта, что было продемонстрировано экспериментально [17]. Проблема, с которой сталкивается субъект на данном этапе, – это объективность оценки. Взгляд назад во времени искажен, и поэтому важно формально фиксировать как исходные цели и ожидания, так и то, что получилось в итоге. Такой подход позволит избавиться от нижеописанных ошибок.

Ошибка хиндсайта состоит в искаженном восприятии ретроспективных событий. Они воспринимаются так, как будто мы знали, как все будет происходить. Второе название этой ошибки «Так я и знал!». Без четкой фиксации решения и ожидаемого результата ошибка хиндсайта становится большой проблемой при оценке результатов и может приводить к неверным выводам и отсутствию правильной обратной связи.

Следующее правило касается того, как мы воспринимаем окончившийся процесс. Правило конца пика заключается в том, что мы в большей степени воспринимаем последнее пиковое значение предыдущего события, а не его среднее значение или пик, который находился в середине события [18]. С практической точки зрения это значит, что если нам необходимо зафиксировать процесс, поведение или действие, полученное в результате принятия решения, то необходимо фиксировать его на всем протяжении, не только на финальной стадии.

Обучение. На данном этапе происходит корректировка этапов *представления*, *оценивания* и *выбора действия* для следующего цикла принятия решения. Следует учитывать, что обучение является долговременным процессом, требующим большого количества времени и наблюдений. Поэтому система обучения не всегда способна приспосабливаться к резким изменениям в окружающей среде.

Итак, были рассмотрены пять этапов принятия решений. Фокус при рассмотрении каждого из этапов был направлен на ошибки и отклонения, которые могут возникнуть на каждом из них. Такой подход в целом свойственен поведенческой экономике, целью которой является более точное описание поведения людей и отход от нормативного подхода в экономической науке.

Список использованных источников

1. Risk as feelings / G. Loewenstein [et al.] // Psychological Bulletin. – 2001. – Vol.127, iss. 2. – P. 267–286.

2. Rangel, A. A framework for studying the neurobiology of value-based decision making / A. Rangel, C. Camerer, P. R. Montague // Nature Reviews Neuroscience. – 2008. – Vol.7, iss. 9. – P. 545–556.

3. Tversky, A. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases / A. Tversky & D. Kahneman // Science (New Series). – 1974. – Vol. 185. – P. 1124–1131.

4. Ариели, Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Д. Ариели. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 296 с.

5. Samson, A. The Behavioural Economics Guide [Electronic resource] / A. Samson [et al.]. – Mode of access: http://www.behavioraleconomics.com/be-guide-2017-download/. – Date of access: 02.09.2017.

6. Golman, R. Information avoidance / R. Golman, D. Hagmann, G. Loewenstein // Journal of Economic Literature. – 2017. – Vol. 55, iss. 2. – P. 96–135.

7. Талер, P. Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье / Р. Талер, К. Санстайн. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 240 с.

8. Kahneman, D. Prospect theory: An analysis of decision under risk / D. Kahneman & A. Tversky // Econometrica. – 1979. – Vol. 47. – P. 263–291.

9. Frederick, S. Hedonic adaptation / S. Frederick, G. Loewenstein // Well-being: The foundations of hedonic psychology / ed. D. Kahneman, E. Diener, N. Schwarz. – New York: Russel Sage Foundation, 1999. – P. 302–329.

10. Kahneman, D. Intuitive prediction: Biases and corrective procedures / D. Kahneman & A. Tversky // TIMS Studies in Management Science. – 1979. – Vol. 12. – P. 313–327.

11. Талер, Р. Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Р. Талер. – М.: Издательство «Э», 2017. – 368 с.

12. Bateman, I. J. Decoy effects in choice experiments and contingent valuation: Asymmetric dominance / I. J. Bateman, A. Murno, G. L. Poe // Land Economics. – 2008. – Vol. 84, iss. 1. – P. 115–127.

13. Чалдини, Р. Психология влияния: убеждай, воздействуй, защищайся / Р. Чалдини. – 5-е изд. – Спб.: Питер, 2017. – 336 с.

14. Read, D. Diversification bias: Explaining the discrepancy in variety seeking between combined and separated choices / D. Read & G. Loewenstein // Journal of Experimental Psychology: Applied. – 1995. – Vol. 1. – P. 34–49.

15. Samuelson, W. Status quo bias in decision making / W. Samuelson & R. J. Zeckhauser // Journal of Risk and Uncertainty. – 1988. – Vol. 1. – P. 7–59.

16. Kahneman, D. The psychology of preference / D. Kahneman & A. Tversky // Scientific American. – 1982. – Vol. 246. – P. 160–173.

17. Ариели, Д. Позитивная иррациональность. Как извлекать выгоду из своих нелогичных поступков / Д. Ариели. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 304 с.

18. Kahneman, D. Evaluation by moments: Past and future / D. Kahneman & A. Tversky // Choices, values and frames / ed. D. Kahneman & A. Tversky. – New York: Cambridge University Press, 1999. – P. 2–23.

Получено 16.10.2017 г.

УДК 339.5:338.46(476)

Е. А. Клепец, младший научный сотрудник
Н. В. Назарова, научный сотрудник
Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь, г. Минск

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ: ВЕДУЩИЕ СТРАНЫ И МЕСТО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время международная торговля услугами становится более важной частью глобальной торговой системы. Растущая роль услуг в мировой торговле отражается в их стоимости и расширении ассортимента. Более 60 % всех накопленных инвестиций приходится на сферу услуг, около 70 % экономически активного населения в странах-членах Организации экономического сотрудничества и развития (далее – ОЭСР) и России занято в этой сфере.

В современном мире услуги очень важны в повышении конкурентоспособности стран и как источник диверсификации экспорта, и как доступ к ресурсам, необходимым для производства конкурентоспособной продукции.

Мировой экспорт услуг за пять лет (с 2012 по 2016 г.) вырос на 8,19 %, мировой импорт услуг за то же время – на 9,70 %, тем не менее темпы прироста мирового экспорта и импорта услуг имеют нестабильный характер (табл. 1). Исходя из динамики мировой торговли услугами следует отметить, что импорт услуг растет большими темпами, чем экспорт, так как специализируется на экспорте услуг стран меньше, чем тех стран, которые их «потребляют».

В 2016 г. практически все ведущие страны-экспортеры услуг увеличили объемы предоставленных коммерческих услуг по сравнению с данными за 2015 г. Самый большой рост среди стран, входящих в первую десятку по объемам экспортируемых услуг, зафиксирован в Ирландии (+8,76 %), Японии (+6,85) и Индии (+3,56 %). Снижение объема экспорта услуг показали такие страны, как Великобритания (–5,02 %), Китай (–4,17) и Франция (–1,97 %).

Если рассматривать страны, входящие в первую десятку по объему импортируемых услуг, то наибольший рост объема импорта показали Ирландия (+14,65 %), Индия (+8,21) и Германия (+4,30 %). Спад объемов импорта услуг зафиксирован лишь в Великобритании (–5,59 %) (табл. 2).

Лидером по объему экспорта и импорта услуг в 2016 г. стали США, которые показали следующий объем внешней торговли услугами: импорт услуг – 503,05 млрд долл. США, экспорт услуг – 752,41 млрд долл. США. По сравнению с 2012 г. в 2016 г. совокупный импорт услуг вырос на 51,04 млрд долл. США, или на 11,29 %. Экспорт услуг США с 2012 по 2016 г. показал динамику постоянного роста, в 2016 г. относительно 2012 г. вырос на 96 млрд долл. США, или на 14,63 %.

Если рассматривать Республику Беларусь, то в 2016 г. наша страна показала 74 результат по объему импортируемых услуг (4,25 млрд долл. США, 0,09 % от общемирового

Таблица 1. Мировая торговля услугами за 2012–2016 гг., млрд долл. США

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Мировой экспорт услуг	4466,97	4832,83	5139,08	4848,73	4833,01
Мировой импорт услуг	4287,49	4653,07	5039,17	4729,77	4703,28

Таблица 2. Ведущие экспортеры и импортеры в мировой торговле коммерческими услугами в 2016 г.

Место	Страны	Объем, млрд долл. США	Доля, %
Экспортеры			
11	США	752,41	15,57
22	Великобритания	327,18	6,77
33	Германия	272,74	5,64
44	Франция	236,76	4,90
55	Китай	208,49	4,31
66	Нидерланды	179,78	3,72
77	Япония	173,82	3,60
98	Индия	161,84	3,35
89	Сингапур	149,64	3,10
110	Ирландия	146,68	3,03
Импортеры			
1	США	503,05	10,70
2	Китай	453,01	9,63
3	Германия	312,07	6,64
4	Франция	235,68	5,01
5	Великобритания	198,65	4,22
6	Ирландия	191,94	4,08
7	Япония	184,71	3,93
8	Нидерланды	169,46	3,60
9	Сингапур	155,58	3,31
10	Индия	133,71	2,84

импорта услуг) и 67 результат по объему экспортируемых услуг (6,81 млрд долл. США, 0,14 % от общемирового экспорта услуг).

Структура внешней торговли услугами Республики Беларусь не претерпела значительных изменений с 2012 по 2016 г. Среди услуг, импортируемых Республикой Беларусь, транспортные услуги (30,51 % в 2016 г.), строительные (19,94 % в 2016 г.) и туристические услуги (18,72 % в 2016 г.). Среди экспортируемых преобладают транспортные услуги (42,90 % в 2016 г.), компьютерные, телекоммуникационные, информационные (16,99 % в 2016 г.) и строительные услуги (15,14 % в 2016 г.).

Таким образом, среди стран-лидеров мировой торговли услугами можно выделить следующие ключевые виды импортируемых услуг: туристические, транспортные, прочие деловые услуги и плата за использование интеллектуальной собственности. Если говорить об экспортируемых услугах, то ключевыми видами являются: туристические, прочие деловые услуги, транспортные, компьютерные, телекоммуникационные и информационные услуги.

За период с 2012 по 2016 г. объемы мировой торговли услугами ведущих стран показали практически непрерывный рост, за исключением кризисного для мировой экономики 2015 г. Ведущими странами в мировой торговле услугами по состоянию на 2016 г. стали: США, Великобритания, Германия, Франция, Китай, Нидерланды, Япония, Индия, Сингапур, Ирландия.

Получено 06.10.2017 г.

УДК 005.591.4

А. Г. Климков, заведующий сектором научно-методического обеспечения и мониторинга развития инновационной инфраструктуры
Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы, г. Минск

НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПАРК КАК ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ФОРМА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ И ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ)

В современных условиях белорусские предприятия интегрируются в мировое хозяйственное пространство, в котором существует острая конкуренция. Занять достойное место в такой подвижной среде можно только при условии, что организация последовательно и неуклонно развивает инновационную деятельность.

Анализ инновационной деятельности отечественных предприятий показывает, что многие из них тяготеют к продуктовым, а не процессным инновациям. Во-первых, продуктовые инновации окупаются быстрее, чем процессные, а это немаловажно в условиях ограниченности средств. Во-вторых, с помощью продуктовых инноваций расширяется ассортимент, что является одним из действенных методов повышения конкурентоспособности на отечественном рынке. Тем не менее реализация государственной инновационной политики направлена на объединение усилий и ресурсов государственного и частного секторов экономики. Это свидетельствует о необходимости внедрения технологий, относящихся к V и VI технологическим укладам, а также инновационного развития традиционных секторов экономики.

Мировой опыт свидетельствует, что важнейшей точкой роста экономики являются малые и средние предприятия, имеющие высокотехнологичные производства. Именно они могут стать ключевыми центрами по внедрению результатов научно-технических программ. По данным исследований белорусских экономистов и социологов, структура инновационной деятельности малых предприятий более эффективна и рациональна, нежели крупных предприятий.

В «новой экономике» уровень конкурентоспособности любой страны зависит в первую очередь от инновационной активности предприятий. В такой ситуации одной из организационных форм инновационной деятельности, а также одной из мощных платформ, позволяющих инициировать инновации, являются научно-технологические парки (технопарк). Под технопарком в общем смысле принято понимать территориально обособленный научно-производственный комплекс, осуществляющий формирование инновационной среды содействием производственному и коммерческому освоению достижений мировой и отечественной науки и техники. Одной из главных функций технопарков является территориальная интеграция науки, образования и производства, создание условий передачи технологий из науки в экспериментальное производство, инфраструктурная поддержка развития малого и среднего высокотехнологичного, инновационного бизнеса.

Как показывает зарубежный и отечественный опыт, одним из наиболее перспективных направлений с точки зрения инновационного развития экономики является создание технопарков (либо сети технопарков) при высших учебных заведениях.

В настоящее время в Республике Беларусь среди 11 зарегистрированных в качестве субъекта инновационной инфраструктуры (далее – СИИ) технопарков «университетских», созданных на базе вузов – 5 технопарков. Среди них:

Республиканское инновационное унитарное предприятие «Научно-технологический парк БНТУ «Политехник» (технопарк «Политехник»);

Республиканское инновационное унитарное предприятие «Научно-технологический парк Витебского государственного технологического университета»;

Республиканское инновационное унитарное предприятие «Научно-технологический парк Полоцкого государственного университета»;

Общество с ограниченной ответственностью «Технопарк «Полесье»;

Республиканское унитарное предприятие «Учебно-научно-производственный центр «Технолаб».

Учитывая то, что технопаркам отводится все большая роль в развитии и совершенствовании инновационной деятельности (во всех возможных смыслах и проявлениях), в качестве одной из образцовых организаций республики в части применяемых на практике направлений осуществления инновационной деятельности является технопарк «Политехник».

Технопарк «Политехник» является ведущим инновационным предприятием в системе Министерства образования Республики Беларусь; он одним из первых в республике был официально зарегистрирован в качестве технопарка как СИИ в 2008 г.

В настоящее время технопарк насчитывает 20 резидентов и функционирует на университетских площадях как технопарк распределенного типа, организационная структура которого включает как инновационные научно-производственные подразделения (медицинской техники, легкой промышленности, технологий нанесения покрытий и упрочняющей обработки, электролитно-плазменной обработки и др.), так и информационно-маркетинговые подразделения, обеспечивающие информационное сопровождение и продвижение на рынок инновационной продукции, разработок и проектов. Среди них: центр поддержки инновационного предпринимательства, центр маркетинга и трансфера технологий, межвузовский центр маркетинга НИР, сектор рекламно-выставочной деятельности, сектор продаж, международные центры научно-технического сотрудничества.

Одной из отличительных особенностей технопарка является то, что одним из главных направлений осуществления технопарком «Политехник» инновационной деятельности является активная реализация инновационных проектов, заданий и отдельных мероприятий, в том числе участие в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы (далее – ГПИР). Необходимо отметить, что ГПИР является важнейшим документом стратегического планирования, в рамках которого обеспечивается реализация основных направлений государственной инновационной политики и наиболее значимых для нашей страны инновационных проектов.

В отличие от обычных «единоразовых» организаций-исполнителей инновационных проектов технопарк «Политехник» (вместе с ним и его резиденты) на постоянной основе выступает исполнителем проектов и мероприятий по развитию инновационной инфраструктуры (мероприятие) государственных программ инновационного развития, отдельных инновационных проектов и т. д. Ежегодно в рамках ГПИР, Государственной программы научных исследований (далее – ГПНИ), государственных научно-технических программ и отдельных инновационных технопарк «Политехник» совместно с его резидентами реализует десятки проектов, заданий и мероприятий.

По представленной в Государственный комитет по науке и технологиям (далее – ГКНТ) Министерством образования Республики Беларусь информации только лишь за первое полугодие 2017 г. технопарком «Политехник» совместно с резидентами реализовывалось:

6 заданий ГПНИ;

3 проекта ГПИР;

3 отдельных инновационных проекта;

мероприятие ГПИР «Организация деятельности и развитие материально-технической базы РИУП «Научно-технологический парк БНТУ «Политехник».

Кроме вышеназванного активно и результативно применяемого технопарком направления инновационной деятельности одним из секретов успеха в организации деятельности и, в частности, в обеспечении непрерывного функционирования трансфера технологий от науки в производство являются большая информационно-маркетинговая база технопарка и в первую очередь квалифицированные кадры (в том числе работники научной квалификации) и творческая инициатива сотрудников.

По итогам первого полугодия 2017 г. исходя из представленной технопарками в ГКНТ информации среднесписочная численность работников, зарегистрированных в качестве СИИ технопарков республики, составляет 231,5 чел., среди которых работников научной квалификации – 26 чел. (11,23 %), в том числе магистров – 13, кандидатов наук – 11, докторов наук – 2.

При этом среди технопарков республики наибольшее количество работников научной квалификации (в абсолютном выражении) принадлежит технопарку «Политехник» (19 из 99 сотрудников технопарка).

Кроме того, важным направлением деятельности (инновационной) технопарка «Политехник» и его резидентов является выход на международную арену – развитие международного научно-технического сотрудничества, заключение международных договоров, экспорт продукции и услуг.

За 2014–2016 гг. технопарком совместно с его резидентами экспортировано продукции и услуг на сумму 3 млн 279,4 тыс. долл. США, в том числе самим технопарком – на сумму 1 млн 273,8 тыс. долл. США. Наиболее весомый вклад среди резидентов технопарка принадлежит УП «Промышленные экологические системы», который составил 1 млн 255,8 тыс. долл. США.

Анализ международной деятельности технопарка показал, что наиболее плодотворно развивается научно-техническое сотрудничество с провинциями Китайской Народной Республики. Также в последние годы перспективно развивается научно-техническое сотрудничество с Республикой Казахстан, а также с Республикой Корея.

Также необходимо отметить следующие применяемые в практике технопарка направления деятельности, оказывающие значительное влияние на инновационную активность:

1. Участие в специализированных выставках; научно-технические конференции, семинары, форумы, деловые визиты, приемы делегаций, стажировки и др., что в значительной степени оказывает содействие продвижению инновационной продукции и разработок технопарка на внешние рынки.

Ежегодно технопарком проводится более 70–80 отмеченных выше мероприятий. Так, в 2016 г. инновационная продукция и научно-технические разработки были представлены рекламно-выставочным отделом технопарка «Политехник» на 18 международных выставках, из них 11 – за рубежом. В результате были установлены контакты примерно с 1 тыс. представителей из более чем 30 стран мира.

Кроме того, технопарк принимает активное участие в подготовке и проведении ежегодной международной научно-технической конференции БНТУ «Наука – образованию, производству, экономике», других международных и республиканских конференций. В 2016 г. технопарк выступил организатором проведения четырех крупных научных мероприятий, общее число участников которых было более 650 чел. (из них свыше 200 – из-за рубежа).

В 2016 г. работниками технопарка подготовлено более 90 научных публикаций, в том числе 2 монографии, 52 научные статьи (из них 9 – в зарубежных изданиях), 39 докладов (из них – 3 за рубежом).

2. Функционирование центра поддержки инновационного предпринимательства технопарка в форме оказания консультационных услуг (в том числе online-консультаций) по вопросам организации малого инновационного бизнеса и реализации инновационных проектов.

За 2014–2016 гг. данной услугой технопарка воспользовались более 2500 чел.

При содействии технопарка «Политехник» созданы технопарки Полоцкого государственного университета и Витебского государственного технологического университета, ряд региональных центров трансфера технологий при вузах.

3. Проведение технопарком кооперационных бирж тематического характера, на которых ученые вузов представляют свои технологии, а производственники оценивают их с позиции полезности для своих предприятий.

4. Стимулирование инновационной активности, развитие научно-технического творчества студентов, аспирантов и молодых ученых БНТУ.

С этой целью в структуре технопарка с 2002 г. работают студенческие научные лаборатории: СНТЛ «Новые материалы и конструкции» и СНИИЛ «Информационные компьютерные технологии», которые стали лауреатами специального фонда Президента Республики Беларусь по социальной поддержке одаренных учащихся и студентов. Позже на базе данных лабораторий был создан научно-производственный участок по медицинской технике и IT-центр, которым руководят молодые специалисты – выпускники БНТУ.

В настоящее время действует Стартап-центр «От идеи до внедрения», в рамках деятельности которого организовано проведение на постоянной основе бизнес-школы, а также конкурса инновационных проектов БНТУ. Совместно с БНТУ реализуется проект программы Эразмус+ «Создание сетевой инфраструктуры поддержки молодежного инновационного предпринимательства на платформе фаблабов». В результате реализации проекта планируется создать уникальную площадку для воплощения разработок молодых ученых в виде макетных образцов разрабатываемых изделий.

5. Одна из форм работы с молодежью – приглашение администрацией технопарка студентов БНТУ для прохождения практики.

С этой целью администрацией технопарка ежегодно принимается до 100 студентов, часть из которых в дальнейшем перерастает в работников-профессионалов технопарка «Политехник». Созданная научно-исследовательская и производственная база технопарка активно используется в учебном процессе для подготовки курсовых и дипломных работ.

Одним из ключевых факторов успешной и продолжительной деятельности научно-технологического парка БНТУ «Политехник» является то, что в коллективе организации создана атмосфера творческого поиска, нацеленности на решение актуальных задач инновационного развития, стимулирования творческой инициативы. Эти вопросы

находят отражение в работе созданных и функционирующих коллегиальных органов парка – наблюдательного совета, экспертного совета и др.

Таким образом, университетский научно-технологический парк БНТУ «Политехник» за свою 25-летнюю историю сформировал достаточно развитую и гибкую структуру научных и инновационных подразделений для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Как следствие, постоянно расширяется спектр выпускаемой его резидентами инновационной продукции, повышается эффективность оказываемых услуг, совершенствуется система инновационного менеджмента, успешно развивается международное научно-техническое сотрудничество, оказывается содействие развитию инновационного образования и технического творчества молодежи. Результатом данных достижений в первую очередь являются эффективно используемые в практической деятельности организации перечисленные выше направления осуществления инновационной деятельности.

Анализ опыта развития технопарка «Политехник» свидетельствует о необходимости более широкого распространения в вузах республики новых научно-технологических подразделений парков, создаваемых в структуре университетов, с учетом успешного опыта осуществления технопарком «Политехник» инновационной деятельности. Созданные при вузах республики новые технопарки станут новыми точками роста инновационного развития каждого из регионов, а также основой для более эффективного механизма инновационного развития экономики как регионов, так и республики в целом.

Получено 06.10.2017 г.

УДК 005.591.4:338.45(476)

Н. П. Климова, аспирант
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, г. Гомель

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Легкая промышленность в Беларуси занимает почти 30 % в общем объеме производства обрабатывающей промышленности страны [1]. Крупнейшие предприятия отрасли входят в состав концерна «Беллегпром» и производят около 55,5 % всего отраслевого объема [2]. В целом в республике функционируют около 500 предприятий легкой промышленности, которые выпускают более 5 тыс. наименований продукции. В состав концерна «Беллегпром» входит 110 предприятий, на которых занято более 63 тыс. чел. [2].

В последнее десятилетие в легкой промышленности Республики Беларусь наблюдается тенденция увеличения концентрации производства, выражающаяся в преобладании крупных предприятий. В последние два-три года многие малые и микроорганизации покинули рынок в связи с общей неблагоприятной экономической обстановкой в экономике республики [1].

Специфика легкой промышленности такова, что менее крупные предприятия могут более гибко реагировать на изменение спроса на продукцию, учитывать рыночную конъюнктуру. Не случайно в наиболее развитых странах в этой отрасли преобладают мелкие предприятия. Именно малые и средние организации являются двигателем инновационного развития, обладая большей мобильностью и более высокой заинтересованностью в получении долгосрочного экономического эффекта; малые организации чаще всего осуществляют венчурные проекты, в то время как крупные организации реализуют менее рисковые, но и менее доходные проекты. Большинство крупных предприятий отрасли легкой промышленности Беларуси были созданы еще в советский период и ориентированы на удовлетворение союзных потребностей, что обуславливает несоответствие существующих масштабов и структуры их производства внутренним потребностям Республики Беларусь и соответствующего обеспечения необходимыми сырьем, энергетическими ресурсами и финансированием. Как следствие, промышленная политика отрасли была направлена на сохранение потенциальных объемов производства (в частности, посредством загрузки действующих мощностей за счет переработки давальческого сырья), точечное технологическое обновление существующих производственных фондов, расширение и обновление традиционного ассортимента, а также развитие собственных товаропроводящих сетей в целях активизации экспорта и сохранения позиций на внутреннем рынке страны.

Основной проблемой отрасли уже на протяжении нескольких лет остается проблема сбыта. На складах многих предприятий скопились полугодовые запасы готовой продукции, по причине сложностей со сбытом некоторые вынуждены переходить на сокращенную рабочую неделю. В последние годы проблема с запасами готовой продукции постепенно решается – отношение запасов готовой продукции в отрасли к среднегодовому объему производства составила 18,77 % в 2014 г., 20,39 – в 2015 г., 16,79 % в 2016 г. Главными причинами проблемы образования запасов являются падение покупательной способности населения, переизбыток дешевых импортных

товаров, достаточно слабая маркетинговая политика и сложившиеся не в пользу отечественных товаров потребительские предпочтения. Белорусский рынок в течение нескольких лет не был приоритетным, отечественные товары на российском рынке продавались с большей нормой рентабельности, а потому более качественная и новая продукция отправлялась на экспорт. Однако колебания курса российского рубля 2014–2015 гг. сравняли доходность экспорта с доходностью на внутреннем рынке.

Сегодня легкая промышленность республики не обладает достаточным уровнем конкурентоспособности ни на внутреннем, ни на внешнем рынке в связи с недостаточностью инновационных предложений, а потому и вклад отрасли в создание национального дохода страны намного меньше, чем мог бы быть при максимальном использовании всех скрытых потенциалов. С одной стороны, развитие инноваций является важным фактором роста конкурентоспособности экономики, с другой – рост конкурентоспособности экономики и экономических агентов – одна из задач инновационной политики. В государственных и отраслевых программах развития легкой промышленности Республики Беларусь неоднократно подчеркивалась необходимость повышения инвестиционной привлекательности отрасли и расширения освоения новых технологий [3].

В краткосрочной перспективе рост конкурентоспособности сдерживается нестабильным финансово-экономическим положением многих предприятий. В долгосрочной перспективе конкурентоспособность легкой промышленности зависит от создания предпосылок для устойчивого роста производительности труда, развития инновационной и научно-исследовательской деятельности, а также совершенствования систем подготовки и повышения квалификации кадров. В комплексной программе развития легкой промышленности Республики Беларусь на 2014–2015 гг. с перспективой до 2020 г. [3] утверждается, что государственная политика в области поддержки научно-технической деятельности позволила сохранить потенциал отраслевой науки. Однако показатели инновационного развития свидетельствуют о том, что данный потенциал практически не задействован (табл.).

В первую очередь отметим снижение числа организаций в отрасли: их количество упало в 2016 г. до 1571, что ниже даже уровня 2010 г., когда их было 1669. Пик числа организаций, осуществляющих производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха, пришелся на 2013 г. Объем отгруженной инновационной продукции отрасли снизился в 2016 г., при этом доля отгрузки инноваций в общем объеме отгрузки возросла с 6,15 % в 2015 г. до 7,7 % в 2016 г. Кажется, что это довольно низкий

Таблица. Показатели инновационной деятельности организаций, осуществляющих производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Количество организаций в отрасли – всего	1 869	1 825	1 657	1 571
Объем отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) и оказанных услуг инновационного характера, тыс. BYN	68 031,3	77 169,0	85 451,2	172 676,0
Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции и оказанных услуг, %	5,45	6,15	6,15	7,7
Доля инновационной продукции, отгруженной за рубеж, %	49,65	74,43	80,24	62,4
Затраты на инновации, тыс. BYN	42 912,3	10 087,9	8 926,2	52 276,0

уровень при среднереспубликанском значении 16,3 % (по обрабатывающей промышленности 19,3 %), но это не так: высокие средние значения по стране и обрабатывающей промышленности сформировались из-за традиционно высоких значений показателей в сферах производства и переработки нефтепродуктов (59,6 %), производства транспортных средств и оборудования (41,8), производства электронной и вычислительной техники (36,0 %). К слову, уже достигнута цель, поставленная программой развития легкой промышленности, – довести долю инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции до 7 % к 2020 г. Доля инновационной продукции, отгружаемой на экспорт, снизилась с 80,24 до 62,4 % в 2016 г., что, с одной стороны, может быть результатом ужесточения международной конкуренции по ценовому фактору, а с другой – являться следствием улучшения сбыта инновационных товаров на внутреннем рынке.

Сегодня можно говорить о том, что отечественные организации легкой промышленности не имеют интереса к осуществлению инновационной деятельности. В белорусской легкой промышленности сложилось немного отличающееся понимание понятия «инновация» в сравнении с развитыми странами. Легкой промышленности остро нужны сегодня продуктовые инновации, основой возникновения которых должны быть именно исследования и разработки, при этом необходимо активно стимулировать и диффузию инноваций в отрасли, допуская попытки создания аналогов популярных и модных товаров.

В условиях недостаточных темпов роста объемов производства, снижения спроса на готовую продукцию на отечественном рынке по причине снижения импортных пошлин на ввозимую продукцию конкурентов (а пересмотр таможенных тарифов в сторону их уменьшения по товарам легкой промышленности ведется постоянно с момента вхождения страны в Единое экономическое пространство с 2012 г.) одним из наиболее перспективных путей развития отрасли является расширение связей с зарубежными компаниями. Международное сотрудничество позволит не только укрепить имидж белорусских предприятий, но и позволит участвовать в международном разделении труда. Сегодня легкая промышленность Республики Беларусь имеет сформировавшуюся производственную базу, мощности которой задействованы не полностью, к тому же зависимость от импортного сырья довольно высока. Импортоемкость промышленного производства легкой промышленности, рассчитанная как отношение стоимости импортного сырья, материалов, комплектующих к затратам на производство продукции за год, составляет около 25 % [1]. Сотрудничество с зарубежными компаниями поможет не только обеспечить рост экспорта, но и в целом позволит загрузить свободные производственные мощности. Необходимо переходить к более тесному сотрудничеству, чем переработка давальческого сырья, при которой фактический производитель зачастую не имеет права поставить на готовой продукции название производителя.

Одним из наиболее перспективных направлений развития сотрудничества является сотрудничество в сфере научных исследований в области легкой промышленности. Сегодня такие исследования представляют особый интерес в западной науке. В целях популяризации таких исследований раз в два года компания FabricLink Network присуждает премию «Top 10 Textil innovations» [4]. Премия присуждается новым продуктам на основе технологий в области специальных тканей и разработки значительных улучшений в области проектирования, конструирования или производства существующих продуктов. Отбор проводится на основе анализа новых продуктов, которые были

официально запущены в течение прошлого года и имеются в свободной продаже. На рисунке представлены мировые инновации в сфере легкой промышленности, а также для сравнения инновации, выпущенные в этом же периоде организациями концерна «Беллегпром».

Как видно из рисунка, в Беларуси инновации в легкой промышленности – это в первую очередь продуктовые новшества, которые могут считаться инновациями только на уровне отдельных предприятий или на уровне отрасли, в то время как в других странах организации внедряют радикальные инновации, основанные на научных исследованиях.

В развитии текстильного, швейного, кожевенного и обувного производств Беларуси с целью дальнейшего инновационного развития планируется направить усилия на:

– внедрение новых энерго- и ресурсосберегающих технологий по переработке пряж и текстильных материалов с использованием отечественных натуральных и искусственных волокон;

– расширение применения в производстве льняного волокна;

– освоение производства принципиально новых видов материалов с заданными свойствами (биозащитными, электропроводными, огне- и термостойкими, инсектицидными);

– освоение новых технологий переработки кожевенного и мехового сырья, проектирования, производства и сборки обуви, новых видов ее отделки [3].

Инновации легкой промышленности

Топ мировых инноваций [4]

Обувь Adidas, изготовленная из переработанных пластиковых отходов со дна океана. Подошва из переработанных материалов печатается на 3D-принтере.

Способ обработки тканей компании Alexium (США), который позволяет существенно снизить вымывание цвета и перекрашивание изделий при стирке. Вещество может наноситься отдельно на ткань или добавляться в другие химические составы для обработки и крашения.

Способ намотки нитей при создании искусственного шелка на основе дрожжевого белка.

Производство спортивной одежды из «умного» текстиля, основанного на графене. Материал позволяет удерживать тепло тела и обеспечивать идеальную температуру для спортсмена, а также обладает оптимальными электростатическими и бактериостатическими свойствами.

Полностью автоматизированная поточная линия для шитья готовой одежды (Технологический университет Джорджии). В работе линии используется робототехника, машинное зрение и вычислительные технологии.

Защитная сетчатая ткань – пригодна для дыхания, защищает от насекомых, пыли, слабогорючая, водонепроницаемая, может выпускаться в любых расцветках.

Материал для детских матрасов – гипоаллергенный, воздухопроницаемый (снижает риск асфиксии), идеальная теплопроводимость, моющаяся поверхность.

Гидроизолирующий материал – нетоксичный, экологичный, долговечный, не впитывает влагу, не теряет форму, может использоваться как наполнитель верхней одежды, спальных мешков

Инновации Беларуси [2]

Ткань жаккардовая для столового белья с водо-, грязе-, маслоотталкивающей отделкой (ОАО «Барановичское производственное хлопчатобумажное объединение»).

Защитная ткань из огнетермостойких арамидных волокон со встроенной антистатической нитью и нефтемаслоотталкивающей защитой – аналогов в Беларуси нет (ОАО «Моготекс»).

Обувь пожарных – обеспечивает защиту от теплового излучения, от открытого пламени, от проколов, порезов; от ударов в носочной части энергией 200 Дж (ООО «Марко»).

Применение антимикробной пропитки для постельного белья (производство пропитки – Швейцария, применяет ОАО «Барановичское производственное хлопчатобумажное объединение», впервые в стране).

Рис. Примеры инноваций в легкой промышленности в 2016 г.

Особую актуальность в мире приобретают экологические инновации, направленные на снижение вредного воздействия на окружающую среду. Однако в Беларуси, к сожалению, такие инновации осуществляются лишь точечно, что связано в первую очередь с отсутствием сформировавшейся экологической культуры общества, сложностью массового распространения культуры сортировки и раздельного сбора отходов и т. д.

Таким образом, мы полагаем, что на данном этапе развития легкой промышленности Беларуси нужен толчок к осуществлению инноваций, а также к расширению научных исследований в данной сфере. Таким толчком может стать система стимулирования инноваций, основанная на широком применении косвенных, в первую очередь налоговых инструментов стимулирования осуществления инноваций.

Косвенное финансирование инноваций играет значительную роль в инновационном развитии промышленных организаций, так как позволяет ослабить налоговую нагрузку и высвободить финансовые ресурсы. В условиях финансовой нестабильности, быстрого обесценения национальной валюты и проблем в финансовом состоянии и финансовых результатах деятельности именно косвенное налоговое финансирование, по нашему мнению, является наиболее эффективным инструментом стимулирования инновационной активности. Однако в Республике Беларусь основной объем косвенных налоговых льгот предоставлен списочно, то есть предприятия, осуществляющие инновационную деятельность, находятся в неравных условиях. Существуют льготы по налогу на прибыль для организаций-резидентов парков высоких технологий, льготы для организаций, осуществляющих выпуск инновационной продукции и высокотехнологичной продукции, включенной в перечень таких товаров, а также льготы для инновационных организаций, перечень которых ежегодно пересматривается и утверждается Советом Министров.

Обычному промышленному предприятию, которое не является резидентом свободной экономической зоны, или парка высоких технологий, или исполнителем работы по госзаказу, очень сложно рассчитывать на льготы по налогам при осуществлении инновационной деятельности. Такие предприятия могут получить только льготу по НДС при ввозе оборудования для осуществления НИОКР, при ввозе установок для получения альтернативных видов энергии, при реализации промышленных прав на объекты промышленной собственности. Необходимо проводить планомерную работу по совершенствованию налоговой системы, направленную на ее упрощение и создание более прозрачного механизма получения налоговых преимуществ для организаций, которые осуществляют инновационные затраты и производят инновационную продукцию. Необходимо отказаться от составления списков высокотехнологичной или инновационной продукции, а также списков инновационных организаций, механизм предоставления льгот должен включаться автоматически при достижении определенных условий (объем затрат на инновации, объем отгруженной инновационной продукции и т. д.).

Стимулирование инновационной и исследовательской деятельности в отрасли легкой промышленности можно осуществлять также посредством предоставления налогового исследовательского кредита. Налоговый исследовательский кредит позволит уменьшать сумму налога на прибыль при осуществлении научных исследований и разработок. Также необходимо рассмотреть возможность отнесения на затраты некоторых видов расходов в рамках осуществления научных исследований. Актуальным является проведение исследований технологических процессов производства новых видов текстильных и трикотажных материалов, проведение работ в области информационного

обеспечения инновационной деятельности предприятий отрасли и создание наукоемких экспортно ориентированных видов продукции.

Таким образом, легкая промышленность Республики Беларусь обладает инновационным потенциалом – кадровым, ресурсным, научным, однако не имеет достаточных стимулов к осуществлению инновационной деятельности. Крупные организации, как правило, имеют в уставном капитале значительную долю государственных средств и не могут позволить себе осуществление рисковых инвестиций. Доходность своей деятельности они обеспечивают за счет экономии от масштаба, государственных заказов, государственных вливаний и уже сформировавшейся сети сбыта, поэтому интереса к осуществлению инновационной деятельности не имеют. Малые и средние организации сталкиваются с проблемой неразвитости инновационной инфраструктуры и доступа к финансовым ресурсам. В такой ситуации государство должно взять на себя роль регулятора, посредника в создании оптимальных условий для осуществления инновационной активности путем организации прозрачной системы косвенного (в первую очередь налогового) стимулирования такой деятельности.

Список использованных источников

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2017 / под ред. И. В. Медведевой. – Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – 506 с.

2. Официальный сайт концерна «Беллегпром» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bellegprom.by//. – Дата доступа: 08.10.2017.

3. Программа развития легкой промышленности в 2016–2020 годах: утв. советом концерна «Беллегпром» №1 от 26.02.2016 г. [Электронный ресурс] / Белорус. гос. концерн по производству и реализации товаров легкой пром-ти, 2016. – Режим доступа: http://bellegprom.by/upload/news_files/programma_16-20.docx. – Дата доступа: 06.10.2017.

4 FabricLink Network's Top 10 Textile Innovations for 2016 [Electronic resource] / FabricLink, 2017. – Mode of access: http://www.fabriclink.com/consumer/TopTen-2016.cfm. – Date of access: 08.10.2017.

Получено 09.10.2017 г.

УДК 334.735:338.1(476)

О. В. Козачёк, младший научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

РОЛЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Потребительская кооперация представляет значительную часть экономического потенциала Республики Беларусь, является основной системой, обеспечивающей торговое обслуживание сельского населения. За последние годы предприятия Белкоопсоюза сделали значительный шаг в своем развитии. Однако в их работе есть и немало проблем. Главная из них заключается в том, что без существенной модернизации своей деятельности потребкооперация не выдержит конкуренции на рынках.

С 1992 г. в Беларуси неоднократно предпринимались попытки принять закон о потребительской кооперации. Однако Верховный Совет, а затем Национальное собрание достаточно критически подходили к представляемым законопроектам и отправляли их на доработку. 20 августа 1999 г. Президент издал Декрет «О потребительской кооперации в Республике Беларусь», который утвердил Положение о потребительской кооперации в Республике Беларусь. Декрет действовал до принятия Закона «О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в Республике Беларусь», который был принят Палатой представителей Национального собрания Республики Беларусь 18 декабря 2001 г., одобрен Советом Республики 31 января 2002 г. и подписан Президентом 25 февраля 2002 г. Он вступил в силу 1 марта 2002 г. и состоит из 5 глав и 43 статей.

В главе 1 «Общие положения» изложены основные понятия и определения, используемые в Законе, характеризуется законодательство Республики Беларусь о потребительской кооперации, перечисляются ее основные задачи, определяются основы взаимоотношений потребкооперации и государства.

В статье 3 Закона изложены основные задачи потребительской кооперации:

· организация оптовой и розничной торговли, общественного питания;

· закупка у граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, и юридических лиц сельскохозяйственной продукции и сырья, изделий и продукции личных подсобных хозяйств и промыслов, дикорастущих плодов, ягод и грибов, лекарственного растительного сырья и технического сырья, вторичных материальных ресурсов, других видов продукции и сырья;

· производство сельскохозяйственной продукции, пищевых продуктов, непродовольственных товаров, продукции производственно-технического назначения;

· оказание платных услуг населению;

· организация рынков для торговли товарами;

· создание и развитие проектных, научных, производственных, строительно-монтажных, ремонтно-строительных, транспортных и иных организаций;

· создание и развитие санаторно-курортных учреждений;

· создание и развитие учреждений образования в целях подготовки специалистов для организаций потребительской кооперации;

· осуществление внешнеэкономической деятельности;

· осуществление иных видов деятельности, не запрещенных законодательством Республики Беларусь.

В статье 4 Закона отмечается, что государство обеспечивает защиту интересов потребительских обществ и их союзов, способствует их развитию и осуществляет контроль за их деятельностью. Потребительская кооперация взаимодействует с Правительством Республики Беларусь на основе ежегодно заключаемых соглашений между Советом Министров и Белкоопсоюзом, в которых определяются прогнозные показатели ее финансово-хозяйственной деятельности. Для широкого обсуждения наиболее важных вопросов могут проводиться конференции и съезды потребительской кооперации, порядок созыва и проведения которых определяется органом, принявшим решение об их проведении. Таким образом, конференции и съезды не являются обязательными.

Статья 5 запрещает использовать названия «потребительское общество» и «союз потребительских обществ» в наименованиях потребительских кооперативов, не входящих в систему Белкоопсоюза [1].

Основной целью деятельности потребительской кооперации является торговое обслуживание сельского населения. В настоящее время сеть торговых объектов потребительской кооперации насчитывает 127 организаций оптовой торговли и более 11 тыс. магазинов розничной торговли. Ведущей торговой отраслью остается розничная торговля.

Потребительская кооперация располагает научно-образовательным комплексом. Подготовку специалистов средней квалификации осуществляют семь колледжей по 12 специальностям экономического профиля: Гомельский торгово-экономический колледж, Минский, Гродненский, Молодечненский, Могилевский торговые колледжи, Полоцкий торгово-технологический колледж, Барановичский технологический колледж и Научно-исследовательский институт Белкоопсоюза (НИИ Белкоопсоюза).

Сложная структура организации потребительской кооперации Беларуси, многоотраслевая специфика, необходимость подготовки кадров, отвечающих потребностям системы в условиях инновационного развития страны, обуславливают многогранность деятельности НИИ Белкоопсоюза. Так, институт, насчитывающий 71 сотрудника, наряду с основной деятельностью по проведению научных исследований выполняет также практическую работу по подготовке и освоению в организациях потребкооперации производства новых видов наукоемкой продукции, разрабатывает учебные программы для учреждений среднего специального образования Белкоопсоюза во взаимоувязке с программами высшего образования, готовит методическое обеспечение непрерывного профессионального обучения на производстве, проводит семинары по повышению квалификации.

Таким образом, НИИ Белкоопсоюза непосредственно участвует в подготовке кадров для системы потребительской кооперации республики на всех ступенях, начиная со среднего специального образования и заканчивая повышением квалификации руководящего состава, сам является потребителем научных кадров высшей квалификации.

Опыт НИИ Белкоопсоюза говорит о том, что успешность обеспечения научными кадрами высшей квалификации зависит от эффективности всей системы подготовки кадров, начиная с первой ступени. От эффективности среднего специального образования зависит уровень подготовки тех лучших студентов, которые продолжают обучение в высших учебных заведениях. От эффективности последних зависит уровень развития творческих способностей выпускников, умение применить полученные знания на производстве в условиях инновационного развития республики, способность к научному поиску новых организационных методов и технологических решений и продолжению учебы в магистратурах, аспирантурах и докторантурах.

Потребительская кооперация сотрудничает в сфере внешней торговли с 19 странами мира. Наиболее стабильными являются торговые отношения с фирмами Российской Федерации, Литвы, Латвии, Молдовы, Украины, Германии, Италии, Польши.

Географическая структура экспортных поставок продукции расширилась до 22 стран ближнего и дальнего зарубежья, в том числе до 13 стран Европейского союза, а также 53 регионов Российской Федерации. Основным внешнеторговым партнером Белкоопсоюза остается Россия, доля которой в общем объеме экспорта товаров составила 60 % в 2016 г. Положительная динамика поставок продукции системы потребительской кооперации была обеспечена на все основные рынки: в Российскую Федерацию – на 109,1 %, в страны СНГ – 112,4, в другие страны – 156,6 %.

Основой экспорта является продукция собственного кооперативного производства и заготовок: пушнина, кожевенное сырье, консервированная продукция, картофель и продукция переработки вторичного сырья. Потребительская кооперация Республики Беларусь является основным экспортером пушнины [1].

Потребительская кооперация сохранила стабильно высокий удельный вес товаров отечественного производства в товарообороте. По итогам 2015 г. этот показатель составил 93 %. Стоит отметить, что потребительская кооперация Республики Беларусь из всех кооперативных организаций бывшего СССР меньше всего утратила свои позиции на ранее занимаемом сегменте, сохранив при этом социальную направленность деятельности.

Деятельности потребительской кооперации уделяется постоянное внимание со стороны Главы государства и Правительства республики. Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко четырежды принимал участие в работе общих Собраний представителей членов Белкоопсоюза.

Потребительская кооперация представляет собой многоотраслевую диверсифицированную структуру в экономике Республики Беларусь, включающую торговлю (более 75 % объемов), общественное питание (8), промышленность (7), заготовки (5), транспорт (3 %) и другие отрасли (рис.).

Рис. Диверсифицированная структура потребительской кооперации [2]

Диверсификация позволяет обеспечить конкурентоспособность и устойчивость всей системы потребительской кооперации в условиях меняющейся рыночной конъюнктуры. Однако реализация этой концепции требует отслеживания фаз жизненных циклов всех видов деятельности, поскольку при их совпадении организация становится неконкурентоспособной, а сокращение объемов деятельности основных отраслей существенно ослабляет положение потребительской кооперации в целом.

Торговля является ключевым, все остальные – связующими звеньями, обеспечивающими конечную цель ее деятельности – удовлетворение потребностей сельского населения в товарах народного потребления, углубление и расширение экономических связей между городом и селом. Торговля представлена более чем 10 тыс. магазинов, расположенных преимущественно в сельской местности. Их ежедневно посещают более 1,2 млн покупателей. Бесспорно, это крупнейшая торговая сеть республики, если не по объему товарооборота, то точно по административно-географическому признаку. При этом она ориентирована на продажу в основном товаров отечественного производства и выступает крупным покупателем продукции белорусских предприятий. Чтобы снабдить магазины потребительской кооперации товаром, транспортный парк Белкоопсоюза, состоящий из 6 тыс. грузовых автомобилей, в год проезжает почти 170 млн км. А это больше, чем расстояние от Земли до Солнца.

Важное место в торгово-производственной инфраструктуре потребительской кооперации занимает общественное питание, в котором необходимо сделать упор на модернизацию кондитерских производств, на внедрение современных технологий приготовления пищи; развивать объекты, имеющие наибольшую популярность у молодежи, специализирующиеся на приготовлении белорусской национальной кухни.

Кругооборот активов Белкоопсоюза начинается в заготовительной отрасли с закупок сельскохозяйственной продукции и дикорастущего сырья, которое направляется как на собственные перерабатывающие предприятия, так и на государственные. Готовая продукция затем идет в распределительную сеть потребительской кооперации, состоящую из оптовых баз и магазинов. Заготовительная деятельность и промышленное производство имеет важное значение. Потребительская кооперация является универсальной заготовительной системой, закупающей свыше 60 видов сельскохозяйственной продукции и сырья. Заготовительные организации осуществляют закупки не только у крупных производителей, но и у фермеров, в личных подсобных хозяйствах. Функционируют постоянно действующие и сезонные заготовительные пункты. Белкоопсоюз обеспечивает ежегодный рост закупок у населения излишков сельскохозяйственной и дикорастущей продукции. По итогам 2015 г. объемы закупок дикорастущих плодов и ягод оказались увеличены в 1,6 раза, меда – на 14 %, зерна – в 3 раза, овощей – на 7 % и т. д. Завершена реконструкция и модернизация всех существующих хранилищ плодоовощной продукции. В частности, модернизирована 71 камера. Статистика также свидетельствует, что удельный вес камер с режимным хранением в системе потребкооперации составляет 95,9 % [3].

Потребительская кооперация закупает более 30 видов сельскохозяйственной продукции и сырья, организует последующую их переработку и реализацию. Более 85 % плодово-ягодного закупаемого сырья поступает на перерабатывающие предприятия республики. На экспорт отгружают 20–30 % сельскохозяйственной продукции.

Существенный вклад в развитие экономики потребительской кооперации и республики в целом вносит отрасль звероводства, на долю которой приходится 90 % республиканского производства пушнины. Звероводческую деятельность осуществляют шесть крупных зверохозяйств.

Звероводство потребительской кооперации формирует большую часть экспортных ресурсов и валютных поступлений. Ежегодно более 90 % пушнины от общего объема производства поставляется на экспорт. Есть уникальные предприятия, как, например, зверохозяйства Белкоопсоюза, производящие 90 % клеточной пушнины Беларуси.

Таким образом, система потребительской кооперации является важнейшим звеном экономики республики, решающим значимую социально-экономическую задачу по обслуживанию населения и удовлетворению их потребностей в товарах народного потребления и услугах. Потребительская кооперация стала одним из необходимых элементов системы жизнеобеспечения населения страны. Особое место потребительская кооперация занимает в сельской местности, так как именно она обслуживает все сельское население, обеспечивает его товарами повседневного спроса. Главнейшим приоритетом в потребительской кооперации было и остается улучшение торгового обслуживания населения.

Розничная торговля является наиболее важной отраслью, поскольку от ее благополучия зависит состояние других отраслей. Торговля обеспечивает сырьем общественное питание и производство, реализует их продукцию и продукцию заготовительной отрасли. В то же время перечисленные отрасли служат источниками ресурсов для торговли. Успешное функционирование потребительской кооперации требует эффективной работы всего комплекса, а не только отдельных отраслей, предприятий, районных потребительских обществ или их структурных подразделений. Системный характер деятельности проявляется в синергизме, источником которого является использование одних и тех же сбытовых мощностей, торговой сети, информационной базы, общего управления и т. д.

В настоящее время потребительская кооперация Республики Беларусь выполняет возложенную на нее социально-экономическую миссию и играет важную роль в отечественном сегменте рынка товаров и услуг.

Список использованных источников

1. О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 25 февр. 2002 г., № 93-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 13.06.2016 г. № 374-З // КонсультантПлюс. Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2. Система потребительской кооперации в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.zavtra.com/index.pl?ac. – Дата доступа: 16.06.2017.

3. Белорусский республиканский союз потребительских обществ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: bks.gov.by. – Дата доступа: 10.01.2014.

Получено 12.09.2017 г.

УДК 342.4:338.1(476)

Л. Г. Козырева, судья Конституционного Суда Республики Беларусь, заслуженный юрист Республики Беларусь

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Правовым фундаментом системы права, основой всего законодательства нашего государства является конституционное право. Оно по своему содержанию и функциям обеспечивает закрепление основ конституционного строя, прав и свобод человека и гражданина, регулирует государственное устройство, структуру, функции и полномочия органов государственной власти и местного самоуправления.

В Конституции Республики Беларусь закреплены правовые основы экономической организации общества. В Основном Законе установлены:

– гарантии права собственности, равенство различных ее форм;

– равные права для осуществления хозяйственной и иной деятельности, кроме запрещенной законом;

– гарантии равной защиты и равных условий для развития всех форм собственности, неприкосновенность собственности;

– содействие развитию кооперации;

– гарантия равных возможностей свободного использования способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности;

– регулирование экономической деятельности в интересах человека и общества;

– конституционные основы финансовой и налоговой политики и др.

Необходимо учитывать, что при реализации в законодательстве принципов и норм конституционного экономического характера следует исходить из их взаимосвязи и взаимозависимости с социальными правами.

В Конституции закреплены такие принципы и нормы социального характера, как:

– право на достойный уровень жизни, включая достаточное питание, одежду, жилье и постоянное улучшение необходимых для этого условий, право на труд;

– право на защиту своих экономических и социальных интересов;

– право на охрану здоровья, включая бесплатное лечение в государственных учреждениях здравоохранения;

– право на социальное обеспечение в старости, в случае болезни, инвалидности, утраты трудоспособности, потери кормильца и др.

Указанные конституционные принципы и нормы экономического и социального характера составляют основу социального государства, они взаимосвязаны, должны рассматриваться в едином комплексе и служить основой для создания конституционной экономики.

Конституционная экономика как научное направление начала активно развиваться во второй половине XX ст., что обусловлено влиянием конституционного права на экономические процессы. Она изучает принципы оптимального сочетания экономической целесообразности с достигнутым уровнем конституционного развития, отраженным в нормах конституционного права, регламентирующих экономическую и политическую деятельность в государстве. Это не просто экономический взгляд на конституционное право или конституционно-правовой взгляд на экономику, но и

попытка объединить экономическое и правовое видение общественных процессов, позволяющее избежать однобокости при рассмотрении тех или иных проблем, в связи с чем первостепенное значение имеет анализ конституции с точки зрения регулирования ею экономических отношений. В научной литературе отмечают, что предмет исследования конституционной экономики составляют проблемы, формально относящиеся к гражданскому, налоговому, бюджетному, банковскому праву, однако их рассмотрение вне отраслевых границ в конституционном понимании позволяет раскрыть полное содержание проблем и в современных условиях предложить оптимальные пути решения.

Конституционный Суд конституционную экономику как конституционную ценность впервые отметил в Послании Конституционного Суда «О состоянии конституционной законности в Республике Беларусь в 2010 году», где было отмечено, что на основании конституционных положений в Республике Беларусь создаются условия и механизмы формирования конституционной экономики как важнейшей составляющей построения социального государства.

Содержание принципов конституционной экономики совершенствуется в зависимости от уровня общественного развития и задач, стоящих перед государством на каждом конкретном этапе. Если ранее перед государством стояла задача сохранения, а затем подъема экономики, то в последнее время – это привлечение инвестиций, инновационное развитие, развитие малого и среднего бизнеса, упрощение ведения бизнеса, выработка законодателем на конституционной основе понятного и эффективного правового механизма для субъектов экономических отношений.

Основной вопрос конституционной экономики – это собственность. В зависимости от того, как в конституциях закреплены вопросы собственности, различаются формы, методы, степени вовлеченности государства в экономическую жизнь.

В ст. 13 Конституции закреплены правовые основы собственности в Республике Беларусь, гарантии равных условий для развития государственной и частной форм собственности и их равной защиты.

Конституционные основы свободы предпринимательства также являются важнейшей частью конституционной экономики.

Конституция Беларуси обязывает государство предоставлять всем равные права для осуществления хозяйственной и иной деятельности, кроме запрещенной законом. Государство гарантирует всем равные возможности свободного использования способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. В то же время на конституционном уровне закреплено, что государство осуществляет регулирование экономической деятельности в интересах человека и общества.

Правовое обеспечение экономического развития Беларуси предполагает придание правовой формы тем средствам, с помощью которых осуществляется регулирование. Это законы и иные правовые акты.

Регулирование экономических процессов со стороны государства достигается путем как введения запретов (например, в части злоупотреблений доминирующим положением на рынке, недобросовестной конкуренции), так и создания надежных правовых механизмов по обеспечению свободы предпринимательства, проведению разумной налоговой, финансово-кредитной, инвестиционной политики.

На совершенствование правового регулирования предпринимательской деятельности направлены положения Закона «О поддержке малого и среднего предпринимательства».

Данным Законом субъектам малого и среднего предпринимательства гарантируются государством равные права для осуществления деятельности, защита их прав и законных интересов, а также создание благоприятных условий для развития конкуренции.

Конституционный принцип обеспечения всем равных прав для защиты собственности и осуществления хозяйственной деятельности получил развитие также в принятых в последние годы законах «О хозяйственных обществах», «О государственно-частном партнерстве», «О концессиях» и др.

Принцип свободы экономической деятельности лежит в основе поддержки добросовестной конкуренции между субъектами предпринимательства. При этом в целях обеспечения поддержки добросовестной конкуренции государство посредством принятия соответствующих законов устанавливает необходимые ограничения (пределы) свободы экономической деятельности.

Например, в Законе «О государственном регулировании торговли и общественного питания» предусмотрены нормы, направленные на защиту конкуренции в области торговли и общественного питания. Так, субъектам торговли запрещается: создавать дискриминационные условия, в том числе препятствия для доступа на товарный рынок или выхода из него других субъектов торговли; понуждать контрагента заключать договор с условиями о запрете поставки этими лицами продовольственных товаров другим субъектам хозяйствования, осуществляющим аналогичную деятельность и т. д. Согласно правовой позиции Конституционного Суда (решение от 30 декабря 2013 г.) приведенные нормы Закона основаны на положениях Конституции и направлены на противодействие монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, создание условий для эффективного функционирования товарных рынков, устранение конкуренции со стороны государственных органов, иных органов и организаций.

Конституция содержит положения о государственном регулировании экономических отношений (ч. 5 ст. 13).

Указанный конституционный принцип нашел развитие в нормах Закона «О государственных закупках товаров (услуг)», определяющих, в частности, особенности государственных закупок с участием субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, установлено, что если объем (количество) предмета государственной закупки разделим, то формируются части (лоты), одна из которых должна составлять не более 10 % объема (количества) предмета этой государственной закупки; участниками по такой части (лоту) могут выступать только субъекты малого и среднего предпринимательства. В решении от 9 июня 2012 г. Конституционный Суд отметил, что эти положения Закона направлены на реализацию целей государственной политики в сфере малого и среднего предпринимательства, предусматривают правовое регулирование осуществления поддержки малого и среднего предпринимательства, в том числе путем создания благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства.

Принятие новых законодательных актов, направленных на либерализацию экономики, ее дальнейшее развитие, имеет целью создание режима наибольшего благоприятствования для субъектов предпринимательской деятельности. В рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса-2016» Беларусь заняла 44-е место среди 189 стран.

Вместе с тем изученные Конституционным Судом вопросы свидетельствуют о наличии определенных недостатков в правовом регулировании отношений в сфере экономики.

Например, на устранение правовой неопределенности в регулировании правоотношений в сфере административной ответственности в связи с отсутствием в КоАП норм, устанавливающих меру административной ответственности в виде административного приостановления деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, направлено решение Конституционного Суда от 25 мая 2016 г., которым законодателю в целях соблюдения конституционных принципов верховенства права и законности, равенства всех перед законом предложено устранить правовую неопределенность в конституционно-правовом регулировании приостановления деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Важное значение с точки зрения влияния конституционного правосудия на регулирование экономических отношений имеет решение Конституционного Суда от 26 апреля 2016 г. «О праве на обжалование решений налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц». Указанным решением Конституционный Суд признал необходимым устранить пробел конституционно-правового регулирования права на обжалование решений налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц в части отсутствия такого права у других лиц, не являющихся плательщиками (иными обязанными лицами), чьи права и законные интересы могут быть затронуты решениями налоговых органов, действиями (бездействием) их должностных лиц.

Следует отметить, что законодатель своевременно учел правовую позицию Конституционного Суда по данному вопросу в Законе Республики Беларусь от 18 декабря 2016 г. «О внесении изменений и дополнений в Налоговый кодекс Республики Беларусь».

В заключение хотелось бы отметить, что в Республике Беларусь идет процесс создания условий и механизмов формирования конституционной экономики как важнейшей составляющей построения правового социального государства. Конституция Республики Беларусь является фундаментом, на основе которого выстраиваются отношения собственности и предпринимательской деятельности, формируется система взаимоотношений между государством и бизнесом.

Реализуя конституционные основы и принципы регулирования экономических отношений через систему комплексного правового регулирования, государство защищает конституционные ценности, национальные интересы во имя повышения благосостояния народа.

Учитывая важность обеспечения в национальной экономике условий для свободы собственности и предпринимательства, баланса частной инициативы и государственного регулирования, в Республике Беларусь необходимо начать изучать и выстраивать систему научного направления «конституционная экономика». Знать и применять конституционные принципы должны не только законодатели, суды, но и органы исполнительной власти, принимающие различные экономические решения.

Важно понимать, что считаться с конституционными принципами необходимо как при выработке экономической политики, так и при принятии конкретных экономических решений.

Получено 10.10.2017 г.

УДК 336.748

И. В. Колесникова, старший научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

АНТИИНФЛЯЦИОННЫЕ МЕРЫ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: КОМПРОМИСС ИЛИ НЕПРОТИВОРЕЧИВОЕ ЕДИНСТВО?

Запущенная еще в начале 1990-х годов прошлого века инфляция, ставшая следствием дерегулирования цен на постсоветском пространстве, оказалась особенно высокой в Беларуси. Даже если не брать в расчет гиперинфляцию начала – середины 1990-х годов, средняя инфляция (индекс потребительских цен декабрь к декабрю предыдущего года) за 1998–2016 гг. составила 48,5 %. Это рекордные показатели для стран постсоветского пространства: за тот же период в среднем по странам СНГ уровень инфляции в годовом выражении составил всего 13,2 %, а самый высокий после Беларуси уровень среднегодовой инфляции в России – 16,2 %, что ниже уровня белорусской инфляции почти в 4 раза. И хотя в отдельные годы разница между этими показателями была не столь уж велика, пиковые всплески в кризисные годы очевидны (рис. 1).

В то же время феноменом белорусской модели экономики стало то, что несмотря на относительно высокий уровень инфляции, экономика страны развивалась достаточно динамично, в том числе по сравнению со своими соседями, которые функционировали при гораздо более стабильных ценах. Падение ВВП в 1990-е годы было менее значительным, чем в других странах СНГ, а восстановление началось раньше и осуществлялось быстрее. И это при том, что в Беларуси практически нет собственных сырьевых

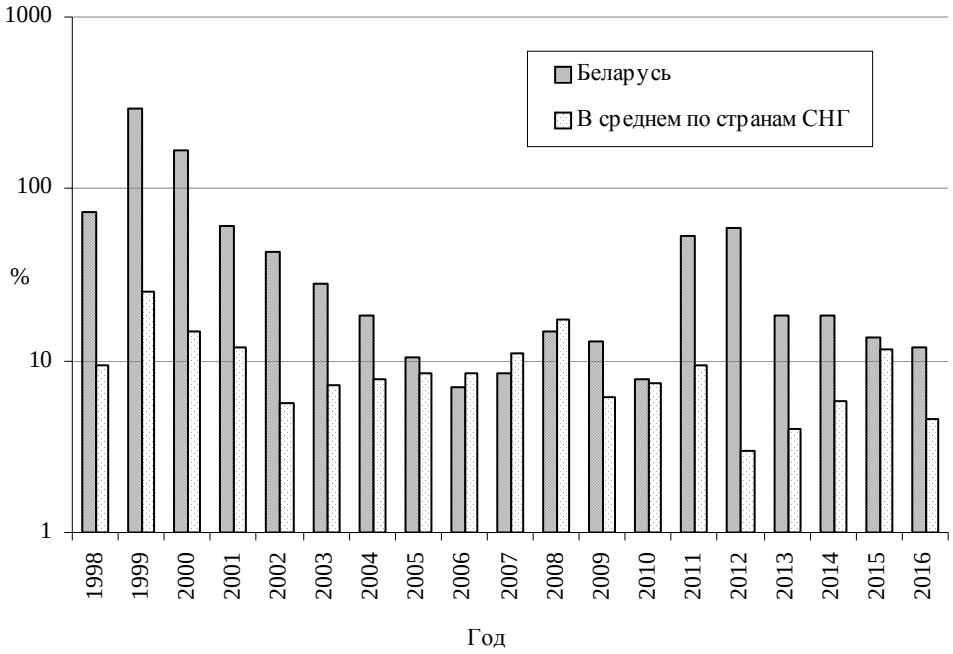

Рис. 1. Динамика инфляции в Беларуси и в среднем по странам СНГ (декабрь к декабрю предыдущего года в %, логарифмическая шкала)

ресурсов. И хотя неблагоприятные внешние шоки и накопившиеся диспропорции последних лет привели к замедлению темпов роста, общая картина развития страны говорит о том, что денежно-кредитная политика в Беларуси как часть макроэкономической политики страны была направлена не только на снижение инфляции, но и прежде всего на поддержание высоких темпов экономического роста и занятости в стране. По сути, *неявной целью денежно-кредитной политики, то есть не обозначенной в мандате Национального банка, всегда оставался именно экономический рост,* поддержание темпов которого постоянно заставляло Национальный банк отступать от курса на снижение инфляции.

Особенно показательным успехом в плане экономического роста является уровень, которого стране удалось достичь по сравнению с начальной точкой трансформационного спада – 1991 г. Несмотря на отрицательные темпы роста в последние годы, ВВП Беларуси вырос за 25 лет почти в 2 раза (189 % от уровня 1991 г.). Лучшие результаты в этом плане показали только сырьевые страны (Азербайджан и Казахстан)[1].

Известно, что с переходом на плавающие обменные курсы валют конечной целью функционирования любого центрального банка становится ценовая стабильность. Однако надо понимать, что *сама по себе ценовая стабильность имеет значение, только если это способствует, а не препятствует экономическому росту.* О важности учета ситуации в экономике при разработке мер антиинфляционного регулирования неоднократно говорили и ученые и политики [1, 2]. Именно поэтому практически все банки развитых стран придерживались рестриктивной (жесткой) монетарной политики в период перегрева экономики и экспансионистской – в период спада. По сути дела, это довольно сложная задача – найти временной и количественный оптимум при проведении денежно-кредитной политики.

Вред высокой инфляции для экономического роста очевиден и хорошо теоретически обоснован. Дело в том, что высокая инфляция сопряжена с непредсказуемостью будущих расходов на инвестиционные проекты и доходов от них. В результате падают инвестиции и реальная доходность финансовых активов в национальной валюте. Это, в свою очередь, ведет к падению спроса на деньги и сокращению денежной массы в обращении, поскольку население и экономические агенты предпочитают держать деньги в иностранной валюте. Как следствие, падает объем выдаваемых кредитов, то есть происходит демонетизация и снижение уровня кредитования экономики, что еще больше угнетает инвестиции и производство. В результате этих процессов выпуск (ВВП) без дополнительных мер стимулирования неизбежно уменьшается. Конечно, спрос за счет монетарной экспансии может увеличиваться, однако недостаточно для восстановления выпуска. В итоге цены растут еще быстрее, а темпы роста падают. При высокой инфляции отрицательная зависимость между инфляцией и темпами экономического роста довольно четко выражена и давно эмпирически доказана. Эта зависимость хорошо просматривается и в Беларуси: динамика роста ВВП в периоды высокой инфляции практически зеркально отражала динамику инфляции (при ее повышении темпы роста снижались и наоборот) (рис. 2).

Конечно, очевидная на первый взгляд зависимость не столь однозначна. Так, существует целый ряд стран, которые демонстрировали экономический рост при достаточно высоком уровне инфляции (Бразилия, Аргентина и Турция росли даже при инфляции выше 20–40 %, хотя темпы роста были невысокими) [3]. Кроме того, надо понимать,

[1] Мы исключили из рассмотрения Туркменистан и Узбекистан в связи с ненадежностью статистических данных по этим странам.

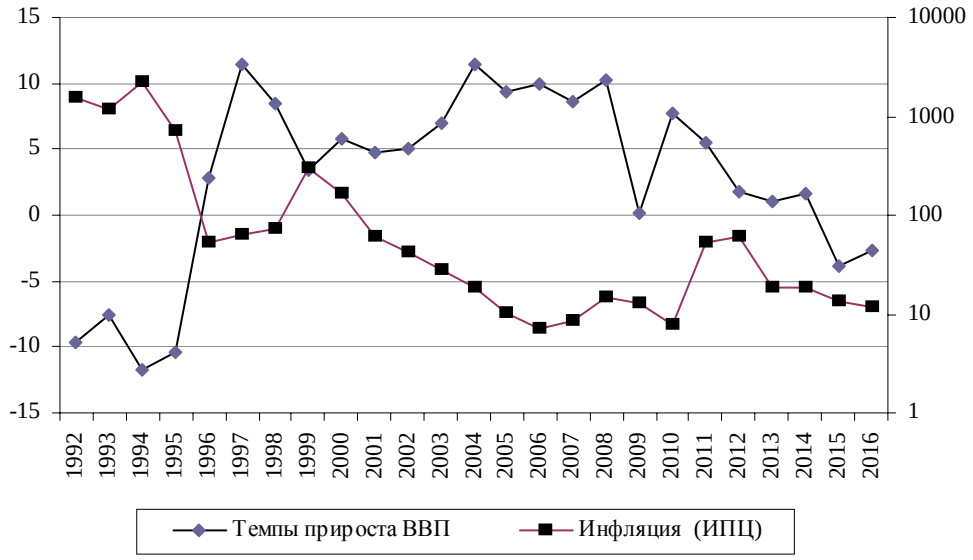

Рис 2. Темпы прироста ВВП (левая шкала) и инфляция (ИПЦ, правая логарифмическая шкала) в Беларуси, 1991–2016 гг.

что очень низкая инфляция губительна для инвестиций почти в такой же мере, как высокая инфляция [4].

Собственно говоря, давно доказано, что зависимость между инфляцией и ростом нелинейная[2] и существуют так называемые пороги инфляции [4–8]. При этом пороговое значение уровня инфляции, до которого она способствует росту (являясь как бы «смазкой» экономического механизма), но после которого она начинает препятствовать этому росту, различное для разных стран и периодов и рассчитывается только эмпирическим путем на основе статистических данных. И для развивающихся стран и стран с формирующимися рынками этот порог значительно выше: превышение уровня инфляции в 9–11 % для развивающихся стран чревато падением темпов роста экономики [9–11]. Проведенные для Беларуси расчеты показали, что пороговое значение инфляции, ниже которого монетарная политика должна быть направлена на стимулирование роста либо нейтральна, а выше – на макроэкономическую стабилизацию (снижение инфляции), находится в пределах 5–7 %. Именно это и обусловило принятие Национальным банком Республики Беларусь цели на достижение инфляции в 5 %. Хотя, несомненно, она может быть и выше (до 7–8 %).

Характер инфляции в Беларуси и антиинфляционные меры

Очень высокая инфляция всегда носит монетарный характер и бороться с ней надо, конечно, монетарными методами, проводя рестриктивную денежно-кредитную политику, поскольку в долгосрочной перспективе темпы инфляции определяются темпом роста денежного предложения. При относительно низкой инфляции (ниже 20 %) нужно различать инфляцию спроса и инфляцию издержек. Первая происходит при стимулировании совокупного спроса расширением денежного предложения (монетарные факторы). Вторая возникает при устойчивом повышении зарплаты и/или цен на топливо и

[2] Впервые нелинейность инфляции была эмпирически доказана Фишером (Fisher S. The Role of Macroeconomic Factorsin Growth. Journal of Monetary Economics. 1993. Vol. 32 (3). P. 485–511).

другие составляющие издержек; предприниматели пытаются переложить это повышение на цены производимых товаров, но потом не в состоянии продать всю продукцию по повышенным ценам, вследствие чего наступает сокращение выпуска (или накопление складских запасов) без ограничения денежной массы. Это и есть инфляция издержек, то есть инфляция, вызванная структурными факторами. При инфляции издержек правительство и денежные власти оказываются перед выбором: не расширять спрос (не увеличивать количество денег в обращении) и допустить сокращение выпуска или расширить спрос, заплатив за несокращение производства ростом цен.

В сущности, различия в двух типах инфляции можно свести к различиям в гибкости цен: при гибких ценах инфляция всегда и везде монетарный феномен; если цены негибкие, независимо от причин их жесткости, *инфляция может происходить и без монетарной экспансии со стороны денежных властей*.

Очевидно, что инфляция в Беларуси вплоть до 2004 г. носила преимущественно монетарный характер. Об этом говорит и тесная связь между темпами роста денежной массы и инфляцией (рис. 3). Проведенные исследования подтверждают эту связь [12]. Это означает, что *регулирование инфляции в Беларуси поддается монетарным методам.*

Однако говорить о чисто монетарном характере инфляции в Беларуси даже в период очень высоких темпов инфляции нельзя, то есть снижение инфляции в Беларуси одними монетарными методами не только невозможно, но и вредно для экономики. Это определяется тем, что около половины общего уровня инфляции в Беларуси вызвано ростом издержек. Конечно, рассчитать точно соотношение монетарных и немонетарных факторов инфляции довольно сложно, поскольку это соотношение постоянно меняется, а верно определить, к какой группе относится тот или иной фактор, не всегда возможно (например, курс национальной валюты зависит и от монетарных и от немонетарных факторов). Бороться же с инфляцией издержек только монетарными методами без губительных последствий для экономики практически невозможно. Преодолеть этот вид инфляции можно только в долгосрочном периоде через постепенные и значительные структурные преобразования.

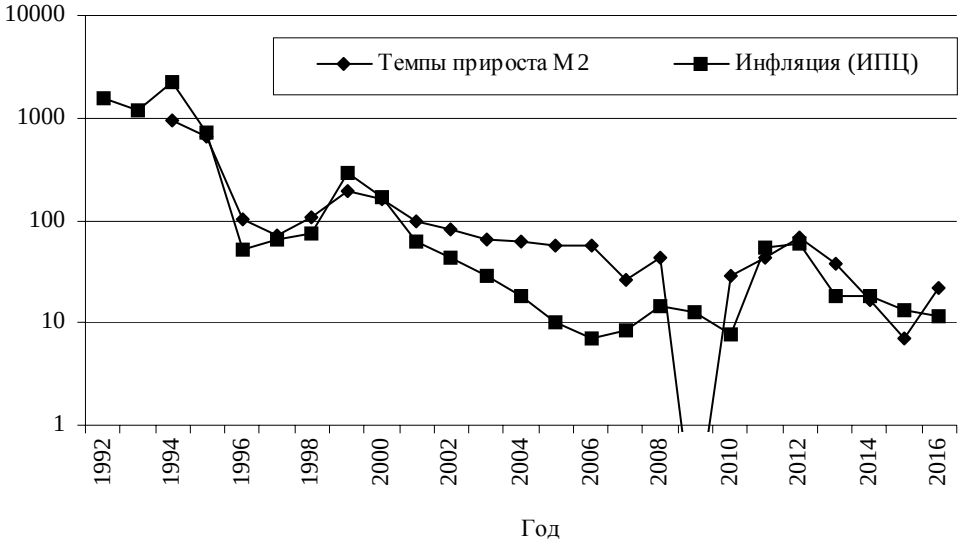

Рис. 3. Темпы прироста денежной массы (М2) и ИПЦ (в %, логарифмическая шкала)
Примечание. Источник: Белстат, Национальный банк Республики Беларусь.

Очевидно, что совершенствование рынков, повышение их конкурентности – магистральное направление экономической политики, которого всегда старались придерживаться власти Беларуси и которое уже привело к некоторому снижению инфляции издержек. Но это задача на десятилетия, а не на несколько лет. Пока же рынки несовершенны, монетарная политика должна создавать условия для инфляции, подталкиваемой факторами, лежащими на стороне предложения. Если монетарная политика чрезмерно жестка и не создает таких условий, происходит снижение темпов роста выпуска, а то и его сокращение. Бороться с таким неблагоприятным шоком можно только расширением совокупного спроса, вследствие чего инфляция еще больше возрастает, но зато снижение выпуска прекращается. Понятно, долгосрочный экономический рост определяется другими фундаментальными факторами (инвестициями и их эффективностью, производительностью труда и техническим прогрессом), но корректная денежно-кредитная политика может оказать значительное влияние на ситуацию в экономике. В то же время монетарные власти вынуждены поддерживать умеренную денежную экспансию в пределах инфляции издержек в целях недопущения сокращения производства, притом что конечной стратегической целью является постепенное снижение влияния немонетарных факторов инфляции через значительные структурные преобразования и создание конкурентной среды в экономике страны.

Поскольку Национальный банк может достигать заявленной цели только через второстепенные цели, установление адекватной цели и выбора инструментов, через которые осуществляется их достижение, крайне важно. Долгое время основной целью монетарной политики Национального банка Республики Беларусь было обеспечение стабильности обменного курса. В долгосрочном периоде (большем, чем пять лет) эти цели (стабильность обменного курса и цен) могут быть взаимодополняющими. Однако в краткосрочном периоде одновременное достижение обеих целей практически невозможно. Фокус на достижении внешней стабильности (обменного курса) на практике не был тождественен внутренней стабильности (цен). Более того, любые внешние потрясения и дисбалансы вызывали еще более значительные катаклизмы на внутреннем финансовом рынке. Именно поэтому возникла необходимость перехода к таргетированию инфляции. Однако для его функционирования необходимо наличие соответствующих макроэкономических и институциональных условий (полная независимость банков, прозрачность их функционирования, наличие развитых финансовых рынков и их инфраструктуры и др.). Именно поэтому с 2015 г. Национальный банк Республики Беларусь перешел к режиму монетарного таргетирования, который гораздо лучше соответствует реалиям Беларуси. В этом случае промежуточной целью инфляционного таргетирования является широкая денежная масса. При этом, согласно исследованиям, наиболее эффективным каналом трансмиссии монетарной политики на сегодняшний день является монетарный, то есть регулирование денежной массы с использованием денежного агрегата М2 (рублевая денежная масса). Контролируя эту денежную базу, Национальный банк может эффективно влиять на уровень инфляции и опосредованно на рост ВВП.

Список использованных источников

1. McCallum, B. Nominal GDP Targeting / B. McCallum // Shadow Open Market Committee. – 2011. – October.

2. Woodford, M. Methods of Policy Accommodation at the Interest Rate Lower Bound / M. Woodford, B. McCallum. – 2012. – WP.

3. Попов, В. В. Стратегии экономического развития / В. В. Попов. – М.: Изд. дом Высш. шк. экономики, 2011. – 334 с.

4. Polterovich, V. Decreasing Inflation Should not Be the Main Task of the Russian Government Economic Policy / V. Polterovich // MPRA Paper 22064, University Library of Munich, Germany. – 2006.

5. Mohaddes, K. Does Inflation Slow Long-Run Growth in India? / K. Mohaddes, M. Raissi. – 2014. – WP/14/222.

6. Jha, Raghbendra. Inflation variability and the Relationship between Inflation and growth / Jha Raghbendra, Tu Dang // ASARC Working Paper 2011/08. – 2011.

7. Ghosh, A. Warning. Inflation may be Harmful to your Growth / A. Ghosh, S. Phillips // IMF Staff Papers. – 1998. – Vol. 45. – № 4.

8. Gokarn, Subir. Sustainbility of Economic Growth and Controlling Inflation: The Way Forward / Gokarn Subir // Address at FICCI's National Executive Committee Meeting, Mumbai, April 5. – 2011.

9. Khan, M. Threshold Effects in the Relationship between Inflation and Growth / M. Khan, A. Senhadji // IMF Staff papers. – 2001. – Vol. 48. – № 16.

10. Li, Min. Inflation and Economic Growth: Threshold Effects and Transmission Mechanisms / Li Min // Department of Economics, University of Alberta. – 2005.

11. Bhanumurthy, N. Threshold Level of Inflation for India / N. Bhanumurthy, Dony Alex // Asian Profile. – 2010. – Vol. 38. – № 5.

12. Пелипась, И. Деньги как опережающий индикатор инфляции в Беларуси и их роль в монетарной политике / И. Пелипась, Р. Кирхнер // Аналит. записки [PP/05/2015]. – Берлин/Минск: Исслед. центр ИПМ. – Сент. 2015. – 28 с.

Получено 13.10.2017 г.

УДК 631.111:633.1(476.7)

Г. В. Колосов, старший преподаватель
Полесский государственный университет, г. Пинск

ЗОНИРОВАНИЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ РАЙОНОВ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОЗДЕЛЫВАНИЯ ЗЕРНОВЫХ И ЗЕРНОБОБОВЫХ КУЛЬТУР

С целью повышения эффективности сельскохозяйственного производства в Республике Беларусь на законодательном уровне предусмотрена реализация мер по научно обоснованному размещению по регионам республики экономически целесообразных видов производства сельскохозяйственной продукции. При этом установлен приоритет экономических показателей. Применение разработанной нами методики оценки потенциальной эколого-экономической эффективности использования пахотных земель на макроуровне, по своей сути, может рассматриваться в качестве инновационного инструмента для решения указанной задачи как аспекта модернизации национальной экономики с использованием экономических критериев, применяемых в том числе для оценки изменения почвенного плодородия как экологического фактора.

Анализ данных, отраженных в таблице 1, позволяет сделать вывод, что возделывание озимых зерновых культур при соблюдении рекомендованных технологий является рентабельным. Выращивание озимой пшеницы при сложившейся рыночной конъюнктуре в среднем позволяет получать почти в 2 раза больше прибыли на единицу затрат по отношению к остальным озимым зерновым культурам. Данный факт объясняется относительно высокой ценой конечной продукции при незначительном увеличении затрат на ее производство.

Таблица 1. Потенциальная экономическая эффективность возделывания озимых зерновых культур на пахотных землях по административным районам Брестской области, %

Район	Озимая рожь	Озимая пшеница	Озимая тритикале	Озимый ячмень
Барановичский	12,0	30,4	17,8	15,1
Березовский	14,8	32,9	20,3	19,1
Брестский	13,2	31,3	18,9	16,3
Ганцевичский	14,6	30,9	19,7	18,2
Дрогичинский	15,8	32,6	21,1	19,7
Жабинковский	14,8	32,4	20,2	18,6
Ивановский	16,2	32,5	21,3	19,3
Ивацевичский	13,0	30,5	18,6	16,1
Каменецкий	10,9	28,7	16,7	13,7
Кобринский	14,1	31,0	19,5	17,6
Лунинецкий	16,5	32,0	21,6	17,4
Ляховичский	12,7	30,8	18,3	16,1
Малоритский	14,8	30,5	19,9	17,8
Пинский	14,5	30,8	19,7	17,8
Пружанский	12,2	29,7	17,8	15,5
Столинский	14,9	31,9	20,4	18,1

Примечание. Таблица составлена автором по результатам исследований.

Сопоставление данных, систематизированных в таблице 1, осуществлено нами посредством методики средневзвешенных величин. В качестве весовых показателей использованы статистические данные о структуре посевных площадей в республике. Так, удельный вес посевов анализируемых сельскохозяйственных культур составляет: озимая рожь – 4,5 %; озимая пшеница – 9,5; озимая тритикале – 8,9; озимый ячмень – 0,1 %. Распределение рассчитанных средневзвешенных показателей экономической эффективности использования пахотных земель для возделывания озимых зерновых культур по трем диапазонам в интервале между наибольшим и наименьшим числовым значением рассчитанных средневзвешенных показателей позволило осуществить зонирование административных районов области по указанному критерию (рис. 1).

Результаты зонирования Брестской области по критерию экономической эффективности возделывания яровых зерновых культур дают возможность сделать вывод, что возделывание озимых зерновых культур с экономической точки зрения наиболее целесообразно осуществлять на пахотных землях Столинского, Жабинковского, Березовского и особенно Дрогичинского, Ивановского и Лунинецкого районов Брестской области. Не рекомендуется возделывание указанных культур на пашне Барановичского, Пружанского и Каменецкого районов.

Рис. 1. Зонирование административных районов Брестской области по потенциальной экономической эффективности возделывания озимых зерновых культур на пахотных землях

Обобщение данных, представленных в таблице 2, позволяет сделать вывод, что возделывание при соблюдении рекомендованных технологий таких яровых зерновых культур, как гречиха и кукуруза на зерно является высокорентабельным, яровая пшеница и яровой ячмень – малорентабельным, яровая тритикале и овес – убыточным. При этом значительная экономическая эффективность производства гречихи и зерна кукурузы объясняется высокой рыночной ценой данной продукции при сопоставимых затратах на производство других яровых культур. Убыточность выращивания овса и яровой тритикале обуславливает необходимость отказа от культивирования яровой формы тритикале, а также повышения закупочных государственных цен на овес либо отказа от его возделывания. В качестве альтернативного варианта может быть рассмотрен вопрос о расширении посевных площадей кукурузы на зерно и гречихи за счет овса и яровой тритикале.

Сопоставление данных, систематизированных в таблице 2 посредством методики средневзвешенных величин с учетом удельного веса в общереспубликанской структуре посевов яровых зерновых культур (яровая пшеница – 2,9 %; яровая тритикале – 0,3; яровой ячмень – 7,8; овес – 2,7; кукуруза на зерно – 2,3; гречиха – 0,2 %), позволяет осуществить зонирование административных районов области по заданному критерию (рис. 2).

Осуществленное нами зонирование административных районов Брестской области по потенциальной экономической эффективности возделывания озимых зерновых культур на пахотных землях (см. рис. 2) позволяет утверждать, что их производство наиболее целесообразно в Барановичском и Березовском районах и наименее целесообразно в Ивацевичском, Ганцевичском, Пружанском, Пинском и особенно в Малоритском, Каменецком и Лунинецком районах. Полученные данные, представленные на рисунках 1 и 2, в разрезе Барановичского и Лунинецкого районов позволяют сделать вывод, что в первом из них необходимо совершенствовать структуру посевов

Таблица 2. Потенциальная экономическая эффективность возделывания яровых зерновых культур на пахотных землях по административным районам Брестской области, %

Район	Яровая пшеница	Яровая тритикале	Яровой ячмень	Овес	Кукуруза на зерно	Гречиха
Барановичский	4,5	–10,4	6,2	–22,7	68,9	49,2
Березовский	3,2	–11,4	5,0	–23,4	64,9	46,6
Брестский	0,3	–13,9	3,7	–25,7	61,9	40,1
Ганцевичский	0,0	–13,7	3,4	–23,9	54,7	39,1
Дрогичинский	2,5	–11,6	4,8	–22,3	59,2	43,2
Жабинковский	2,1	–12,2	4,6	–23,4	61,7	43,7
Ивановский	1,5	–12,3	4,6	–22,7	57,2	40,3
Ивацевичский	–0,9	–14,7	3,0	–25,7	58,1	38,1
Каменецкий	–2,2	–16,2	2,0	–27,6	59,1	36,7
Кобринский	0,4	–13,3	3,6	–24,0	57,9	40,1
Лунинецкий	–2,4	–15,1	3,5	–24,4	49,8	30,5
Ляховичский	0,5	–13,9	3,6	–25,8	63,2	42,2
Малоритский	–0,9	–14,1	3,1	–23,6	52,0	35,3
Пинский	–0,4	–13,9	3,2	–24,2	54,4	37,6
Пружанский	–1,0	–15,0	2,7	–26,0	58,7	39,0
Столинский	0,9	–12,9	4,3	–23,6	58,5	41,3

Примечание. Таблица составлена автором по результатам исследований.

Рис. 2. Зонирование административных районов Брестской области по потенциальной экономической эффективности возделывания яровых зерновых культур на пахотных землях

зерновых культур в сторону замещения озимых форм яровыми и прямо противоположные рекомендации актуальны для второго случая.

Анализ данных, отраженных в таблице 3, позволяет сделать вывод, что возделывание зернобобовых культур на пахотных землях Брестской области при соблюдении рекомендованных технологий является рентабельным либо высокорентабельным. При этом культивирование гороха при сложившейся рыночной конъюнктуре потенциально позволяет получать в 3,0–4,5 раза, а вики – в 4,5–7,5 раза больше прибыли на единицу затрат по сравнению с люпином. Данный факт объясняется значительно более высокой ценой зерна гороха и особенно вики при меньших затратах на их производство по отношению к люпину.

Сопоставление данных, систематизированных в таблице 3 посредством методики средневзвешенных величин с учетом удельного веса в общереспубликанской структуре посевов зернобобовых культур (горох – 1,8 %; люпин – 0,9; вика – 0,4 %), позволяет осуществить зонирование административных районов области по заданному критерию (рис. 3).

Результаты зонирования Брестской области по критерию экономической эффективности возделывания зернобобовых культур свидетельствуют о том, что их производство

Таблица 3. Потенциальная экономическая эффективность возделывания зернобобовых культур на пахотных землях по административным районам Брестской области, %

Район	Горох на зерно	Люпин на зерно	Вика на зерно
Барановичский	113,6	36,6	167,2
Березовский	110,4	34,3	171,1
Брестский	105,0	29,6	163,5
Ганцевичский	95,3	26,2	153,8
Дрогичинский	101,3	29,6	159,7
Жабинковский	105,5	31,5	165,6
Ивановский	98,1	27,4	156,8
Ивацевичский	99,5	27,1	158,8
Каменецкий	99,7	27,1	157,2
Кобринский	98,7	27,9	156,9
Лунинецкий	86,7	19,0	144,4
Ляховичский	105,8	31,6	164,6
Малоритский	90,6	22,8	147,7
Пинский	94,9	25,2	154,2
Пружанский	99,9	28,0	158,3
Столинский	99,3	28,7	157,7

Примечание. Таблица составлена автором по результатам исследований.

Рис. 3. Зонирование административных районов Брестской области по потенциальной экономической эффективности возделывания зернобобовых культур на пахотных землях

наиболее целесообразно в Брестском, Жабинковском, Березовском и Барановичском районах и наименее эффективно в Пинском, Малоритском и особенно Лунинецком районах. При этом сопоставление данных, представленных на рисунках 1–3, позволят сделать вывод, что в Лунинецком районе следует однозначно отказаться от культивирования не только яровых зерновых, но и зернобобовых культур в пользу озимых зерновых. В Малоритском и Пинском районах из числа сельскохозяйственных культур, продукцией которых является зерно, также предпочтение следует отдавать озимым зерновым, а в Каменецком и Пружанском районах, напротив, оптимизировать структуру данного вида посевов необходимо посредством увеличения удельного веса зернобобовых.

Получено 12.10.2017 г.

УДК 005.591.6:336.7

В. А. Колотухин, заведующий сектором научно-технологического развития Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СОСТОЯНИЕ И МЕРЫ АКТИВИЗАЦИИ

В индустриально развитых странах мира от 60 до 85 % прироста ВВП обеспечивается за счет инноваций. Основу большинства нововведений в научно-технической сфере, формирующих наукоемкий сектор экономики индустриально развитых стран, составляют объекты интеллектуальной собственности (ОИС). Именно поэтому управление интеллектуальной собственностью (ИС) является важнейшим элементом управления инновационным процессом.

Эффективное использование ИС посредством управления нематериальными активами предприятий при монопольном положении на рынке, базирующимся на авторском и патентном праве, обеспечивает правообладателям стратегическое преимущество в условиях возрастающей конкуренции.

Основными рамочными условиями для осуществления инновационной деятельности являются: высокий уровень финансирования НИОКР, формирование развитого рынка научно-технической продукции, наличие развитой инновационной инфраструктуры, система стимулирования создания инноваций и продвижения их на рынок, наличие квалифицированных кадров, способных обеспечить управление инновационными проектами, включая управление интеллектуальной собственностью. А предварительными условиями введения ОИС в гражданский оборот являются: документальное установление факта создания, установление собственника прав на ОИС, оценка его стоимости, постановка на бухгалтерский учет в качестве нематериального актива.

Перспективы развития мировой экономики связываются с поступательным переходом к использованию в производстве технологий V и VI технологического укладов. В то же время основная часть (более 70 %) патентуемых отечественными субъектами технических решений относятся к IV и предшествующим технологическим укладам.

Структура инвестиций в инновации в странах Евразийского союза больше соответствует индустриальному, чем постиндустриальному профилю. В технологически развитых странах (США, Германия, Финляндия и др.) расходы на приобретение новых технологий составляют свыше 55 %, на коммерческую разработку НИОКР и маркетинговые исследования – около 15, тогда как расходы на приобретение машин и оборудования не превышают 30 %.

В Республике Беларусь в структуре затрат на технологические инновации расходы на приобретение новых технологий составляют около 1 %, на коммерческую разработку НИОКР и маркетинговые исследования – около 7, а расходы на приобретение машин и оборудования – более 65 %.

Иначе говоря, если в странах технологической метрополии более 50 % всех затрат на технологические инновации направляется на производство и приобретение новых технологий, то в Беларуси менее 10 %.

В структуре экспорта отечественной продукции патентную защиту имеют не более 5 % (в основном получены патенты в России, Украине), в то время как в развитых странах экспортируемая продукция на 80 % защищена патентами на объекты

промышленной собственности (далее – ОПС). Эту «цену» наше государство платит во многом за то, что недостаточно внимания уделяет патентно-лицензионной деятельности и инновационному маркетингу.

Повышение эффективности патентования отечественных разработок в немалой степени связано с усилением значимости маркетинговых и патентных исследований. В структуре затрат на технологические инновации в промышленности удельный вес расходов, связанно с маркетинговыми исследованиями, составил в 2016 г. 0,13 %, а на приобретение прав на объекты промышленной собственности – 0,04 %, причем вышеназванные показатели имеют тенденцию к сокращению.

В Республике Беларусь, как и в других странах ЕЭП, рынок ИС находится в стадии формирования и пока характеризуется превышением предложения над спросом. С одной стороны, это связано с тем, что за многие годы накопилось большое число невостребованных предложений, с другой – сказывается недостаточно высокая инновационная активность общества на нынешнем этапе экономического развития страны. Данное положение сложилось также из-за отсутствия опыта использования объектов интеллектуальной собственности в хозяйственной деятельности, адекватной их оценки, слабого развития самих рыночных отношений и функционирования фондового рынка в стране.

С увеличением пошлины на подачу заявки и выдачу патента на одно изобретение, регистрацию патента на изобретение в Государственном реестре в 6–7 раз в течение года сократилось количество заявок на патентование изобретений от национальных заявителей в 2,28 раза. Одновременно иностранные компании увеличили активность в защите своих коммерческих интересов, прежде всего за счет регистрации большого количества товарных знаков, что позволяет зарубежным компаниям составлять еще в большей степени конкуренцию отечественным товаропроизводителям. По состоянию на 01.01.2016 г. из действующих 123 824 свидетельств на товарные знаки уже 98 824 принадлежало иностранным заявителям из 71 страны.

В структуре поступления денежных средств от коммерциализации ОИС в Беларуси преобладают средства, полученные за счет реализации незапатентованных результатов исследований и разработок (в 2016 г. их доля составила 85 % в общем объеме полученных средств).

Анализ причин, сдерживающих введение объектов интеллектуальной собственности в гражданский оборот, показал, что существуют проблемы как на макро-, так и на микроуровнях.

На макроуровне – несовершенство нормативно-правовой базы в сфере ИС, неразвита система управления ИС на государственном и отраслевом уровнях, недостаток специалистов высокого уровня в сфере управления ИС, низкая правовая культура руководителей и работников различного уровня в вопросах использования служебных результатов интеллектуальной деятельности.

На микроуровне отсутствует эффективная система управления ИС:

• патентование ОПС часто напрямую не связано с экономической стратегией развития организаций;

• при оформлении заявок на ОПС продолжает действовать старая советская система, в соответствии с которой большую долю изобретений составляют так называемые «бумаж-ные» (использование для диссертации, повышения имиджа работника в глазах руководства);

• как правило, не проводится экспертиза изобретений на предмет их экономической эффективности, то есть патентование отдано на откуп авторам ОПС, хотя должно быть прямой обязанностью нанимателя;

• в отдельных научных организациях отсутствует организационная структура управления ИС, укомплектованная профессиональными кадрами;

• в некоторых организациях нет внутренней нормативно-правовой базы, регулирующей весь комплекс вопросов по управлению ИС;

• довольно часто не хватает валютных средств у правообладателей для патентования ОПС за рубежом;

• не всегда отслеживается несанкционированное использование служебных объектов ИС;

• низкая правовая культура многих научных работников в вопросах использования служебных объектов ИС.

Формирование и функционирование рынка ИС осуществляется по двум каналам: государственный заказ и прямой спрос. При государственном заказе происходит централизованное формирование объемов закупок ОИС в целях создания гарантированного рынка страны. Государственные закупки нововведений характеризуются многоэтапностью работ, где НИР в проведение НИОКР является начальным этапом комплекса работ по созданию, освоению и внедрению новой техники. Специфичность государственных закупок ОИС заключается в тиражируемости и отчуждаемости результатов НИОКР.

Недостаточность финансирования новых разработок, трудности, связанные с освоением их производства, отсутствие профессиональных менеджеров – основные причины, естественным результатом которых стал вывоз отечественных инноваций.

В результате отечественная экономика лишается подавляющей части возможной прибыли, которую получают те страны, где существуют эффективные экономические и правовые механизмы реализации научно-технической продукции.

Низкое количество зарегистрированных договоров коммерциализации ОПС является следствием хронических проблем формирования и эффективного функционирования инновационной инфраструктуры, низкой восприимчивости отечественной промышленности к нововведениям.

По отношению к субъектам хозяйствования, проводящим научные исследования, роль государства выражается либо в субсидировании создания ОИС, либо в их льготировании. Простое увеличение затрат на НИОКР не приведет к автоматическому формированию рынка ИС и повышению эффективности его функционирования. Проблема состоит в создании экономической среды, благоприятной для научно-технологического развития, организационно-правовых форм поддержки инновационных процессов, способствующих успешному доведению ОИС до коммерческого успеха.

В настоящее время явно недостаточно только факта выбора действительно приоритетного научно-технологического направления, в стране должны быть ресурсы и возможности для доведения этого приоритета до коммерческой стадии и последующего создания нового рынка, ниши для реализации высокотехнологичной продукции. При наукоемкости ВВП менее 1 % наука в мире рассматривается как «затратная» отрасль экономики, и чтобы она смогла обеспечивать повышение конкурентоспособности экономики, этот показатель как минимум должен быть в два раза выше.

Ключевая задача в активизации коммерциализации результатов научно-технической деятельности – создать систему экономической заинтересованности авторов и организаций-разработчиков, а также бюджета и хозяйственных организаций по производству новых объектов интеллектуальной собственности и по их коммерческому использованию. В ее основу будут положены изменения законодательства об установлении обладателя имущественных прав и распределении доходов между исполнителями – организацией и

государством. Невозможны без законодательного оформления прав ИС ни организация частного бизнеса, ни инвестиции, ни передача технологий, поэтому снятие бюрократических барьеров становится движущей силой коммерциализации научных разработок.

Основным нормативным правовым актом в области коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности (результатов НТД) в республике является Указ Президента Республики Беларусь от 4 февраля 2013 г. № 59 (далее – Указ № 59) «О коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности, созданных за счет государственных средств» (введен в действие 7 августа 2013 г.). Однако в нем отсутствует четко сформулированный порядок установления правообладателя имущественных прав (п. 8–10).

Для успешного введения в гражданский оборот результатов исследования государству потребуются значительные материальные и интеллектуальные ресурсы. Возможность привлечения внебюджетных ресурсов напрямую зависит от установления прав на результаты интеллектуальной деятельности. Опыт и квалификация авторов организации-исполнителя позволят отобрать и обеспечить реализацию в условиях ограниченных финансовых возможностей только конкурентоспособных технологий, освоение которых может дать наибольший результат в экономическом и социальном плане.

Предлагается упростить (исходя из мирового опыта) процедуру передачи прав на ОИС организациям-исполнителям и сохранить предложенный в Указе механизм администрирования только для тех из них, которые относятся к области обеспечения государственной безопасности. Для остальных сфер деятельности важно предусмотреть передачу права собственности организациям-исполнителям без согласований, как это принято в мировой практике.

В Беларуси, в отличие от индустриально развитых стран, только менее 20 % (90 % в указанных странах) патентных заявок являются международными, тогда как постоянно пополняемый массив патентных заявок международного образца – важный инструмент закрепления позиций государства на мировом рынке ИС, важный источник привлечения инвестиций в сферу коммерческого использования прав ИС и, соответственно, развития наукоемкого производства и экспорта. Таким образом, этот потенциал недоиспользуется.

Между тем патентная защита изобретений и других объектов промышленной собственности на территориях стран, где продукция находит спрос, а также стран – потенциальных покупателей лицензий – обязательное условие успеха коммерческой реализации. В то же время большинство белорусских предприятий не имеют достаточного количества патентов за рубежом, необходимого опыта и квалифицированных кадров для работы на рынке интеллектуальной собственности.

Однако немногие правообладатели технологий мирового уровня могут подать заявку на изобретение и обеспечить поддержание патентов в нескольких индустриально развитых странах ввиду их большой стоимости (процедура прохождения заявки на патент стоит несколько тысяч евро или долларов для каждой страны, на территории которой предусматривается заявить монопольные права). Получать патент на изобретение в одном государстве, не защищая нововведение одновременно в других, в условиях глобальной конкуренции рискованно (конкуренты могут продублировать изобретение, запатентовать в соседних странах и организовать параллельное производство).

Поэтому, не имея собственных ресурсов и государственной поддержки по патентованию изобретений за рубежом, научные организации и предприятия используют в качестве альтернативного способа сохранения интеллектуальной собственности

в виде ноу-хау, что ограничивает масштаб коммерциализации ОПС в пределах национальной экономики.

Проводимая работа по созданию и использованию патентов нуждается в активной государственной политике в данной области. Эта проблема приобретает особое значение, так как, с одной стороны, белорусские предприятия не имеют опыта такой работы и не уделяют ей должного внимания, а с другой – эффективность белорусской экономики в целом во многом определяется результативностью небольшого числа крупнейших предприятий и проектов, которые находятся под реальным контролем государства.

Для активизации патентования нововведений с последующей их коммерциализацией предлагается:

– обеспечить условия для формирования и эффективного функционирования структур, выполняющих комплекс услуг по оформлению заявки на ОПС, ее прохождению в НЦИСе, постановке на учет научной продукции как нематериальные активы, их внедрение в производство и мониторинг результатов их коммерциализации. Для этого нужны специалисты-патентоведы, маркетологи, экономисты, юристы;

– недостаток дипломированных специалистов-«патентоведов» в нашей стране предопределен отсутствием их подготовки. Решение кадровой проблемы может быть обеспечено путем создания Института управления интеллектуальной собственностью (аналогичные есть в России, Казахстане и Украине) или переориентации действующих кафедр в университетах. Функцией этого института (кафедр) должна стать подготовка патентоведов, специалистов инновационного менеджмента и маркетинга. В Республике Беларусь есть высококлассные специалисты данного профиля (в том числе доктора и кандидаты наук), только они работают в разных организациях (НАН Беларуси, БГУ, БГЭУ, БНТУ, БГУИР и т. д.), которые могли бы организовать учебный процесс;

– укрепить кадровый и технический потенциал НЦИС, что позволит сократить срок рассмотрения заявок на получение патентов (свидетельств) на ОПС (в настоящее время составляет два года), тем самым нововведения будут на год раньше защищены патентами (свидетельствами), что даст возможность патентовладельцам быстрее выйти со своей продукцией на рынок;

– при оценке деятельности научных организаций в большей степени учитывать качественные показатели, а не количественные. Так, вместо количества полученных патентов на ОПС предлагается ввести показатель, который будет отображать, сколько патентов поддерживается в силе, в том числе международных (отражает качество патентов);

– принять комплекс мер по совершенствованию системы мотивации субъектов хозяйствования к внедрению инноваций и организации коммерциализации ОПС (так, например, льготы по налогу на прибыль и НДС по обороту ОПС согласно Указу № 59 временны (действуют в течение 3-х лет), а за это время надо успеть получить патент и зарегистрировать его в Государственном реестре).

Республике Беларусь и субъектам хозяйствования необходимо формировать конкурентоспособную экономику, которая создается на основе использования достижений науки, применяемых в высоких технологиях. Высокие (наукоемкие) технологии охраняются пакетом патентов, охватывающим как способы, так и устройства, с помощью которых технологии реализуются и защищаются (от патентов конкурентов) на основных мировых рынках.

Получено 10.10.2017 г.

УДК 656.13(476)

Д. А. Колпачёва, студентка 3 курса
Т. А. Бородич, старший преподаватель
Белорусско-Российский университет, г. Могилев

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Транспорт – важная отрасль хозяйства, которая выполняет функцию кровеносной системы в организме страны. Он является крупнейшей составной частью инфраструктуры, также оказывает влияние на эффективность социального и экономического развития отдельных областей и страны в целом. Транспорт не только образует «каркас» территории, но и обеспечивает потребности населения и хозяйства в перевозках и доставках продукции «от двери до двери» [1].

Оценка состояния и развития автомобильного транспорта в Республике Беларусь проведена с помощью как оперативных (грузовые и пассажирские перевозки автомобильного транспорта в сравнении с другим транспортом за январь – август 2017 г., объемы и индексы грузооборота и пассажирооборота транспорта и перевозки грузов), так и годовых данных за 2010–2016 гг. (табл. 1).

Сложившееся распределение объемов между различными видами транспорта на рынке услуг по грузовым перевозкам носит устойчивый характер. Автомобильный транспорт является основным по обслуживанию рынка услуг на расстояния, соответствующие городским и пригородным перевозкам, а также на средние расстояния (до 300 км) при перевозке мелких и средних партий грузов. Железнодорожный транспорт обслуживает главным образом рынок услуг на большие расстояния и, как правило, по доставке крупных партий грузов. Внутренний водный транспорт обслуживает строительный рынок. Замкнутость бассейнов рек и отсутствие между ними искусственных водных соединений (каналов) не дают возможности более широко применять в республике перевозки внутренним водным транспортом.

Наибольший процент в структуре перевозок грузов по видам транспорта занимает: автомобильный (40,3 %), железнодорожный (29,4) и трубопроводный (29,6 %). При этом объемы перевозок по каждому из видов изменялись разнонаправленно. Так, выросли объемы перевозок только по трубопроводному транспорту (+1,5 %).

Как видно из представленных в таблице 1 данных, с 2011 г. произошло падение показателей в связи с финансовым кризисом, который произошел в 2009 г., спад (2013–2016 гг.) перевозки грузов связан с уменьшением заявок на перевоз груза, увеличением платных дорог и увеличением стоимости топлива.

Таблица 1. Перевозки грузов по видам транспорта, тыс. т

Показатели	Год					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Все виды транспорта, тыс. т	493,2	484,4	471,2	467,5	447,2	430,4
В том числе: железнодорожный	152,7	153,6	140,0	141,4	131,4	126,7
автомобильный	191,0	189,3	192,5	191,7	180,2	175,3
трубопроводный	142,7	137,4	134,2	130,6	132,5	126,1
внутренний водный	6,7	4,0	4,4	3,7	2,9	3,2
воздушный	0,009	0,014	0,011	0,041	0,039	0,039

Таблица 2. Грузооборот по видам транспорта, т-км

Показатели	Год					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Грузооборот всех видов транспорта, млн т-км	134 269	131 684	130 752	131 402	125 957	125 263
В том числе: трубопроводный	65 258	61 134	61 220	59 704	60 557	59 345
железнодорожный	49 406	48 351	43 818	44 997	40 785	41 107
автомобильный	19 436	22 031	25 603	26 587	24 523	24 683
внутренний водный	143	134	84	49	21	21
воздушный	27	34	27	65	77	108

Из таблицы 2 видно, что в 2016 г. грузооборот всеми видами транспорта составил почти 126 млрд т-км и по сравнению с 2015 г. снизился на 4,1 %. Грузооборот водным и автомобильным транспортом в 2015 г. снизился, причем для водного транспорта данная тенденция характерна уже на протяжении нескольких лет. Вместе с тем трубопроводный транспорт по-прежнему сохраняет лидирующую позицию по объему грузооборота, который в 2015 г. превысил 60,5 млрд т-км, или более 48 % от общего объема грузооборота. Вторая позиция у железнодорожного транспорта, грузооборот по которому составил 40,8 млрд т-км. Самое большое снижение наблюдалось в 2015 г. по водному транспорту – более чем в 2 раза. Наибольший рост зафиксирован у воздушного транспорта (+18,5 %).

Грузооборот железнодорожного транспорта подвергся незначительному влиянию кризисных явлений 2009 г., показав спад на 12,3 %, но уже с 2010 г. наблюдается постепенный восстановительный рост, в 2011 г. достигнут докризисный показатель. В 2012 и 2013 гг. грузооборот снижался на 2 и 9 % соответственно, однако по итогам 2014 г. снова незначительно вырос. В 2015 г. грузооборот железнодорожного транспорта вновь снизился на 9,4 % и составил 40,8 млрд т-км. В целом за 7 лет не наблюдается серьезных изменений в грузообороте, который в среднем составляет величину около 45 млрд т-км. Грузооборот по автомобильному транспорту после 5 лет роста снизился и составил 24,5 млрд т-км.

Важное место в Республике Беларусь занимает пассажирский автомобильный транспорт общего пользования (табл. 3). Им перевозится почти в девять раз больше пассажиров, чем железнодорожным транспортом. Главным образом это перевозки автобусами в городском и пригородном сообщениях. По пассажирообороту автомобильный транспорт уступает железнодорожному, который, как известно, перевозит пассажиров на большие расстояния в международном, местном и пригородном сообщениях. Роль автобусного транспорта в Республике Беларусь при перевозке пассажиров в сложившихся условиях возрастает в связи с тем, что обеспеченность населения

Таблица 3. Объем перевозок пассажиров, млн чел.

Показатели	Год					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Перевезено пассажиров всеми видами транспорта, млн чел.	2 338,5	2 453,2	2 451,2	2 255,4	2 094,0	1 951,2
Из них: железнодорожный	89,0	100,5	99,4	91,6	87,1	81,8
автомобильный (автобусы)	1 440,3	1 435,8	1 415,5	1 304,4	1 216,4	1 152,4
воздушный	1,0	1,3	1,6	2,0	2,1	2,5
внутренний водный	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2

республики легковыми автомобилями, находящимися в личной собственности, относительно низка. Это обусловливает более высокую зависимость населения Беларуси от обслуживания общественным транспортом по сравнению с другими странами с аналогичным уровнем доходов населения.

Для оценки перспектив развития транспорта Республики Беларусь было проведено прогнозирование некоторых показателей его деятельности с использованием метода экстраполяции.

В первую очередь было проверено наличие тренда для пассажирооборота. Для этого использовались данные за последние два года (2015–2016 гг.), на основе которых проверялась гипотеза о равенстве дисперсий. Оценка производилась с помощью F-критерия ($F_э$ = 0,19). Расчетное значение F меньше, чем табличное ($F_т$ = 2,82), следовательно, было принята гипотеза о равенстве дисперсий.

Так, t-критерий Стьюдента подтвердил гипотезу о наличии тренда.

При анализе рядов динамики большое значение имеет выявление сезонных колебаний. Этим колебаниям свойственны более или менее устойчивые изменения уровней ряда по внутригодовым периодам: месяцам, кварталам. Для выявления сезонных колебаний обычно анализируются месячные и квартальные уровни ряда динамики за год или несколько лет. При изучении сезонных колебаний используются специальные показатели – индексы сезонности.

Для прогнозирования пассажирооборота на 2017 г. использовалась аддитивная тренд-сезонная модель.

Исходя из коэффициента аппроксимации, для аддитивной модели в качестве функции тренда выбрана степенная функция (R^2 = 0,7659), как наиболее приближенная к фактическим данным (рис.). Ошибка прогноза равна 5,765 %.

Результаты прогнозирования пассажирооборота по тренд-сезонной модели и расчеты для прогнозирования грузооборота, проведенные аналогичным образом, представлены в таблице 4.

Результаты проведенного анализа позволяют сделать следующие выводы:

1. Автомобильный транспорт оказывает значительное влияние на развитие социальной сферы Республики Беларусь.

2. Повышение окупаемости перевозок будет достигнуто не только за счет поэтапного увеличения тарифов на перевозки, но и за счет:

– постоянной оптимизации маршрутной сети;

– внедрения современных систем и технических средств диспетчерского управления;

– корректировки графиков движения пассажирских транспортных средств по часам и дням недели;

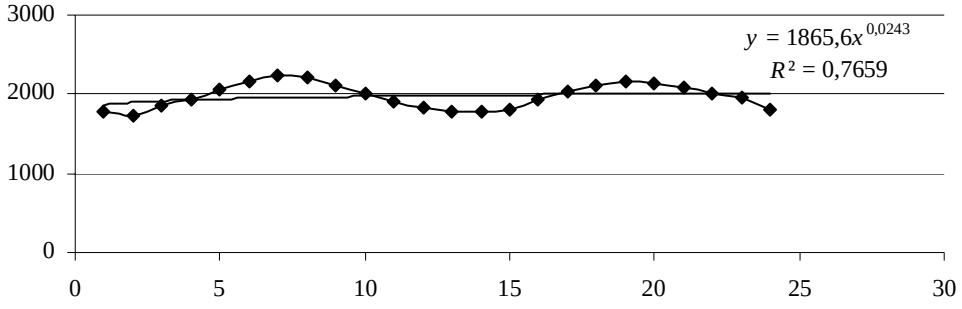

Рис. Прогнозирование пассажирооборота, пасс/км (степенная функция)

Таблица 4. Прогноз пассажирооборота и грузооборота на 2017 г.

Месяц	Пассажирооборот, пасс-км	Грузооборот, т-км
Январь	2 060	11 144,09
Февраль	2 070	10 684,01
Март	2 210	11 921,25
Апрель	2 113	11 825,31
Май	2 132	10 921,73
Июнь	2 234	10 875,11
Июль	2 233	11 003,21
Август	2 204	11 113,07
Сентябрь	2 161	11 058,30
Октябрь	2 150	10 742,11
Ноябрь	1 056	10 951,11
Декабрь	1 111	10 681,03

– обновления парка транспортных средств и совершенствования его структуры;

– увеличения скорости перевозок и повышения их комфортности благодаря обновлению парка транспортных средств современными моделями.

3. Рациональному использованию автомобилей и повышению эффективности функционирования транспортных организаций, которые располагают развитой производственно-технической базой и персоналом для выполнения работ по хранению, техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств, а также квалифицированным персоналом для оперативного управления и организации перевозок, будет способствовать развитие аутсорсинга деятельности в области автомобильного транспорта.

4. Будет обеспечена потребность населения в передвижениях на уровне, установленном нормативами системы государственных социальных стандартов по обслуживанию населения республики в области транспорта, и получен за счет этого социальный эффект [2].

5. Прогнозируется увеличение скорости перевозок и повышение их комфортности, благодаря обновлению парка транспортных средств современными моделями автобусов, трамваев, троллейбусов и электропоездов метрополитена, развитию и поддержанию в работоспособном состоянии инфраструктуры городского электрического транспорта и метрополитена. Для увеличения доли транспортных организаций частной формы собственности, выполняющих перевозки в регулярном сообщении, будут созданы условия для развития государственно-частного партнерства за счет совершенствования работы операторов перевозок пассажиров в части наделения их функциями по оплате за выполненную транспортную работу.

Список использованных источников

1. Проектирование предприятий автомобильного транспорта: учеб. для студ. специальности «Техн. эксплуатация автомобилей» учреждений, обеспечивающих получение высш. образования / М. М. Болбас [и др.]; под ред. М. М. Болбаса. – Минск: Адукацыя і выхаванне, 2004. – 528 с.: ил.

2. Государственная программа по развитию и содержанию автомобильных дорог в Республике Беларусь на 2017–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/file6b052982b06269a0.PDF. – Дата доступа: 13.10.2017.

Получено 13.10.2017 г.

УДК 339.92(476+510)

Е. С. Коляда, научный сотрудник
Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь, г. Минск

РЕАЛИЗАЦИЯ ИНИЦИАТИВЫ «ОДИН ПОЯС – ОДИН ПУТЬ» И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ БЕЛАРУСИ: ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ОЦЕНКИ

Принцип «сокрытия способностей», которому следовало не одно поколение китайских руководителей, постепенно уступает место активной экспансии. Сейчас уже очевидно, что целью участия Китая в глобальных проектах является прежде всего решение проблемы избыточного производственного потенциала и капитала внутри страны [1].

Согласно информации Государственного комитета по делам развития и реформ КНР на сентябрь 2017 г. 69 стран и международных организаций заключили с Китаем соглашения о сотрудничестве в реализации инициативы «Один пояс – один путь» (далее – ОПОП). Предполагается, что эффект от участия в ОПОП выразится в ускорении технологической модернизации экономик, значительном упрощении процедур в области торговли и инвестиций, существенном улучшении делового климата, создании зон свободной торговли. Мультипликативный эффект ожидается от строительства современной транспортной трансграничной инфраструктуры [2].

Одним из подходов для достижения поставленных целей являются **инвестиции в развивающиеся страны, через территорию которых проходит маршрут Шелкового пути**. С 2013 г. китайские компании инвестировали более 50 млрд долл. США в проекты в странах вдоль маршрутов «Пояса и пути», создали 56 зон торгово-экономического сотрудничества в более чем 20 странах, обеспечив создание 180 тыс. рабочих мест.

При этом стремление Китая к взаимовыгодной интеграции, а не к «мягкому» навязыванию своих условий другим странам подкреплено не только дипломатической риторикой, но и некоторыми анонсированными практическими мерами, ориентированными на страны, принимающие участие в инициативе, которые, впрочем, остаются достаточно размытыми.

Прямые иностранные инвестиции в Беларусь на чистой основе (без учета задолженности инвестору за товары, работы, услуги) в 2016 г. составили 1,3 млрд долл. США[1], из них китайских – 36 млн долл. США, или 2,76 % от всех поступивших инвестиций. При этом Китай занимает вторую строчку в рейтинге глобальных инвесторов: в 2016 г. китайские инвестиции в другие страны выросли на 44 % и достигли 183,1 млрд долл. США[2]. Это означает, что в минувшем году Китай направил в Беларусь всего 0,019 % своих инвестиций, что не дает оснований утверждать о приоритетности белорусско-китайского взаимодействия для обеих стран в инвестиционном поле.

Для реализации концепции ОПОП был заимствован историко-культурный символ Китая – древний Шелковый путь. Новый Шелковый путь представляет собой транспортный маршрут, состоящий из сети автомобильных и железных дорог, трубопроводов и морских путей, объединенных для перемещения грузов из Китая в Европу и другие

[1] Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – URL: http://www.belstat.gov.by.
[2] UNCTAD, 2017.

регионы мира. Планируется, что одна из транспортных веток ОПОП пройдет через Беларусь (критский коридор), а индустриальный парк «Великий камень» станет важным логистическим узлом, что сыграет ключевую роль в повышении эффективности использования транспортно-логистического потенциала территории страны[3].

По всей видимости, **формирование международных экономических коридоров и переориентация межконтинентальных перевозок с преимущественно морского на железнодорожный транспорт** столкнется с рядом барьеров в области логистики. Так, согласно индексу эффективности логистики 2016 г., за период с 2007 по 2016 г. Беларусь опустилась более чем на 50 позиций и занимает только 120 место (для сравнения: Казахстан – 77 место, Украина – 80, Россия – 99). По показателям «эффективность таможни» Беларусь на 136 месте, «качество инфраструктуры» – на 135, «простота организации международных перевозок» – на 92, «компетенция в логистике» – на 125, «возможность отслеживания грузов» – на 134, «соблюдение сроков поставки» – на 96.

Исходя из того, что инвестиций китайской стороны в строительство новых путей сообщения или модернизацию непосредственно дорожного полотна не предполагается, влияние увеличения грузооборота на существующую транспортную инфраструктуру, по всей вероятности, будет негативным. Так, например, в Беларуси одно и то же железнодорожное полотно используется одновременно как для грузо-, так и для пассажирских перевозок, в то время как практически везде в мире для высокоскоростных перевозок задействованы отдельные самостоятельные участки магистралей. При эксплуатировании одного и того же полотна для всех типов перевозок ухудшается его качество, что ведет к снижению допустимого скоростного режима, необходимости осуществлять дополнительный технический контроль и т. д. Задача прохождения всей территории страны за 10 часов (при условной средней скорости грузового состава 70 км/ч) становится проблематичной. Таким образом, существующая инфраструктура из преимущества может стать фактором, тормозящим торгово-экономические отношения.

Борьба за рынки сбыта не ограничивается достижением комплементарности структуры экспорта и мероприятиями по снижению логистических затрат и сроков транспортировки грузов. Геополитические амбиции и инвестиционные возможности Китая достигли того уровня, который позволяет инициировать и реализовать проекты глобального уровня в собственных интересах, путем формирования и самих рынков, и потребителей.

Как отметил Глава государства А. Г. Лукашенко, *«КНР инвестирует колоссальные средства в развитие тех государств, через которые проляжет Шелковый путь <…> Не нахрапом, не бульдозером пройтись, не с помощью каких-то крылатых ракет проложить путь на новые рынки, а поднимая и поддерживая те народы, которые будут поддерживать этот Шелковый путь»*[4].

На практике Китай использует различные подходы, предусматривающие льготные кредиты (прежде всего «связанные»), подрядные работы, прямые инвестиции, торговый прессинг, трудовую миграцию [4]. Вместе с тем такая модель сотрудничества в странах-реципиентах приводит к обострению проблемы занятости местного населения и вытеснению с рынка местных фирм.

В рамках китайско-белорусских проектов осуществляются поставки комплексного оборудования, финансируемые, как правило, за счет китайских кредитов. Но полноценный

[3] URL: http://russian.news.cn/2017-08/11/c_136517727.htm.

[4] URL: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/ezhegodnoe-poslanie-k-belorusskomu-narodu-i-natsionalnomu-sobraniju-16059/.

переход от связанных кредитов к реальному акционированию инвестпроектов с ориентацией на дальнейший экспорт в Китай не произошел [3].

Деидеологизированное белорусско-китайское сотрудничество является достаточно комфортным для Беларуси, однако необходима комплексная объективная оценка предполагаемого экономического эффекта. Несмотря на то, что сотрудничество с КНР – внешнеполитический приоритет Беларуси, промежуточные итоги сотрудничества неоднозначны (рис.).

Экспорт товаров из Беларуси в Китай составил: в 2000 г. – 136,2 млн долл. США, в 2005 г. – 430,9, в 2010 г. – 475,8, в 2015 г. – 781,0, в 2016 г. – 468,2 млн долл. США. Доля КНР в товарном экспорте страны в обозначенном периоде не претерпевала значительных изменений и в среднем сохранялась на уровне 1,9 % (для сравнения доля России составляла в среднем 44 %).

Импорт товаров из Китая в Беларусь составил: в 2000 г. – 47,4 млн долл. США, в 2005 г. – 284,1 млн долл. США, в 2010 г. – 1,68 млрд долл. США, в 2015 г. – 2,4, в 2016 г. – 2,1 млрд долл. США. Таким образом, доля китайских товаров в импорте за 16 лет увеличилась в 14 раз по сравнению с долей российских товаров, снизившейся с 65 до 55,5 % за тот же период. В абсолютных цифрах китайский импорт вырос в 44,6 раза, российский – в 2,7 раза.

В основе таких результатов лежат преимущественно успехи китайской торговли, связанные с глобальной экспансией на мировом рынке. В итоге на фоне динамично растущего товарооборота сальдо торговли товарами последние 10 лет складывается с нарастанием дефицита. Определенная коррекция наметилась в 2013 г., но к кардинальному изменению ситуации это не привело.

Более 80 % всего белорусского экспорта в Китай приходится на 3 товарные группы (калийные удобрения, органические химические соединения и пластмассы). Китайский импорт в Беларуси – инвестиционный и потребительский. Очевидно, что для Китая Беларусь является плацдармом для выхода на европейские рынки, причем позиция Беларуси не является наиболее конкурентоспособной по сравнению с другими странами Восточной Европы, состоящими в ЕС либо заключившими с ЕС договор о свободной торговле.

Реальное сотрудничество с китайской стороной наглядно видно на конкретных примерах. Ключевым инфраструктурным объектом научно-технического и инновационного сотрудничества Беларуси и Китая в рамках инициативы ОПОП должен был стать парк «Великий камень».

Указом Президента Республики Беларусь от 5 июня 2012 г. № 253 «О создании Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень»[5] был провозглашен «прорывной» для Беларуси проект – Китайско-Белорусский индустриальный парк (далее – Парк). Но реального «прорыва» так и не произошло. По этой причине Указом от 12 мая 2017 г. № 166 «О совершенствовании специального правового режима Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень»[5] были введены дополнительные расширенные льготы.

Особое внимание обращает на себя такая мера, как расширение перечня основных видов деятельности, в том числе по направлению «комплексная логистика». До этого создание и развитие логистики относилось к дополнительным видам деятельности парка.

Согласно вышеупомянутому Указу № 253 Совету Министров Республики Беларусь совместно с заинтересованными государственными органами, облисполкомами и Минским горисполкомом было поручено создать на территории Парка региональный

[5] Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – URL: http://www.pravo.by/.

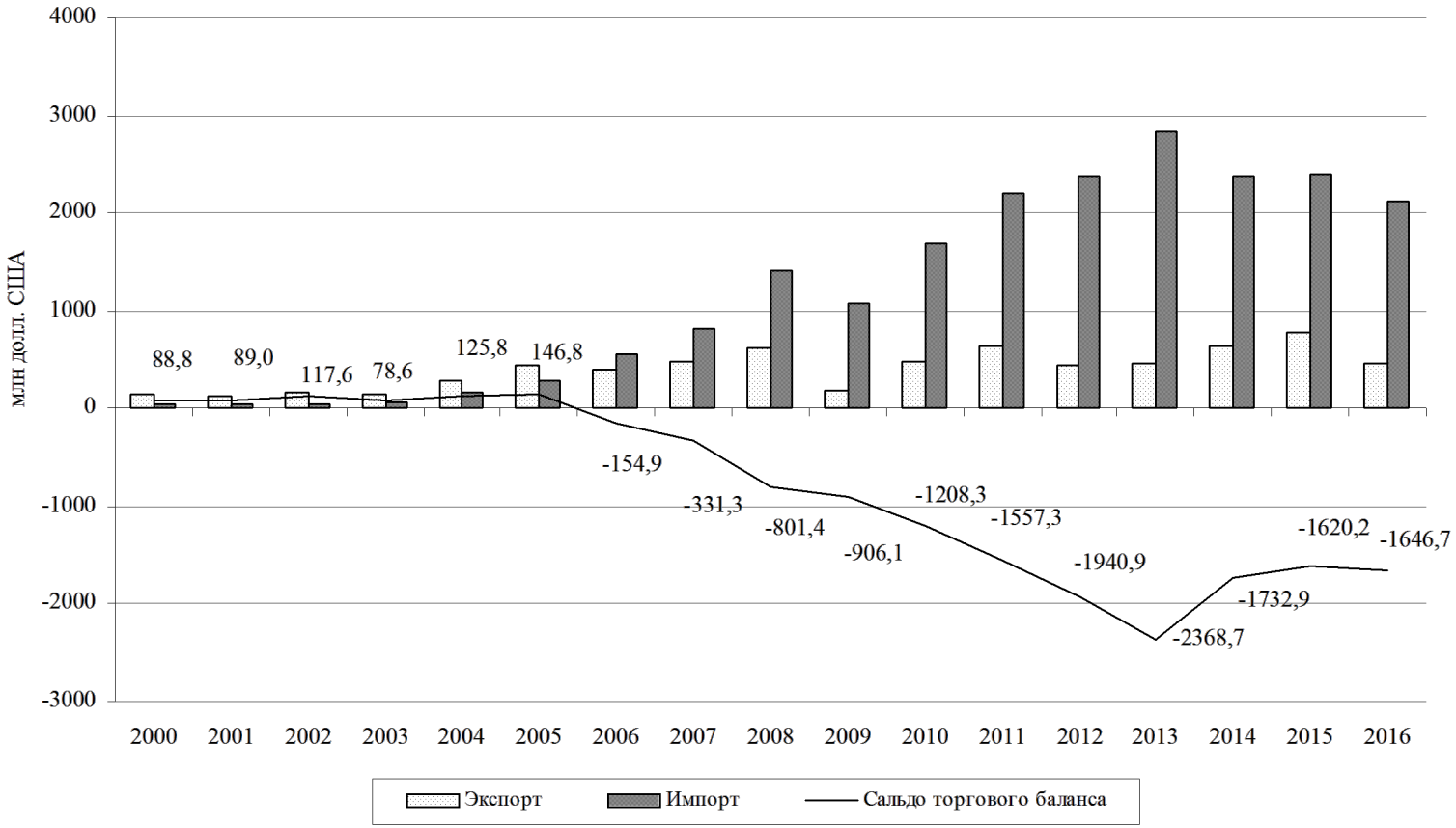

Рис. Торговый баланс Беларуси и Китая с 2000 по 2016 г., млн долл. США

Примечание. Рисунок составлен на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

логистический центр с применением передового опыта КНР в строительстве объектов-аналогов. Первая очередь сданного в эксплуатацию торгово-логистического субпарка не содержит в своем составе высокотехнологичных объектов, а включает в себя складские помещения, площадки для контейнерных грузов и выставочный центр. Как следствие, увеличивается вероятность того, что субпарк может создать реальную конкуренцию другим логистическим центрам страны, например, аналогичному грузовому терминалу в Колядичах, в особенности, если к Парку впоследствии будет подведена отдельная железнодорожная ветка.

Инновационная составляющая деятельности резидентов Парка небольшая. Так, ОАО «Минский автомобильный завод» и китайская компания Weichai Power к 2019 г. планируют наладить в Парке выпуск дизельных двигателей внутреннего сгорания для грузовиков, спецмашин и автобусов, причем как для обеспечения потребностей белорусских производителей (ориентировочно 5–7 тыс. двигателей в год), так и для экспорта в страны СНГ и дальнее зарубежье (13–15 тыс. двигателей в год). О том, как будет формироваться портфель заказов под такие объемы производства, официальной информации нет.

Вместе с тем, как заявил заместитель министра промышленности и информационных технологий Китая, власти страны работают над тем, чтобы установить конкретные сроки, к которым производство и продажа автомобилей с бензиновыми и дизельными двигателями в Китае будут прекращены. Определенные шаги для стимулирования автокомпаний к производству электромобилей предпринимаются уже сейчас. Известно, что ряд стран, в том числе Германия, Норвегия, Нидерланды, Франция и Великобритания уже рассматривают возможность подобного запрета в краткосрочной перспективе. Рынок России также вряд ли останется в стороне от указанных процессов.

В такой ситуации инициатива запуска экспортно ориентированного производства двигателей в Беларуси представляется неоправданной. Можно предположить, что подобные сделки продиктованы стремлением Китая к осуществлению собственной деиндустриализации за счет менее развитых в технологическом плане стран и недооценкой белорусской стороной рыночных условий и тенденций.

Промежуточные итоги инициативы ОПОП представлены Китаем как успешные, несмотря на то, что конвертировать высокий уровень взаимного политического доверия в стабильное межгосударственное сотрудничество и достигнуть заметных практических результатов пока не получилось.

Официально так и не были обозначены координаторы инициативы, конкретные инфраструктурные маршруты, критерии участия в инициативе, принципы финансирования. Процесс принятия решений по тем или иным проектам ОПОП далеко не всегда ориентируется на объективные рыночные условия, экономическую обоснованность и практики риск-менеджмента и чаще обусловлен геополитическими и административными факторами. В данном случае это не только выгодные инвестиции, но и весомая заявка на долгосрочное доминирование в Средней Азии.

В целом и для Беларуси, и для ЕАЭС Китай может оказаться не только геополитическим и экономическим противовесом Европейскому союзу, но и источником новых вызовов: в наиболее вовлеченных в торгово-экономические отношения с Китаем странах ощутимо растет страх китайской экспансии, растет торговый дефицит, увеличивается внешний долг из-за необходимости выплат по кредитам, предоставленным Китаем.

Для достижения экономического эффекта от интеграции важно четко понимать и последовательно отстаивать собственные экономические интересы. Принципиально важно исходить не только из возможностей Китая, но и из потребностей Беларуси.

Перспективной представляется иная модель сотрудничества – создание конкурентоспособных технологических и производственных альянсов, разработка единых стандартов и норм технического регулирования, а также переход от связанных кредитов к акционированию инвестпроектов с ориентацией на экспорт в Китай. Приоритетом взаимодействия должно стать упрощение таможенных, карантинных и инспекционных процедур, снятие инфраструктурных ограничений для интеграции, развитие электронной коммерции. Основой для взаимодействия между Китаем и ЕАЭС на данном направлении может служить Соглашение ВТО об упрощении процедур торговли.

Необходимо урегулировать следующие вопросы:

– участие китайской стороны в вопросах реализации собранной в Беларуси продукции;

– координация промышленной политики ЕАЭС, Республики Беларусь и ОПОП путем актуализации принятых госпрограмм;

– поиск решений для регионального развития и повышения эффективности использования потенциала территорий с учетом несбалансированной структуры экономики с преобладанием материалоемких и энергоемких, импортозависимых производств в областных хозяйственных комплексах.

Без решения этих вопросов глубокая и взаимная интеграция отраслей и предприятий, реализация действительно высокотехнологичных совместных проектов и создание таких предприятий (а не только их кредитование китайской стороной) пока еще в большей степени остаются намерениями.

Список использованных источников

1. Денисов, И. Е. Поднебесная смотрит на Запад / И. Е. Денисов // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. – 2016. – Вып. 6. – Т. 9. – С. 20–40.

2. Экономический пояс Евразийской интеграции: доклад о путях реализации проекта сопряжения интеграции Евразийского экономического союза и Экономического пояса «Шелкового пути»; под. ред. П. А. Кадочникова, В. Ю. Саламатова, А. Н. Спартака. – М.: ITI, 2016. – 200 с.

3. Рудый, К. В. Беларусь – Китай: каналы инвестиционного сотрудничества / К. В. Рудый // Белорус. экон. журн. – 2016. – № 2. – С. 15–30.

4. Шимов, В. Н. «Экономический пояс Шелкового пути» как транспортный маршрут и глобальный проект развития / В. Н. Шимов, А. А. Быков // Белорус. экон. журн. – 2016. – № 2. – С. 4–14.

Получено 10.10.2017 г.

УДК 332.27:005.33

Ю. Ю. Королев, кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой бизнес-администрирования
Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ, г. Минск

РАЗВИТИЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА И ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Развитие подходов к оценке вероятности банкротства. Разработке количественных методов оценки вероятности банкротства в мировой практике предшествовал этап возникновения и развития информационных агентств. Одно из таких агентств, широко известное Dun & Bradstreet (D&B) – американская компания, основанная в 1841 г. и специализирующаяся на сборе, каталогизации и анализе информации о субъектах бизнеса и составлении кредитных рейтингов.

В настоящее время D&B ведет крупнейший в мире реестр сведений о частных компаниях (более 220 млн субъектов). В разное время ее подразделениями были известные компании в смежных областях, такие как рейтинговое агентство Moody's, маркетинговая компания A. C. Nielsen, маркетинговое агентство на рынке высоких технологий Gartner Group. Сегодня основной источник доходов D&B – предоставление заказчикам отчетов о финансовом состоянии организаций, подготовка платных выборок потенциальных клиентов и поставщиков по запрошенным критериям.

Со временем благодаря достаточным объемам данных, накопленным и систематизированным такими информационными агентствами, как D&B, к середине прошлого века в зарубежной практике наибольшую популярность и распространение получили модели прогнозирования банкротства, основанные на расчете единого интегрального показателя, представляющего собой функцию нескольких ключевых финансовых коэффициентов, характеризующих финансовое состояние компании (Ramser, Foster 1931; Fitzpatrick 1932; Winakor, Smith 1935) [1, 2, 3]. П. Физпатрик (Paul J. Fitzpatrick), например, применял одномерный анализ тринадцати финансовых коэффициентов для предсказания наступления банкротства компании, что, однако, не позволяло оценить вероятность банкротства.

В 1966–1968 гг. В. Бивер (William H. Beaver) опубликовал результаты своих исследований, в которых проиллюстрировал применение статистических методов для построения системы финансовых показателей оценки вероятности банкротства [4]. Он выбрал для исследования 79 промышленных предприятий, обанкротившихся в период с 1954 по 1964 г., и рассчитал для них значения шести показателей за пять лет до момента банкротства. Сравнивая средние показатели между предприятиями-банкротами и предприятиями, имеющими удовлетворительное финансовое состояние, В. Бивер обнаружил, что средние значения всех шести показателей за все пять лет до банкротства имели не только низкие (неудовлетворительные) значения, но и постоянно ухудшались по мере приближения к моменту наступления банкротства. В то же самое время средние значения аналогичных показателей удовлетворительных в финансовом отношении компаний оставались приблизительно постоянными на всем исследуемом временном интервале. Благодаря такому подходу В. Биверу удалось безошибочно классифицировать 78 % предприятий в выборке за пять лет до наступления банкротства.

Следующий значительный шаг в развитии моделирования вероятности банкротства был сделан Э. Альтманом (Edward I. Altman), который впервые применил множественный

дискриминантный анализ (далее – МДА) для преодоления некоторых ограничений модели В. Бивера [5].

Основной недостаток модели В. Бивера состоял в том, что он использовал только один показатель в каждый момент времени для анализа финансового состояния, что иногда приводило к противоречивым результатам, особенно в случаях, когда влияние факторов было противоположно направлено. МДА же был основан на использовании многих показателей и учете их взаимного влияния для прогнозирования финансового состояния организации.

Э. Альтман разработал последовательно несколько линейных регрессионных моделей, представляющих собой аддитивную функцию некоторого числа факторов. Наиболее известны двух-, пяти- и семифакторные модели. Пятифакторная модель Э. Альтмана была построена, например, по данным 66 промышленных предприятий США, половина из которых обанкротилась в период между 1946 и 1965 гг., а половина работала успешно.

Достоинства обоих методов В. Бивера и Э. Альтмана попытались в дальнейшем использовать и другие исследователи. Однако, несмотря на успех МДА, этот метод делает выбор переменных и точность результатов значительно зависимыми от исходных данных. Одним из методов, который избавляет от недостатков МДА, является логистический регрессионный (логит-регрессионный) анализ, или логистическая модель.

Считается, что у истоков применения логистического анализа для оценки вероятности банкротства стоял Дж. Ольсон (James Ohlson), впервые применивший аппарат логистической регрессии в 1980 г. Выборка в его исследовании состояла из 105 компаний, объявивших себя банкротами в период с 1970 по 1976 г., и 2058 стабильно работающих компаний. Для своей модели ученый выбрал девять наиболее простых и популярных переменных и проанализировал данные предприятий из выборки за три года.

В результате применения описанных подходов за последние полвека было создано большое количество МДА, пробит- и логит-регрессионных моделей оценки вероятности банкротства, основанных на определении нормативных (пороговых, критических) значений аналитических показателей или их комбинаций, характеризующих финансовое состояние компании как благополучное. Выход фактических значений показателей за нормативные рамки означает повышение вероятности банкротства. Некоторые из наиболее известных подобных моделей и их основные характеристики приведены в таблице 1.

Позднее нейросетевое моделирование, алгоритмы рекурсивного селекционирования и некоторые другие более современные методы исследования пришли на смену МДА, пробит- и логит-регрессионным моделям.

Современное состояние и определение направлений исследования. По мере развития технологий и накопления все большего объема доступных данных изменялись не только методы и модели оценки вероятности банкротства. Исследователи все чаще начали включать в модели экзогенные факторы, которые, по их мнению, оказывают влияние на финансовую устойчивость компаний. В результате со временем произошло смещение акцентов на изучение макроэкономических показателей, что наглядно отражает приведенная ниже «матрица исследований», в которой по строкам обозначен уровень используемых показателей, а по столбцам – тип модели исследования. При этом микроуровень предполагает использование таких показателей, как различные виды коэффициентов ликвидности, рентабельности, финансовой устойчивости и независимости и т. п., которые применимы для исследования финансового состояния отдельных компаний, а макроуровень – валового национального дохода (ВНД), темпов инфляции, измеряемых индексом потребительских цен (ИПЦ) и др. (табл. 2).

Таблица 1. Модели оценки вероятности банкротства и их основные характеристики [6, 7]

Модель	Точность модели, %			Объем выборки		Модель / количество факторов	Отрасль	Период исследования, гг.
	стабильно работающие	банкроты	всего	количество стабильно работающих	количество банкротов			
Altman, 1968	97,0	93,9	95,5	33	33	MDA / 5	Производство	1946–1965
Deakin, 1977	98,0	89.0	94,4	86	57	MDA / 14	Различные	1964–1971
Ohlson, 1980	Не указано	Не указано	96,1	2,058	105	LR / 9	Промышленность	1970–1976
Altman&Lavallee, 1981	81,5	85,2	83,3	27	27	MDA / 5	Различные	1970–1979
Taffler, 1983	95,7	100,0	97,8	46	46	MDA / 4	Производство	1969–1976
Zmijewski, 1984	99,5	62,5	97,7	800	41	PR / 6	Промышленность	1972–1978
Platt et al., 1994	95,5	94,3	95,2	89	35	LR / 6	ТЭК	1982–1988

Таблица 2. Матрица исследований вероятности банкротства [8]

Уровень используемых показателей	МДА	Бинарные логит- и пробит-модели	Множественные логит-модели
Микроуровень	Altman, 1968; Ohlson, 1980; Zwmijewski, 1984; Collins, 1980	Taffler, 1982; Cuthbertson and Hudson, 1996; Lennox, 1999; Shumway, 2001; Bao, Tao and Fu, 2014; Li and Wang, 2014	Sung, Chang, Li, 1999
Отрасль	Edward I., Altman, 1971	Hudson, 1986; Department of Trade and Industry, 1989; Robson, 1996	Hackbarth, Miao, Morellec, 2006
Макроуровень	Fama, 1986	Geroski and Machin, 1993; Machin and Van Reenen, 1993; Young, 1995; Caves, 1998	Koopman, Lucas, 2005; Carling, Jacobson, Linde, and Roszbach, 2007 (Carling, 2007) (Вербик, 2008) (Long and Freese, 2001)
От микро- до макроуровня		Delli Gatti et al., 2001; Bhattacharjee and Han, 2014	Jones and Hensher, 2004; Bhattacharjee and Higson, 2009

Как видно из таблицы 2, применение логистических моделей в последнее десятилетие стало наиболее популярным. Отправным пунктом для такого типа моделей является случайная структура функции объясняющих переменных G(.) и аддитивного остатка, аккумулирующего ошибки спецификации:

$$P\{y_{it} = j|x_{it}\} = G(x_{it}, \beta). \quad (1)$$

Поскольку функция G(.) в формуле (1) должна принимать значения в интервале [0; 1], то она предполагает выбор определенного вида распределения: либо стандартного нормального, либо стандартного логистического распределения. Первое приводит к пробит-модели, а второе – к логит-модели. Как нормальное, так и логистическое распределение имеют нулевое математическое ожидание и благодаря упрощению расчетов чаще всего используются многими исследователями. Данные распределения различны в масштабе и становятся очень похожи при нормировке, поэтому в эмпирическом исследовании они приводят к одинаковым результатам.

Функция (1) позволяет использовать стандартное логистическое распределение, а значит, и логит-модель, учитывающую влияние как микро-, так и макропоказателей, вида

$$P\{y_{it} = j\} = c + \alpha k \times (Micro\ factors) + \beta_m (Macro\ factors) + e_{it} + a_i. \quad (2)$$

Благодаря использованию подобного подхода более ранние разработки, расположенные в верхнем левом углу таблицы 2, постепенно сместились в нижний правый угол, где представлены результаты более современных и поздних исследований. Таким образом, можно сделать вывод, что образующий вектор исследований предполагает использование методов многомерного эконометрического анализа с использованием как микро-, так и макроэкономических показателей.

Применение в отечественных условиях моделей зарубежных ученых, в том числе упомянутых выше, по мнению многих специалистов, весьма ограничено и не даст желаемого эффекта. Среди основных причин низкой эффективности применения зарубежных моделей оценки вероятности банкротства можно отметить различия в исходных данных, используемых для построения моделей. Отечественные организации имеют иную по сравнению с американскими, европейскими или азиатскими компаниями, для которых в основном построены наиболее известные модели, структуру капитала, приемлемые значения финансовых коэффициентов и т. п. Существенно различается и макроэкономическая ситуация в Республике Беларусь и за рубежом: существуют институциональные различия в законодательной базе, регулировании процессов санации и банкротства, используемых статистических показателях и т. п.

Следовательно, для отечественной практики оценки вероятности банкротства необходимо стимулировать исследования отечественных ученых-экономистов в рассматриваемом направлении. При этом даже использование множественных логит-моделей должно обеспечивать либо некую стабильность за счет включения в модели экзогенных факторов, либо, что, по нашему мнению, наиболее обоснованно, за счет периодической корректировки параметров модели в соответствии с изменяющимися внешними условиями.

Список использованных источников

1. Ramser, J. A Demonstration of Ratio Analysis / J. Ramser, L. Foster: Bulletin № 40 / University of Illinois, Bureau of Business Research. – Urbana, IL., 1931.

2. Fitzpatrick, P. J. A comparison of ratios of successful industrial enterprises with those of failed companies / P. J. Fitzpatrick // Journal of Accounting Research. – 1932. – October, P. 598–605; November, P. 656–662; December, P. 727–731.

3. Winakor, A. Changes in the Financial Structure of Unsuccessful Industrial Corporations / A. Winakor, R. Smith: Bulletin № 51 / University of Illinois, Bureau of Business Research. – Urbana, IL, 1935.

4. Beaver, W. H. Financial ratios as predictors of failure / W. H. Beaver // Journal of accounting research, Empirical Research in Accounting: Selected Studies. – 1966. – P. 71–111.

5. Altman, E. I. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy / E. I. Altman // Journal of Finance. – 1968. – Vol. 23. – P. 589–609.

6. Bellovary, J. L. A Review of Bankruptcy Prediction Studies: 1930 to Present / J. L. Bellovary, D. E. Giacomino, M. D. Akers // Journal of Financial Education. – 2007. – Vol. 33. – P. 1–42.

7. Karaleu, Y. «Slice-Of-Life» customization of bankruptcy models: Belarusian experience and future development. Research Papers of Wrociaw University of Economics / Y. Karaleu // Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrociawiu. – 2015. – № 381/2015. – P. 115–131.

8. Мищенко, П. К. Моделирование вероятности банкротства компаний реального сектора: магистер. дис. / П. К. Мищенко. – Перьм: НИУ ВШЭ, 2016.

Получено 10.10.2017 г.

УДК 34:339.727.24(476)

О. Р. Кочерга, младший научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА ВАЛЮТНОЙ РЕПАТРИАЦИИ

Одной из самых актуальных проблем Республики Беларусь и других развивающихся стран в настоящее время является утечка капитала из национальной экономики. Подобная ситуация в совокупности с недостаточностью золотовалютных резервов, постоянно растущим внешним долгом может представлять существенную угрозу валютной безопасности государства. Для защиты национальных экономических интересов государства со слабой национальной валютой в таких случаях применяют систему валютных ограничений. Однако, несмотря на признаваемую эффективность рассматриваемых мер для цели защиты национальной валюты и формирования устойчивых валютных резервов, в последнее время в мировом сообществе наметилась тенденция к либерализации финансовых рынков и, как следствие, отмене многих из них. Это во многом связано с их отрицательным влиянием на развитие процессов региональной экономической интеграции, поскольку наличие запретов и ограничений на свободное перемещение капитала тормозит создание единых финансовых рынков в рамках межгосударственных образований. Такая либерализация предстоит и Республике Беларусь в рамках Договора о Евразийском экономическом союзе (далее – Договор о ЕАЭС) и предусматривает отмену ограничений по движению капитала, открытию и ведению банковских счетов и обязательной продажи валюты.

Важно учесть, что функция защиты экономических интересов государств-членов ЕАЭС в валютной сфере при осуществлении внешнеторговой деятельности их резидентами теперь, по сути, будет полностью возлагаться на требование о репатриации валютной выручки и иной причитающейся к получению от нерезидентов иностранной валюты. Данное требование в теории именуется валютной репатриацией (репатриацией валюты) и представляет собой обязанность резидентов в установленный законодательством или договором срок обеспечить зачисление на банковские счета в уполномоченных банках: 1) денежных средств, формирующих выручку субъекта хозяйствования от экспорта товаров (работ, услуг, охраняемой информации); 2) денежных средств, перечисленных в качестве аванса при импорте товаров (работ, услуг, охраняемой информации) в случае неисполнения или неполного исполнения обязательств контрагентом.

Требование о репатриации валюты в настоящее время используется многими государствами, в том числе и странами-участницами ЕАЭС, а Договором о ЕАЭС предусмотрена гармонизация норм, устанавливающих содержание данного валютного ограничения и ответственность за его неисполнение [1]. Тем не менее валютному законодательству Республики Беларусь понятие «репатриация» незнакомо, а нормы, закрепляющие рассматриваемое требование, не совсем последовательно изложены в Указе Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. №178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций» (далее – Указ). Несмотря на это, данное требование обеспечивается государственным принуждением в форме привлечения к ответственности в случае его неисполнения.

Если учитывать не совсем удачную формулировку диспозиций уголовной и административной норм, предусматривающих ответственность за неисполнение требования

о репатриации валюты, велика вероятность необоснованного привлечения к ответственности добросовестных субъектов внешнеторговой деятельности, являющихся резидентами нашего государства, при отсутствии в их действиях вины. Более того, они понесут ответственность за действия своих недобросовестных контрагентов. В связи с вышеизложенным целесообразно скорректировать некоторые нормы валютного, административного и уголовного законодательства в целях, с одной стороны, обеспечения более эффективного исполнения требования о репатриации валютной выручки, а с другой – соблюдения при этом прав хозяйствующих субъектов и избежания необоснованного привлечения их к ответственности.

Итак, первая часть требования о репатриации сформулирована в п. 1.7 Указа как возможность завершения внешнеторговой операции при экспорте путем поступления денежных средств за переданные товары, выполненные работы, оказанные услуги, а п. 1.8 Указа закрепляет необходимость поступления денежных средств по внешнеторговым договорам, предусматривающим экспорт, только на счета экспортеров [2]. Применительно ко второй части рассматриваемого требования в п. 1.9 Указа речь идет о возможности завершения внешнеторговой операции при импорте путем возврата денежных средств, ранее перечисленных в качестве платы за товары (работы, услуги). При этом подразумевается, что эти денежные средства были перечислены с соблюдением п. 1.10 Указа, в соответствии с которым при импорте расчеты по внешнеторговым договорам осуществляются только со счетов импортеров [2]. То есть в законодательстве Республики Беларусь термин «репатриация» опосредуется понятием «завершение внешнеторговой операции» и используется в контексте внешнеторговой деятельности, а не валютного регулирования.

По нашему мнению, учитывая значимость обеспечения правовой определенности и стабильности валютного законодательства для субъектов предпринимательства, целесообразно предусмотреть закрепление норм о репатриации валюты непосредственно в Законе Республики Беларусь от 22 июля 2003 г. № 226-З «О валютном регулировании и валютном контроле». Полагаем, что в целях обеспечения эффективности и прозрачности валютного регулирования необходимо, чтобы данный Закон содержал максимально точный и исчерпывающий перечень валютных ограничений, которые могут применяться при осуществлении валютного регулирования.

С учетом необходимости гармонизации требований по репатриации денежных средств в рамках ЕАЭС, необходимо, чтобы валютное законодательство Республики Беларусь оперировало рассматриваемым понятием. За основу определения репатриации предлагаем принять формулировку, данную в Законе Республики Казахстан от 13 июня 2005 г. № 57-III «О валютном регулировании и валютном контроле», в соответствии с которой репатриация национальной и иностранной валюты заключается в зачислении на банковские счета в уполномоченных банках: 1) выручки в национальной и иностранной валюте от экспорта товаров (работ, услуг); 2) национальной и иностранной валюты, переведенной резидентом в пользу нерезидента для осуществления расчетов по импорту товаров (работ, услуг), в случае неисполнения или неполного исполнения обязательств нерезидентом [3]. Для определения срока исполнения обязанности по репатриации валюты законодатель Республики Казахстан использует понятие «срок репатриации». Данные формулировки представляются нам весьма удачными в силу одновременно лаконичного и полного отражения основных элементов требования о валютной репатриации. Кроме того, изложенное не означает необходимость ограничения рассматриваемого требования исключительно рамками валютной выручки

и аванса по импортным контрактам. Суть репатриации в обеспечении зачисления на счета в уполномоченные банки определенных законодательством категорий причитающейся к получению от нерезидентов иностранной валюты. Сюда могут относиться проценты по займам, поступления от проведения выставок, культурных и иных мероприятий, поступления неторгового характера и т. д.

Однако важно, чтобы перечень таких средств был четко регламентирован на уровне закона с целью обеспечения стабильности и определенности правового регулирования рассматриваемых отношений. Это актуально, поскольку участникам гражданского оборота важно четко представлять, в чем заключается и на какие операции распространяется требование о репатриации валюты. В противном случае резиденты несут существенные экономические и правовые риски [4, с. 56]. Это, например, риск неумышленного нарушения валютного законодательства в результате различий в его трактовке субъектами хозяйствования и органами и агентами валютного контроля, противоречивости и/или неполноты, риск административного или уголовного наказания в результате неумышленного нарушения валютного законодательства и судебного разбирательства [5, с. 11].

Предусмотренная Договором о ЕАЭС гармонизация требований по репатриации валюты подразумевает также отмену лимитирования сроков ее осуществления, которые в настоящее время ограничены Указом в рамках 180 дней при экспорте и 90 дней при импорте. Бесспорно, дозволение субъектам предпринимательства самостоятельно определять сроки исполнения обязательств по внешнеторговым контрактам может способствовать увеличению объемов экспорта. Тем не менее в данном случае необходимо учитывать следующее. Опыт зарубежных государств (в частности, стран-участниц ЕАЭС) демонстрирует, что либерализация валютного регулирования неизбежно сопровождается усилением контроля за перемещением валютных средств. В Российской Федерации, например, сроки возврата валютной выручки определяются контрактом, но на практике это сопровождается значительно более жесткими мерами валютного контроля со стороны банков, чем в Беларуси. Достаточно сказать, что там до сих пор применяется паспорт сделки, который в Республике Беларусь отменен почти 10 лет назад [6]. Кроме того, как показывает опыт все той же России, в случае отмены предельных сроков завершения внешнеторговых операций меры валютного регулирования все равно останутся, но они будут сконцентрированы вокруг других процедур, обеспечивающих репатриацию валютной выручки. Например, нужно учитывать, что неденежные формы прекращения обязательств по внешнеторговым контрактам, в значительной мере либерализированные в Беларуси, в России фактически не применяются [6]. Подобный подход может в значительной мере ухудшить положение белорусских предпринимателей по сравнению со сложившейся ситуацией. Это говорит о том, что государствам-членам ЕАЭС необходимо совместно разрабатывать механизмы контроля за перемещением капитала, не налагающие запретов и ограничений на внешнеторговую деятельность субъектов хозяйствования.

Спецификой отношений в сфере осуществления репатриации валюты является тот факт, что обязанность по обеспечению зачисления денежных средств возложена на резидента, но исполнение им этой обязанности напрямую зависит от исполнения своих обязательств зарубежным контрагентом. Получается, что нарушение иностранным контрагентом договорных условий (например, в случае несвоевременной оплаты), которое для него повлечет только договорную ответственность, для резидента может стать основанием для привлечения к административной или уголовной ответственности.

Административной нормой, непосредственно охраняющей отношения в сфере обеспечения исполнения требования о репатриации валюты, является статья 11.6 Кодекса об административных правонарушениях (далее – КоАП), предусматривающая ответственность за невозвращение из-за границы индивидуальным предпринимателем или должностным лицом юридического лица валюты, подлежащей в соответствии с законодательством обязательному перечислению на счета в уполномоченный банк Республики Беларусь, если в этих действиях нет состава преступления [7]. Корреляция данного административного правонарушения обусловлена общественно опасными последствиями деяния. Так, если невозвращение из-за границы индивидуальным предпринимателем или должностным лицом юридического лица валюты совершено в особо крупном размере (если сумма невозвращенной валюты превышает в две тысячи раз размер базовой величины), данное деяние признается преступлением в соответствии со ст. 225 Уголовного кодекса Республики Беларусь (далее – УК) [8]. Таким образом, по сути, состав данного деяния как правонарушения будет совпадать с составом деяния как преступления, за исключением размера ущерба, им причиненного.

Среди основных недостатков данных норм можно отметить следующие.

Во-первых, понятие «невозвращение» используется в УК и КоАП не только в контексте рассматриваемого деяния. Так, УК предусмотрена ответственность за умышленное невозвращение в установленный срок на территорию Республики Беларусь историко-культурных ценностей, вывезенных за ее пределы [8]. КоАП предусматривает ответственность за нецелевое использование и/или невозвращение в установленный срок средств в иностранной валюте, выданных под отчет [7]. Слово «не возвратить» в быту понимается как «не вернуть», «не отдать обратно». В обеих вышеупомянутых статьях термин «невозвращение» используется именно в бытовом смысле: историко-культурные ценности сначала вывозятся, затем не возвращаются, средства в иностранной валюте сначала выдаются под отчет, затем также не возвращаются. Исходя из этого, толкование ст. 225 УК и ст. 11.6 КоАП дает основания полагать, что речь идет о таком невозврате валюты, при котором осуществляется сначала вывоз (перечисление) за границу средств в валюте, а затем их невозврат. В этом случае, получается, не подлежит ответственности экспортер, который не перечислил на свой счет валютную выручку, поскольку он эту выручку «не вывозил», то есть не перечислял; такая выручка до поступления ее резиденту, по сути, существует только на балансе предприятия в качестве дебиторской задолженности. Соответственно, при употреблении термина «невозвращение» речь может идти о невыполнении требования о репатриации только в определенной части, что не соответствует сути охраняемого требования. Налицо несоблюдение правил нормотворческой техники, в частности, правила единообразия терминологии, что требует корректировки.

Во-вторых, рассматриваемый состав является формальным, то есть для привлечения к ответственности не требуется, чтобы наступили общественно опасные последствия. Преступление или правонарушение признается оконченным с момента невыполнения в установленный срок соответствующей обязанности по перечислению валюты [9]. С учетом этого толкование данных норм дает основания полагать, что сам факт непоступления валютных средств на счета резидентов в установленные для этого сроки влечет за собой ответственность, предусмотренную ст. 11.6 КоАП или ст. 225 УК, хотя рассматриваемое деяние должно признаваться противоправным только при наличии умысла на его совершение. В противном случае состав правонарушения, предусмотренного ст. 11.6 КоАП в части неисполнения требования о репатриации валюты,

становится идентичен составу ст. 11.37 КоАП, устанавливающей ответственность за превышение сроков проведения внешнеторговых операций. Таким образом, при формулировании диспозиций ст. 225 УК и ст. 11.6 КоАП необходимым является указание на умышленную форму вины. В этом контексте для определения диспозиции норм ст. 11.6 КоАП и ст. 225 УК нам представляется весьма удачной формулировка российского законодателя. Так, в Уголовном кодексе Российской Федерации ст. 193, устанавливающая ответственность за неисполнение требования о репатриации, звучит как «уклонение от исполнения обязанностей по репатриации денежных средств в иностранной валюте или валюте Российской Федерации» [10].

В-третьих, на степень общественной опасности преступления, предусмотренного ст. 225 УК, существенно влияют мотивы и цели его совершения. Например, если лицо не возвращает валютную выручку с целью покупки нового оборудования для своего предприятия за рубежом, оно все равно возвращает капитал в страну, но уже в другой форме [11, с. 126]. А если лицо не возвращает валюту и имеет иные намерения (например, приобрести за границей в собственность определенное имущество), то оно виновно в совершении преступления, предусмотренного ст. 225 УК, а также имеет корыстную цель. Оба случая содержат все признаки преступления, хотя второе само по себе представляет большую опасность для общества и государства. Кроме того, степень общественной опасности предусмотренного ст. 225 преступления существенно повышается при его совершении группой лиц, с использованием фирм-однодневок, подложных документов и т. д. Поэтому необходимо предусмотреть соответствующие квалифицирующие признаки для данного деяния.

Таким образом, нормы ст. 225 УК и 11.6 КоАП подлежат корректировке с целью обеспечения единообразия правоприменительной практики и правовой определенности в регулировании вопросов привлечения к ответственности за неисполнение требования о репатриации валюты.

Список использованных источников

1. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций: Указ Президента Респ. Беларусь, 27 марта 2008 г., № 178 // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. О валютном регулировании и валютном контроле: Закон Респ. Казахстан,13 июня 2005 г., № 57-III // Параграф [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.online.zakon.kz. – Дата доступа: 08.10.2017.

4. Пиксин, Н. Правовые проблемы нового порядка репатриации и продажи валютной выручки / Н. Пиксин, Т. Оксюк // Хозяйство и право. – 2005. – № 6. – С. 56–64.

5. Орлов, Б. А. Взаимодействие участников внешнеторговой деятельности и органов валютного контроля в условиях либерализации институциональной среды: автореф. дис. … канд. экон. наук: 08.00.10 / Б. А. Орлов; ОГТУ. – Орел, 2007. – 23 с.

6. Овсейко, С. В. Денежное и валютное регулирование: тенденции последних месяцев и перспективы [Электронный ресурс] / С. В. Овсейко // Эксперт / ОДО «Экспертцентр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

7. Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях: Кодекс Респ. Беларусь, 21 апр. 2003 г., № 194-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 09.12.2017 г.

№ 16-З // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

8. Уголовный кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 9 июля 1999 г., № 275-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.07.2017 г. № 53-З // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

9. Иваньков, Н. Невозвращение из-за границы валюты: практика КГК / Н. Иваньков // Юрист [Электронный ресурс] / ООО «Информационное правовое агентство Гревцова». – Режим доступа: https://jurist.by/zhurnal/statia. – Дата доступа: 08.10.2017.

10. Уголовный кодекс Российской Федерации: Кодекс Рос. Федерации, 13 июня 1996 г., № 63-ФЗ: в ред. Фед. Закона от 29.07.2017 г. № 250-ФЗ // КонсультантПлюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2017.

11. Самойлов, А. С. Ответственность за невозвращение валюты из-за границы / А. С. Самойлов // Налоговые и иные экономические преступления. – 2001. – Вып. 3. – С. 117–126.

Получено 18.10.2017 г.

УДК 336.77

А. В. Кравцов, магистр экономических наук, аспирант
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

ВОЗДЕЙСТВИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Влияние кредита на социально-экономическое развитие общества весьма разнообразно. Потребительский кредит не только способствует повышению уровня жизни населения, но и оказывает воздействие на развитие экономики страны в целом. Взаимодействие потребительского кредита с экономическим ростом определяется его количественной характеристикой в создании общественного продукта посредством воздействия на показатели спроса и предложения в экономике. Роль кредита в общественном воспроизводстве раскрывается концепцией народного хозяйственного кругооборота. Между фирмами и домохозяйствами происходит постоянный обмен экономическими благами и деньгами. Домохозяйства в процессе общественного воспроизводства снабжают экономику финансовыми ресурсами, которые формируются за счет собственных и заемных средств. Несмотря на очевидную значимость, влияние потребительского кредита на величину ВВП происходит за счет стимулирования платежеспособного спроса домашних хозяйств на товары и услуги длительного пользования, который, в свою очередь, активизирует спрос со стороны других субъектов экономики.

Воздействие потребительского кредитования на потребительский спрос обусловлено как внутренними (процентная ставка и т. д.), так и внешними факторами (макроэкономическая ситуация и т. д.) (рис. 1).

Взаимодействие потребительского кредита с потребительским спросом раскрывается в динамике показателя роста объемов выданных кредитов.

В Республике Беларусь вплоть до 2014 г. наблюдалась активизация потребительского кредитования на основе более полного удовлетворения населения банковскими продуктами и услугами, что нашло свое отражение в повышении доли краткосрочных кредитов физических лиц в общем объеме краткосрочных кредитов (с 3,5 % в 2010 г. до 6,0 % в 2014 г.) (рис. 2). При этом доля краткосрочных кредитов, выданных физическим лицам, в ВВП возросла с 0,16 % в 2012 г. до 0,24 % в 2014 г. (рис. 3).

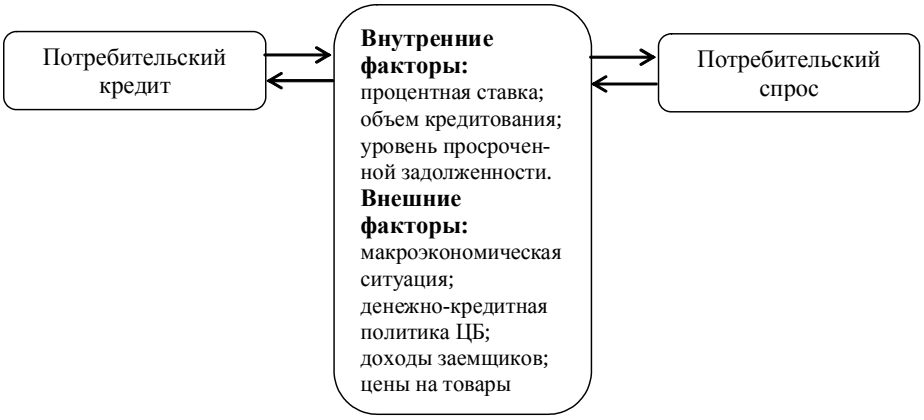

Рис. 1. Факторы взаимодействия потребительского кредитования и потребительского спроса

Рис. 2. Доля кредитов физических лиц в общем объеме кредитов, %

Рис. 3. Доля краткосрочных и долгосрочных кредитов физических лиц в ВВП, %

О снижении влияния банковского кредитования на потребительский спрос в 2015–2016 гг. свидетельствует сокращение доли краткосрочных кредитов физических лиц в общем объеме краткосрочных кредитов (с 6,0 % в 2014 г. до 4,0 % в 2016 г.) (см. рис. 2).

В 2016 г. доля краткосрочных кредитов физических лиц в расходах на конечное потребление домашних хозяйств по сравнению с 2014 г. снизилась (2014 г. – 0,44 %, 2016 г. – 0,30 %). Темпы роста расходов на конечное потребление домашних хозяйств также замедлились. В 2014 г. они составили 108,5 %, а в 2016 г. – 97,4 %. Увеличивается темп роста краткосрочных кредитов физических лиц с 70,3 до 92,4 % (рис. 4).

На протяжении 2010–2016 гг. средняя ставка по кредитам для физических лиц оказывалась ниже, чем для юридических лиц, и ниже, чем средняя ставка по всем видам кредитов. В частности, это обусловлено льготными условиями предоставления кредитов на жилищное строительство (рис. 5).

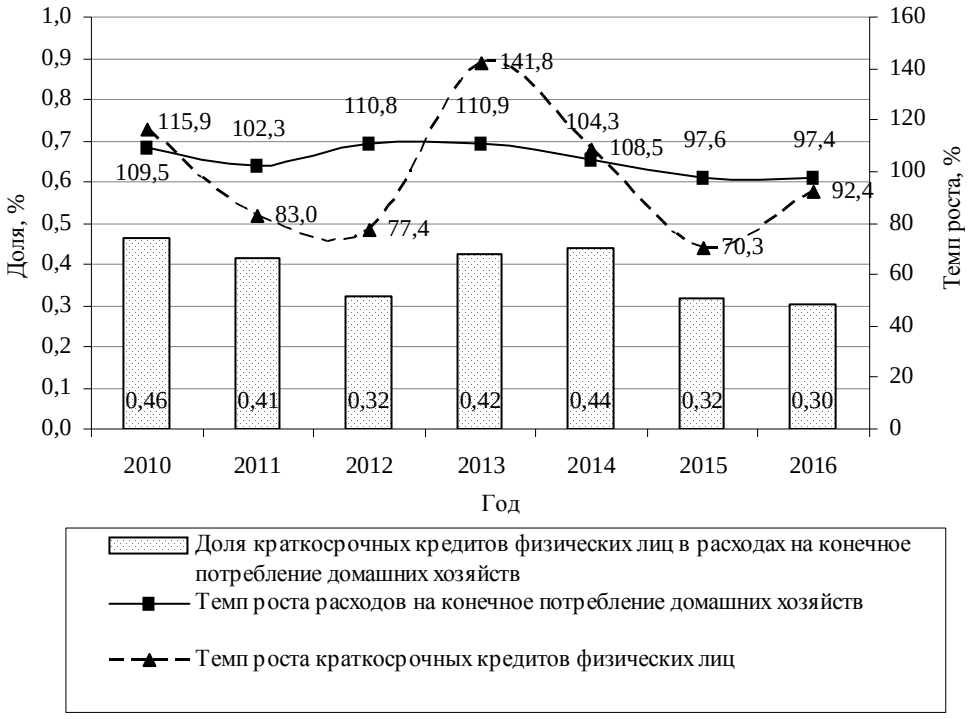

Рис. 4. Доля краткосрочных кредитов физических лиц в расходах на конечное потребление домашних хозяйств, %

Примечание. При расчетах темпов роста применялись сопоставимые цены.

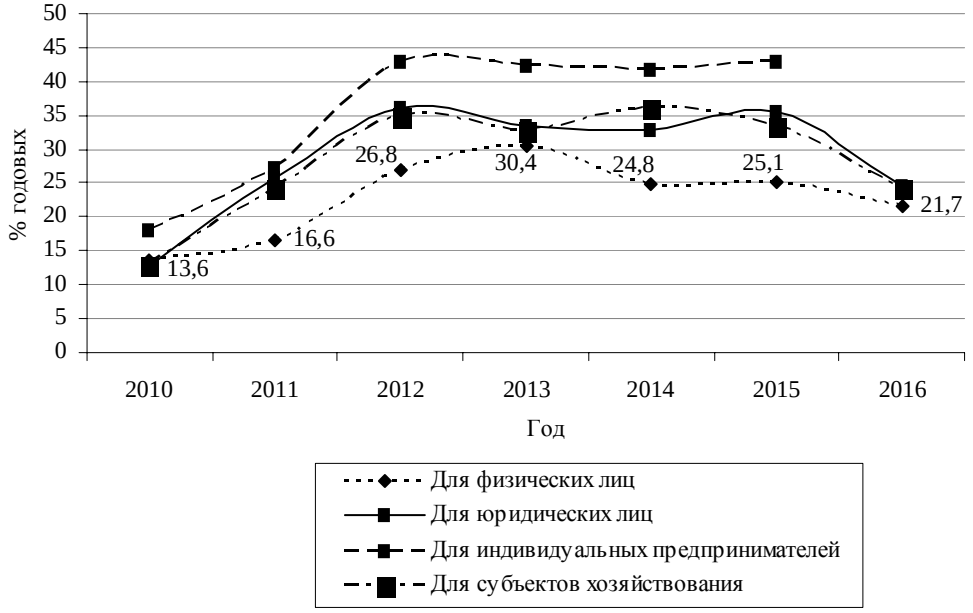

Рис. 5. Динамика средних ставок по новым кредитам в национальной валюте в 2010–2016 гг., % годовых

С целью повышения качества оценки банками кредитоспособности заявителя в Республике Беларусь до недавнего времени действовало постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 18 апреля 2014 г. № 253 «О некоторых вопросах предоставления кредитов физическим лицам и финансирования под уступку денежного требования (факторинга)» (далее – постановление № 253). В соответствии с данным нормативным актом предусматривалось, что оценка банком кредитоспособности физического лица для принятия решения о предоставлении ему кредита осуществлялась при наличии одного или нескольких следующих документов:

· справка о размере заработной платы (денежного довольствия);

· справка о размере получаемой пенсии;

· справка о предоставлении государственной адресной социальной помощи;

· справка о размере ежемесячного денежного содержания;

· справка о доходах, исчисленных и удержанных суммах подоходного налога с физических лиц.

Жесткое требование наличия справки о доходах было призвано ограничить кредитование населения на фоне стремления банков заработать быстрые деньги.

Как показывают данные рисунка 4, после вступления в действие постановления № 253 в 2015 и 2016 гг. наблюдались отрицательные темпы прироста объемов краткосрочных кредитов, выданных физическим лицам, при условии проведения расчетов в сопоставимых ценах. Данные темпы были гораздо ниже, чем темпы прироста расходов на конечное потребление домашних хозяйств. Это позволяет сделать вывод о сдерживающем влиянии нормы, предусматривающей необходимость предоставления справок о доходах, на развитие потребительского кредитования.

В связи с необходимостью обеспечения более гибких подходов к оценке кредитоспособности физических лиц и создания условий для развития современных банковских услуг с использованием дистанционных каналов банковского обслуживания действие постановления № 253 не продлевалось. В связи с этим с 1 мая 2017 г. банки самостоятельно определяют подходы к оценке кредитоспособности физических лиц. Документы, в том числе о доходах, предоставляются в соответствии с требованиями, установленными нормативными правовыми актами коммерческих банков. Отмена справок о заработке будет стимулировать белорусов чаще обращаться за потребительскими кредитами. Отсутствие бумажной волокиты вместе со снижением процентных ставок по кредитам подстегнет спрос белорусов на дорогостоящие товары. Отмена обязательства по предоставлению справки о доходах будет способствовать развитию дистанционных систем обслуживания. С другой стороны, возникают риски для банков при оценке кредитоспособности клиентов. Существует вероятность, что такой подход спровоцирует рост обращений в банки сомнительных личностей, у которых нет ни работы, ни имущества. Сложнее проверить наличие достаточных доходов у кредитополучателя, позволяющих погасить кредиты в срок. В связи с этим открытым остается вопрос о влиянии отмены обязательных справок о доходах на рост проблемной задолженности. При этом следует учитывать, что рост проблемной задолженности в банковской системе, который наблюдается в последнее время, больше связан с неплатежами реального сектора экономики, чем физических лиц.

В соответствии со Стратегией развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года в целях создания оптимальных условий для качественного развития финансового рынка дальнейшее функционирование института кредитных историй будет направлено на расширение источников формирования кредитных историй. Планируется включить

в перечень источников формирования кредитных историй ОАО «Банк развития Республики Беларусь» и лизинговые организации. В целях повышения содержательности и полноты кредитной истории, точности оценки платежеспособности клиентов планируется дополнить состав кредитных историй сведениями о заключенных лизинговых договорах и договорах финансирования под уступку денежного требования, а также информацией об использовании кредитных ресурсов, представленных в виде возобновляемых кредитных линий и овердрафтного кредитования, и сведениями об обеспечиваемом обязательстве по договорам гарантии и поручительства. В рамках развития услуг по предоставлению пользователям кредитных историй, сведений, входящих в состав кредитных историй, будет осуществляться доработка существующих кредитных отчетов, а также разработка и внедрение новых видов кредитных отчетов аналитического характера, входящих в состав кредитных историй. Для обеспечения резидентам государств-членов ЕАЭС равных возможностей для получения полного комплекса финансовых услуг в банках, расположенных на территории других государств-членов, создания условий для повышения защищенности кредитных организаций от кредитных рисков будет организован обмен сведениями, входящими в состав кредитных историй, на основе взаимодействия между уполномоченными органами, организациями и агентами государств-членов ЕАЭС [1].

В качестве основных направлений деятельности банков в области потребительского кредитования следует выделить:

· повышение доступности потребительских кредитов;

· совершенствование институциональной структуры рынка банковского потребительского кредитования, в том числе направленное на работу с проблемной задолженностью физических лиц, которое предусматривает: повышение эффективности судебных и исполнительных процедур; развитие системы получения информации о кредитных историях;

· совершенствование функционирования ГУ «Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц»;

· совершенствование законодательства в области некоммерческого микрофинансирования;

· развитие системы жилищных строительных сбережений;

· создание необходимых правовых условий для развития лизинга жилья;

· развитие жилищного кредитования посредством совершенствования институтов ипотеки и ипотечных ценных бумаг; создания централизованной базы данных о залогодержателях и залогодателях, а также совершаемых сделках по залогу имущества; создания подменного фонда жилья и жилья для сдачи в аренду; разработки норм и рекомендаций о выпуске и обращении ипотечных ценных бумаг [2, 3].

Список использованных источников

1. Стратегия развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь и Нац. банка Респ. Беларусь, 29 марта 2017 г., № 229/6 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://www.government.by/ru/solutions/2851. – Дата доступа: 22.07.2017.

2. Проблемы кредитования физических лиц / И. А. Бондарчук [и др.]; под ред. А. С. Белоконь. – Пинск: ПолесГУ, 2013. – 76 с.

3. Гридякин, А. А. Развитие рынка потребительского кредитования в посткризисный период / А. А. Гридякин, О. С. Федорова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2013. – № 11. – С. 23–29.

Получено 13.10.2017 г.

УДК 005.591.6:338.2

С. А. Кречко, старший преподаватель
А. В. Бельский, старший преподаватель
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СРЕДНЕ- И НИЗКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ: ВОПРОСЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Пристальное внимание к инновационным процессам в экономике, обеспечивающим возможности технологического сдвига, переход на новую ступень развития человечества оставляет без ответа вопрос: следует ли включать вопросы инновационного развития низко- и среднетехнологичных (НСТ) отраслей в положения промышленной политики с тем, чтобы определить пути поддержки инновационной деятельности НСТ отраслей, а также разрабатывать меры по развитию их инновационного потенциала.

Термин «низко- и среднетехнологичные отрасли» вводит в заблуждение. Такая позиция сопровождается сужением перспективы, в результате чего возможности промышленного и технологического развития НСТ отраслей недооцениваются [1]. На самом деле многие компании, относящиеся к данным секторам экономики, носят инновационный характер и являются важными элементами промышленно-инновационного процесса в целом. Основная проблема связана с тем, что инновационные способности организаций отождествляются только с деятельностью в области исследований и разработок. Однако исследования показывают, что устойчивая взаимосвязь между интенсивностью R&D и инновациями характерна не для всех типов инноваций, и для НСТ отраслей следует искать иные детерминанты инноваций помимо исследований и разработок [2].

Несмотря на декларирование нового этапа технологического развития, перехода к пятому и шестому технологическим укладам, отрасли, которые относят к традиционным, еще создают значимую долю добавленной стоимости, тем самым оказывая существенное влияние на экономический рост (рис.).

Однако вопросы повышения инновационной активности НСТ отраслей, более активного внедрения инновационных решений высокотехнологичного сектора экономики в этой сфере к настоящему времени в литературе освещены слабо и создается необходимость дополнительного изучения.

Открытыми остаются такие вопросы, как источники и предпосылки технических новшеств в организациях, которые не осуществляют самостоятельные исследования и разработки либо принимают в них малое участие, наличие особой инновационной модели развития для НСТ отраслей экономики.

Характерные черты НСТ отраслей как структурных элементов экономической системы определяют приемлемость тех или иных методов и приемов стимулирования инновационной деятельности. Так, обобщая параметры функционирования НСТ отраслей, можно выделить их основные черты:

• в традиционных отраслях используются хорошо известные технологии;

• продукция НСТ отраслей преимущественно стандартизирована или слабо дифференцирована;

• барьеры входа в отрасли, относящиеся к НСТ сектору экономики, относительно невысокие при высоком уровне внутриотраслевой конкуренции;

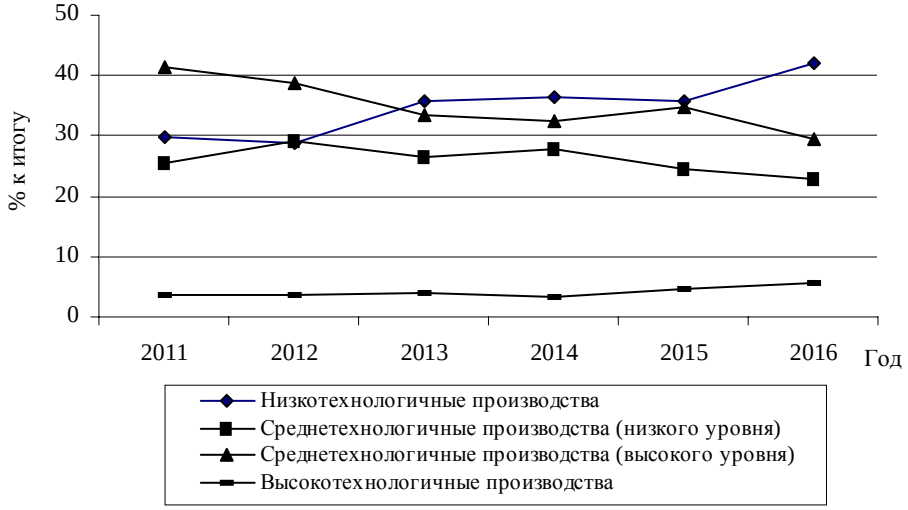

Рис. Структура добавленной стоимости обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по уровню технологичности, % к итогу

Примечание. Рисунок разработан авторами на основе [4].

• конкуренция в НСТ отраслях в основном ценовая, наличие ценовой конкуренции уменьшает их инвестиционную привлекательность;

• технологические изменения происходят постепенно, без технологических рывков и сдвигов; технологические инновации в НСТ отраслях преимущественно улучшающие и модификационные.

Тем не менее НСТ отрасли продолжают играть важную роль в формировании системы мировой экономики и ее развитии. Предприятия НСТ сектора экономики создают продукцию, направленную непосредственно на конечного потребителя, тогда как в отраслях высокотехнологичного сектора преимущественно формируется основная масса нового знания.

Инновационное развитие НСТ отраслей во многом определяется качеством и новизной инновационных разработок высокотехнологичного сектора. В высокотехнологичных отраслях формируется материальная база функционирования НСТ отраслей, разрабатываются процессные инновации. Прежде всего это оборудование, обеспечивающее реализацию нового способа производства, снижение материалоемкости и энергоемкости продукции, увеличение глубины переработки сырья, широкое использование вторичных ресурсов. НСТ отрасли обновляют технологию производства путем внедрения разработок ВТ отраслей. Использование и применение высокотехнологичных достижений предъявляет новые требования к навыкам рабочих и может влиять на организационную структуру, взаимодействие с другими фирмами и отношения с исследовательскими институтами. Низкотехнологичные отрасли промышленности могут быть высокими потребителями передовой техники, а адаптация и поддержание такого оборудования требует тесного сотрудничества с теми, кто его разработал.

Характерным примером модели инновационного развития в НСТ отраслях экономики может служить отрасль целлюлозно-бумажной промышленности. Производственный процесс в бумажной промышленности является довольно сложным и характеризуется капиталоемкостью, хотя продукция, как представляется, довольно простая. В процессе производства бумаги машина играет выдающуюся, центральную роль. Почти все

другие элементы и этапы процесса определяются функциональными возможностями бумагоделательной машины. Поэтому ключевой задачей в этой отрасли является адаптация всех других производственных факторов к бумажной машине.

Эта специфическая производительная структура оказывает влияние на инновационные модели, которые характерны для целлюлозно-бумажной промышленности. Для нее характерны периодические фундаментальные инновации, которые всегда связаны с чрезвычайно высокими инвестициями, поскольку такие формы инноваций, как правило, могут быть приравнены к разработке и закупке новой бумагоделательной машины. Такой «прорыв» обычно сопровождается рядом дополнительных инноваций.

Для внедрения новшеств производители бумаги должны активно сотрудничать в сфере инноваций с важными контрагентами. Укрупненно их можно разделить на три подгруппы: поставщики сырья, химическая промышленность и машиностроение. В целлюлозно-бумажной промышленности существуют хорошо налаженные сети с научно-исследовательскими организациями, транспортными организациями, машиностроительными предприятиями, предприятиями химической промышленности, организациями услуг, таких как полиграфия, упаковка, издательская деятельность. Это традиционные высокоэффективные долгосрочные связи.

На этом основании можно сделать вывод, что требуется разработка нового целостного подхода к пониманию промышленных инновационных процессов, основанного на исследовании диффузии (цепи) промышленных инноваций с учетом межсекторных связей, взаимосвязей различных видов знаний, различных способностей организаций, которые позволяют им осуществлять изменения в процессе производства (в широком смысле), то есть быть инновационными и эффективными.

Таким образом, решение поставленных задач предусматривает построение новой системы критериев, позволяющих классифицировать предприятия, которые относят к НСТ отраслям на основании их инновационных способностей и потребностей.

Учитывая, что предприятия НСТ отраслей имеют недостаточный потенциал для создания системных инноваций [3], однако являются активными потребителями высокотехнологичной продукции (оборудование, программное обеспечение, материалы), надлежит определить направления и способы развития организационной структуры предприятий НСТ, ориентированной на требования межотраслевого сотрудничества. В этом случае концентрация массы знаний в рамках тесно связанной системы может способствовать инновациям.

Список использованных источников

1. Platonov, V. Cross-Industry Innovation Networks for the Renewal of Technology Intensive Production Systems / V. Platonov, J. Kouivoniemi, J-P. Bergman // Proceedings of the Sixteen International Working Seminar on Production Economics in Innsbruck. Grubbstrom R. Hinterhuber H. (Ed.). – 2010. – Vol. 1. – P. 395–407.

2. Patterns of innovation in UK industry exploring the CIS data to contrast high and low technology industries Howard Cox, Marion Frenz and Martha Prevezer, 2002. – P. 267–304.

3. Teece, David J. Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing and Public Policy / David J. Teece // Research Polic. –1986. – Vol. 15(6). – P. 285–305.

4. Промышленность Республики Беларусь 2017: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – 214 с.

Получено 13.10.2017 г.

УДК 339.564(476)

Н. А. Крицкая, студентка магистратуры
Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Традиционно экспортная деятельность является одним из основных направлений в развитии экономики Республики Беларусь. Представляя собой значительную (более половины) часть валового внутреннего продукта, экспорт становится одним из ключевых элементов экономического роста и развития страны. В сочетании с усовершенствованием и структурной перестройкой национальной экономики ориентация на активный рост экспорта является наиболее эффективной стратегией интеграции Республики Беларусь в мировую экономику.

Увеличение объемов экспорта является одной из стратегических целей Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы. Для ее достижения необходимо постоянное и планомерное совершенствование системы поддержки экспорта. Основой такой системы должно быть создание благоприятных условий для экспортной деятельности предприятий, поставляющих на внешние рынки конкурентоспособные товары. Система поддержки также должна быть выстроена на принципах равенства для компаний со всеми формами собственности. Задачи, решение которых обеспечит устойчивое развитие экспортной деятельности предприятий, закреплены Указом от 23 февраля 2016 г. № 78 «О мерах по повышению эффективности социально-экономического комплекса Республики Беларусь». Данным правовым актом Совету Министров Республики Беларусь постановлено принять дополнительные меры для обеспечения роста и диверсификации экспорта, ускоренного развития малого и среднего бизнеса и вовлечения его в экспортную деятельность.

Для наиболее эффективного решения этих задач необходимо тщательное и всестороннее изучение проблем экспорта. Получить наиболее детальную информацию о существующих препятствиях в налаживании такого рода деятельности можно непосредственно от белорусских предприятий-экспортеров. Для достижения этой цели перед ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь» была поставлена задача – собрать, обработать и перевести в количественные данные информацию о различных сторонах деятельности предприятий и связанных с ними трудностях.

Выбранным способом решения задачи стало проведение анкетирования среди предприятий-экспортеров. Научно-исследовательским институтом был разработан ряд вопросов, ответы на которые дали возможность взглянуть на ситуацию со стороны непосредственных участников процесса внешней торговли.

Предприятия, которым было предложено участие в опросе, были подобраны и впоследствии разделены на подгруппы по трем основным критериям: объем экспорта, численность занятых, форма собственности. Для получения наиболее актуальной и полной информации предполагалось привлечение компаний, принадлежащих к разным подгруппам по вышеуказанным признакам. Всего для участия в опросе было отобрано 604 белорусских предприятия-экспортера.

В итоге в анкетировании приняло участие 181 предприятие-экспортер (30 % от общего числа включенных в выборку предприятий). Опрошенные организации

принадлежали к самым разным категориям по объему экспорта, форме собственности, размеру и сфере деятельности. Таким стал типичный портрет предприятия-респондента: крупное предприятие смешанной формы собственности, которое осуществляет свою деятельность в сфере производства продуктов питания, напитков и табачных изделий, имеет значительный опыт работы на внешних рынках (свыше 20 лет), доля экспорта в общем объеме производства составляет около 65 %, наибольшие объемы экспорта приходятся на Россию, Казахстан и Украину.

Чтобы определить актуальные направления совершенствования системы поддержки экспорта, из всего списка вопросов проведенного анкетирования рассмотрим те, ответы на которые выявили определенные проблемы.

1. Блок «Финансовая поддержка». В данном разделе присутствовал вопрос, в котором респондентов просили оценить уровень предоставляемой кредитной поддержки предприятиям, экспортирующим товары. Результаты опроса представлены на рисунке 1.

Несмотря на то что большинство предприятий оценило уровень кредитной поддержки как средний (37,6 %), разница между их числом и числом неудовлетворенных слишком незначительна (3,9 п. п.). Поэтому можно с уверенностью сказать, что в данной сфере необходимы некоторые изменения. Для решения данной проблемы необходимо обеспечить достаточный уровень кредитной поддержки предприятиям-экспортерам.

2. Блок «Налоговые и валютные условия осуществления экспортных сделок». В рамках данной темы ставился вопрос о том, необходимо ли изменение сроков возврата валютной выручки по экспортным контрактам. Результаты анкетирования представлены на рисунке 2.

Так как значительная часть респондентов высказалась в поддержку увеличения сроков возврата валютной выручки по экспортным контрактам (39,2 %), следует как минимум рассмотреть возможность внесения таких изменений.

3. Блок «Сертификация и лицензирование экспортной продукции»:

– участникам опроса было предложено решить, необходимо ли создание единого органа по сертификации экспортной продукции (рис. 3). За создание высказалось

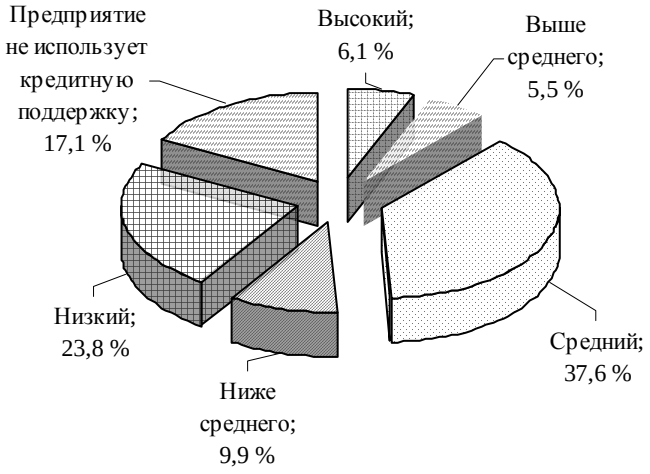

Рис. 1. Оценка уровня кредитной поддержки предприятиям-экспортерам, %

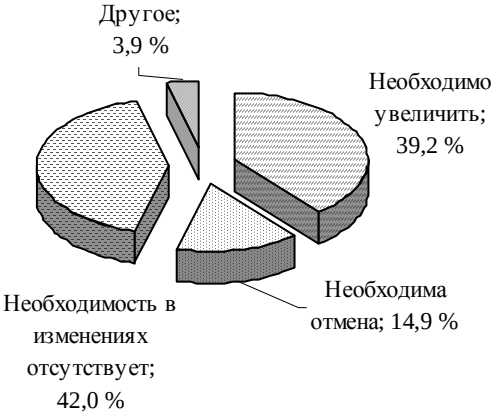

Рис. 2. Необходимость изменения сроков возврата валютной выручки по экспортным контрактам

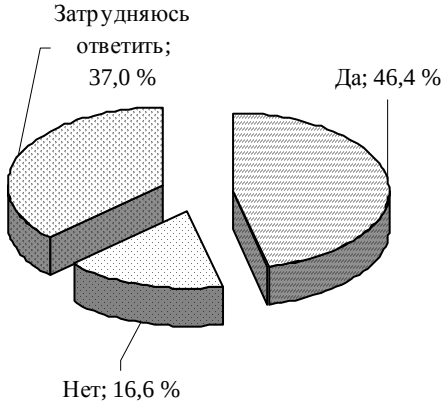

Рис. 3. Необходимость создания единого органа по сертификации экспортной продукции

46,4 % респондентов, 37,0 – воздержались, 16,6 % – выступили против. На основании проведенного опроса можно сделать вывод, что для оптимизации работы по сертификации экспортной продукции стоит создать единый специализированный орган по выполнению этой деятельности;

– далее респондентов просили ответить, с какими проблемами сталкивается предприятие при сертификации товаров. Как распределились мнения респондентов, отражено на рисунке 4. Из результатов опроса видно, что создание единого органа по сертификации продукции также поможет принять меры по упрощению и сокращению длительности процедуры.

4. Блок «Внутренние институциональные проблемы и условия».

В данном разделе участники анкетирования определяли факторы, ограничивающие их внешнюю экспортную деятельность (ответы респондентов отражены на рисунке 5).

Так, вопрос о недостаточности средств может решить развитие системы кредитной поддержки. Конкурентную ситуацию на рынке и состояние зарубежных рынков сбыта можно прояснить с помощью соответствующих маркетинговых исследований.

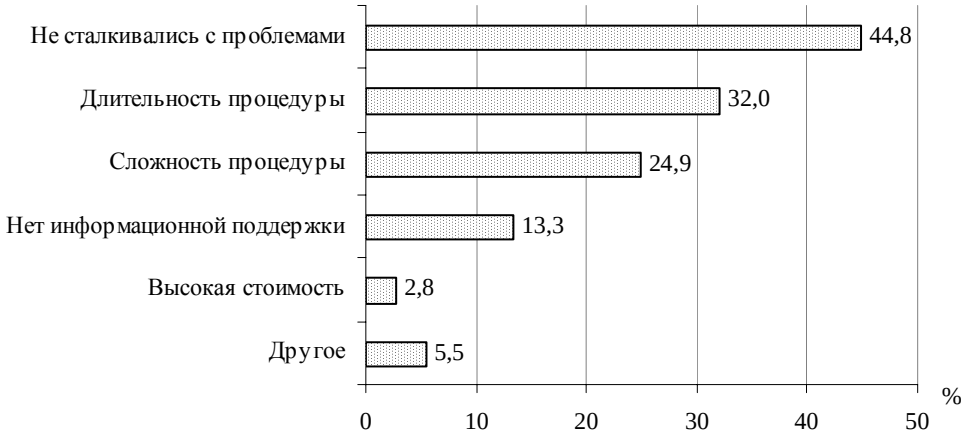

Рис. 4. Проблемы, с которыми сталкивается предприятие при сертификации товаров

Рис. 5. Факторы, ограничивающие ВЭД предприятия

5. Блок «Внешние институциональные проблемы и условия»:

– в рамках данной темы респонденты описывали трудности, возникающие у их предприятия при участии в зарубежных выставках: 11 % респондентов не участвуют в выставках, а ответы остальных отражены на рисунке 6. Решить проблему с недостатком финансовых средств на участие поможет совершенствование системы кредитования;

– далее участники опроса рассказали о мерах, которые предпринимают их предприятия в связи с планируемым вступлением Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию (рис. 7).

В данном случае стоит отметить, что только 12,2 % респондентов сообщили о проведенной оценке возможных выгод и потерь, несмотря на то, что 43,6 % проводят маркетинговые исследования рынков сбыта продукции. Прежде чем переходить к выпуску новых видов продукции (45,3 %) и модернизации производства и технологий

Рис. 6. Трудности при участии в зарубежных выставках

Рис. 7. Меры, предпринятые в связи с вступлением Республики Беларусь в ВТО

(43,6 %), необходимо оценить целесообразность действий в рамках комплексного подхода к исследованию и оценке ситуации.

Подводя итоги, кратко обозначим все основные проблемы, выявленные при анкетировании:

1) недостаточный уровень кредитной поддержки;

2) необходимость увеличения сроков возврата валютной выручки по экспортным контрактам;

3) необходимость создания единого органа по сертификации экспортной продукции;

4) чрезмерная длительность и сложность процесса сертификации продукции;

5) наличие факторов, ограничивающих экспортную деятельность предприятия (конкуренция, недостаток финансовых средств для участия в выставках, недостаток информации о зарубежных рынках сбыта);

6) высокие затраты на участие в зарубежных выставках.

Одним из возможных способов решения этих проблем может стать проведение ряда мероприятий, которые можно разделить на две группы: 1) мероприятия по совершенствованию системы поддержки экспорта; 2) мероприятия, рекомендованные к проведению руководителям предприятий.

1. К мероприятиям по совершенствованию системы поддержки экспорта относятся:

а) обеспечение достаточным уровнем кредитной поддержки предприятий-экспортеров.

Стоит отметить, что успешная реализация этого мероприятия также может стать решением проблемы с недостатком у предприятий финансовых средств для участия в зарубежных выставках;

б) рассмотрение возможности продления сроков возврата валютной выручки по экспортным контрактам;

в) учреждение единого органа по сертификации экспортной продукции.

Создание такой организации позволит впоследствии упростить и сократить длительность процесса сертификации продукции.

2. К мероприятиям, рекомендованным к проведению руководителям предприятий, относятся:

а) проведение маркетинговых исследований по таким направлениям, как:

– конкуренты;

– рынки сбыта имеющейся и планируемой к внедрению продукции.

Проведение данных исследований может помочь предприятиям в конкурентной борьбе, а также решить проблему с недостатком информации о зарубежных рынках сбыта;

б) оценка возможных выгод и потерь.

Хотя определенный процент респондентов уже проводит данные операции, их процент весьма невысок. В непростых экономических условиях никакие нововведения не должны реализовываться без предварительной оценки целесообразности тех или иных действий. В первую очередь это касается таких дорогостоящих мероприятий, как выпуск новых видов продукции и модернизация производства.

Из всего вышесказанного можно сделать несколько выводов. Нельзя не заметить, что число предприятий, проголосовавших за необходимость изменений по некоторым вопросам, достаточно велико. К примеру, из всего числа опрошенных лишь 11,6 % довольны предоставляемым уровнем кредитной поддержки, а 71,3 % оценили его как средний или недостаточный. Однако также стоит обратить внимание на то, что значение показателей неудовлетворенности системой поддержки экспорта не достигает критических отметок. При условии оперативного вмешательства и решения актуальных проблем экспортная деятельность предприятий Республики Беларусь имеет все шансы на дальнейшее развитие и планомерный рост.

Список использованных источников

1. Дайнеко, А. Е. Внешнеэкономическая стратегия Республики Беларусь. Теоретические и практические аспекты / А. Е. Дайнеко, Т. С. Вертинская, Д. В. Береснев. – Минск: Беларус. навука, 2016. – 302 с.

2. Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/. – Дата доступа: 09.10.2017.

3. Отчет об анкетировании предприятий-экспортеров Республики Беларусь / ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь». – Минск, 2017. – 23 с.

4. Официальный сайт Министерства иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mfa.gov.by/. – Дата доступа: 09.10.2017.

Получено 12.10.2017 г.

УДК 005.591.6:338.49(476)

Н. В. Кудревич, старший научный сотрудник
А. А. Коновалова, младший научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях перехода на инновационный путь развития особую актуальность приобретают проблемы активизации инновационной деятельности. Мировая практика показывает, что одним из действенных механизмов активизации могут выступать субъекты инновационной инфраструктуры, способствующие формированию инновационного сектора, росту конкурентоспособности продукции, созданию новых рабочих мест.

Развитие инновационной инфраструктуры, ее формы и механизмы функционирования регламентируются законодательством Республики Беларусь. В последние годы в нашей стране отмечается активный процесс по ее формированию и совершенствованию.

По итогам 2016 г. в Республике Беларусь функционировало 18 субъектов инновационной инфраструктуры, в том числе 10 научно-технологических парков, 7 центров трансфера технологий и Белорусский инновационный фонд, который в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 15 июня 2016 г. № 223 «О внесении дополнений и изменений в Указ Президента Республики Беларусь» наделен статусом субъекта инновационной инфраструктуры [1].

Деятельность *научно-технологических парков* направлена на создание благоприятных условий для доступа инновационных предприятий к производственным ресурсам, а также на мобилизацию производственно-технологических и материально-энергетических ресурсов для обеспечения инновационной деятельности [2].

Сеть научно-технологических парков охватывает почти все регионы Республики Беларусь. Исключением является Гродненская область, в которой до 2015 г. действовал КПУП «Научно-технологический парк Гродно», однако был исключен, так как не имел резидентов и фактически не оказывал услуг в качестве технопарка. В 2016 г. на территории Республики Беларусь функционировало 10 технопарков:

ООО «Минский городской технопарк»;
КУП «Гомельский научно-технологический парк»;
РИУП «Научно-технологический парк БНТУ «Политехник»;
ЗАО «Технологический парк Могилев»;
ЗАО «Брестский научно-технологический парк»;
РИУП «Научно-технологический парк ВГТУ»;
РИУП «Научно-технологический парк ПГУ»;
КПТУП «Минский областной технопарк»;
ГП «Агентство развития и содействия инвестициям»;
ООО «Технопарк Полесье».

За период 2012–2016 гг. их количество сократилось, однако численность резидентов, действующих на территории технопарков, возросла почти вдвое и составила 128 организаций (рис. 1).

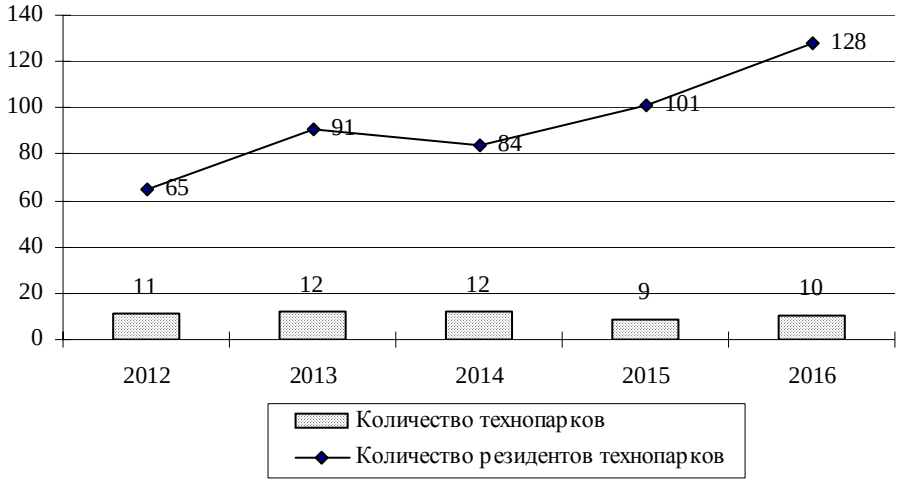

Рис. 1. Изменение количества научно-технологических парков и их резидентов в 2012–2016 гг., ед.
Примечание. Рисунок составлен по данным Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь.

Большая часть организаций-резидентов научно-технологических парков осуществляют свою деятельность в таком среднетехнологичном виде экономической деятельности, как производство машин и оборудования (21,5 %), далее следуют информационные технологии и информационное обслуживание (20,8), предоставление бизнес-услуг (17,6), научные исследования и разработки (10,4 %).

Вместе с ростом количества резидентов за 2012–2016 гг. увеличилась и общая численность работников организаций-резидентов технопарков. Так, в 2016 г. на территории научно-технологических парков работало 1416 человек, что вдвое больше, чем в 2012 г., и на 24,5 % выше уровня 2015 г. (рис. 2).

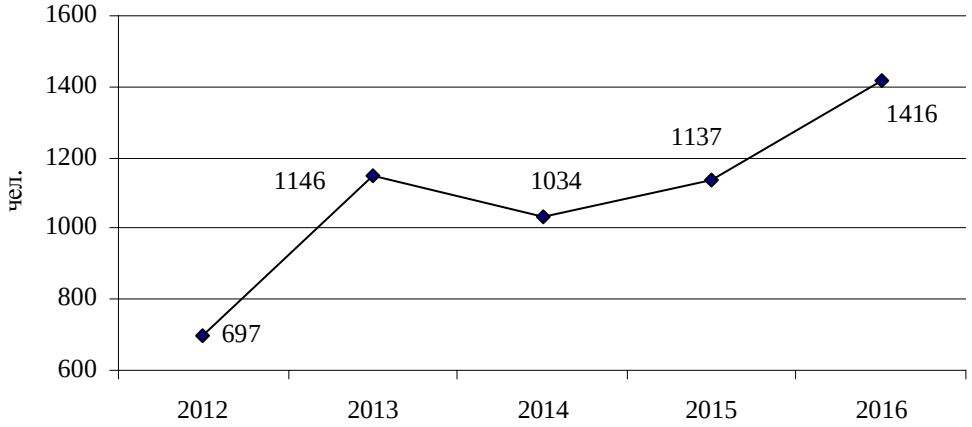

Рис. 2. Динамика численности работников организаций-резидентов научно-технологических парков в 2012–2016 гг., чел.
Примечание. Рисунок составлен по данным Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь.

Вместе с увеличением количества резидентов и численности работников наблюдается тенденция роста общего объема произведенной продукции (работ, услуг). В 2016 г. в стоимостном выражении она составила 73 823,0 тыс. руб., что больше в 2 раза, чем в 2015 г. (табл. 1). Значительная часть объема произведенной продукции (работ, услуг) пришлась на ООО «Минский городской технопарк», доля которого составила 37,8 %. Менее всего было произведено продукции РИУП «Научно-технологический парк ПГУ» – 0,1 % от общего объема произведенной продукции, однако вся выпущенная продукция этого технопарка относится к инновационной.

По итогам 2016 г. рост объема инновационной продукции (работ, услуг) составил 186,8 % в сравнении с 2015 г. и 280,2 % в сравнении с 2012 г. Лидерами по производству инновационной продукции являются РИУП «Научно-технологический парк БНТУ «Политехник» и КУП «Гомельский научно-технологический парк», где доля инновационной продукции в общем объеме произведенной продукции составила 98,5 и 93,8 % соответственно.

В целом период 2012–2016 гг. характеризуется отсутствием стабильной динамики показателя удельного веса инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме выпуска продукции (работ, услуг). Самый низкий процент удельного веса инновационной продукции отмечен в 2013 г. – 61,0 %. В 2015 г. этот показатель составил 79,3 %, что является самым высоким за рассматриваемый период. Однако в 2016 г. он снизился и составил лишь 67,5 % (рис. 3).

Научно-технологические парки и их резиденты активно осуществляют внешнеэкономическую деятельность. По последним имеющимся данным общий объем экспорта продукции резидентов технопарков составил 8020,0 тыс. руб. (или 10,9 % от общего объема произведенной продукции), увеличившись в сравнении с предыдущим периодом более чем в 2 раза. По данному показателю лидируют ООО «Минский городской технопарк» (32,0 % от общего объема) и ЗАО «Технологический парк Могилев» (29,3 %) [3].

Резиденты технопарков также активно участвуют в различных выставочных мероприятиях: Белорусско-Прибалтийский Форум «Сотрудничество – катализатор инновационного роста»; Всемирная конференция Международной ассоциации технопарков и зон инновационного развития; ярмарка инновационных идей «Smart Patent‘16», которая прошла в рамках инновационной недели «INMAX‘16»; XXIV Международный

Таблица 1. Показатели результативности деятельности резидентов научно-технологических парков в 2012–2016 гг.

Показатели	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
Общий объем произведенной продукции (работ, услуг), тыс. руб.	28 640,0	29 220,0	28 995,6	33 653,6	73 823,0
Темпы роста общего объема произведенной продукции (работ, услуг), в % к предыдущему году	–	102,0	99,2	116,1	219,4
Объем инновационной продукции собственного производства, тыс. руб.	17 790,0	17 830,0	19 746,0	26 681,6	49 849,0
Темпы роста объема инновационной продукции собственного производства, в % к предыдущему году	–	100,2	110,7	135,1	186,8

Примечание. Таблица составлена по данным Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь.

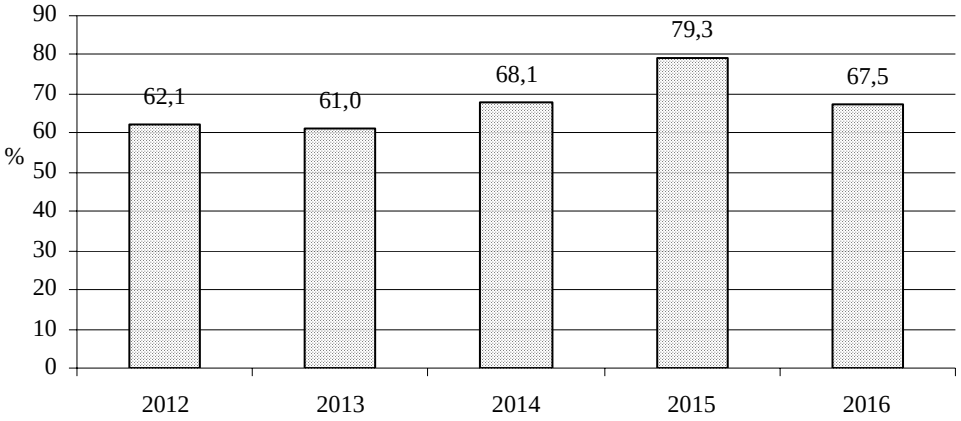

Рис. 3. Показатели удельного веса инновационной продукции в общем объеме продукции, произведенной резидентами научно-технологических парков в 2012–2016 гг., %

Примечание. Рисунок составлен по данным Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь.

специализированный форум-выставка по телекоммуникациям, информационным и банковским технологиям «ТИБО – 2017»; II Форум Ассоциации научно-технологических парков, зон высоких и новых технологий «Шелковый путь» и др.

Основной задачей *центров трансфера технологий* является передача инноваций из области их разработки в область практического использования. В 2016 г. количество центров трансфера технологий увеличилось с 4 до 7 организаций (табл. 2). Новые центры трансфера технологий зарегистрированы: в Витебской области (Центр трансфера медицинских и фармацевтических технологий УО «Витебский государственный ордена Дружбы народов медицинский университет»); в Могилевской области (РУП «Научно-аналитический центр информации, инновации и трансфера технологий») и в Гродненской области (РУП «Гродненский центр научно-технической и деловой информации»). Таким образом, сеть созданных центров трансфера технологий не охватывает Брестскую и Минскую области.

За 2012–2015 гг. объем выполненных работ (услуг), связанных с коммерциализацией научно-технической и инновационной продукции, составил 853,9 тыс. руб. Совокупная

Таблица 2. Основные показатели деятельности центров трансфера технологий в 2012–2016 гг.

Показатели	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
Количество центров трансфера технологий	5	3	2	4	7
Объем выполненных работ (услуг), связанных с коммерциализацией научно-технической и инновационной продукции, тыс. руб.	195,65	211,2	236,9	210,2	–
Совокупная выручка, тыс. руб.	753,4	232,4	303,1	262,6	–
Объем отчислений в бюджет, тыс. руб.	195,6	57,0	82,6	65,4	–

Примечание. Таблица составлена по данным Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь.

выручка центров трансфера технологий за пятилетку снизилась почти в 3 раза. Объем отчислений в бюджет в 2015 г. более чем в два раза сократился по сравнению с 2012 г.

Согласно данным Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь, в 2016 г. центрами трансфера технологий осуществлялась работа по 1433 хозяйственным договорам, в рамках которых проведены 102 информационно-методологических семинара для информирования специалистов субъектов хозяйствования региона о новациях в области законодательства, науки и техники, передовой практики хозяйствования, в которых приняли участие 1894 специалиста.

В целях совершенствования инновационной деятельности и повышения инновационной активности организаций в Республике Беларусь создан *Белорусский инновационный фонд* (далее – Белинфонд). К основным задачам Белинфонда относятся финансовая поддержка инновационных проектов, а также создание благоприятных условий для развития инновационного предпринимательства и эффективного функционирования предприятий и организаций, которые разрабатывают и производят в стране наукоемкую инновационную продукцию. Основные результаты деятельности Белинфонда за период 2012–2016 гг. представлены в таблице 3.

Как видно из таблицы 3, за 2012–2016 гг. количество инновационных проектов, поддержанных Белинфондом, снизилось почти на 50 %. В 2016 г. были проведены работы лишь по 11 договорам, из которых финансировались 7 (5 работ по организации и освоению производства и 2 венчурных проекта). И если в 2012 г. финансирование проектов составляло 100 %, то в 2016 г. – 63,6 % проектов. Объем финансирования проектов в 2016 г. достиг минимального значения по сравнению с 2012 г. и составил 4,62 млн руб. При этом средний уровень финансирования одного проекта в 2016 г. увеличился по сравнению с предыдущим годом почти в три раза и составил 0,7 млн руб., что соответствует уровню 2012 г. (0,64 руб.). Годовой объем бюджетного финансирования составил 2,0 млн руб. (43,3 % от общего объема финансирования), из них: финансирование работ – 1,01 млн руб., финансирование венчурных проектов – 0,99 млн руб.

В разрезе органов государственного управления большинство проектов финансировались в организациях Министерства промышленности Республики Беларусь – 4 проекта на сумму 1,55 млн руб. (или 33,5 % от общего объема финансирования).

Таблица 3. Количество инновационных проектов, поддержанных Белинфондом в 2012–2016 гг.

Показатели	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
Договоры, по которым проводились работы – всего	21	24	21	16	11
Из них: работы по организации и освоению производства	20	22	15	10	8
венчурные проекты	1	2	6	6	3
Договоры, по которым осуществлялось финансирование – всего	21	20	16	15	7
Из них: работы по организации и освоению производства	21	18	11	9	5
венчурные проекты	0	2	5	6	2
Общий объем финансирования (в текущих ценах), млн руб.	13,57	8,28	8,00	3,89	4,62

Примечание. Таблица составлена по данным Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь.

Однако стоит отметить, что по сравнению с 2012 г. количество работ в 2016 г. уменьшилось в 3 раза. Впервые в 2016 г. был профинансирован инновационный проект концерна «Беллегпром».

Таким образом, анализируя представленные данные, можно отметить достижение плановых значений, установленных на 2016 г. Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы:

– количество субъектов инновационной инфраструктуры – 18 (план – 15);

– количество резидентов технопарков – 128 (план – 126 резидентов);

– количество созданных рабочих мест – 365 (план – 336 рабочих мест);

– объем выпуска продукции в стоимостном выражении – 73,8 млн руб. (план – 29,4 млн руб.).

Однако, несмотря на ряд положительных результатов деятельности субъектов инновационной инфраструктуры, существенного влияния на важнейшие макроэкономические показатели Республики Беларусь инновационная инфраструктура пока не оказывает, в отличие от подобных комплексов во многих странах мира.

Список использованных источников

1. Шумилин, А. Г. Инновации – основной стратегический ресурс развития экономики / А. Г. Шумилин // Гос. комитет по науке и технологиям Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – № 2. – Режим доступа: http://gknt.gov.by/opencms/opencms/ru/v8einter/——————2-2017/. – Дата доступа: 25.09.2017.

2. Бельский, В. И. Повышение эффективности деятельности технопарков Беларуси в контексте евразийской интеграции / В. И. Бельский, Л. Г. Тригубович // Наука и инновации: науч.-практ. журн. – 2017. – № 4. – С. 31–34.

3. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2015 года и за период 2011–2015 годов: аналит. докл. / под ред. А. Г. Шумилина. – Минск: ГУ «БелИСА», 2016. – 289 с.

Получено 11.10.2017 г.

УДК 338.366

Т. В. Кузьменко, кандидат социологических наук,
ведущий научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЧАСТНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

В развивающихся рыночных условиях особая роль принадлежит предпринимательству. Важнейшее значение частного сектора в экономике обусловлено предпринимательским характером и относительно небольшой численностью работников, что повышает его динамизм, гибкость, адаптивность, инновационный характер и эффективность. Выполняя функцию амортизатора, малый и средний бизнес, с одной стороны, повышает конкурентоспособность экономики, а с другой – благоприятно воздействует на социальную обстановку, смягчая безработицу, создавая возможность для реализации инновационного и творческого потенциала предпринимателей и работников, насыщения рынка товаров и услуг, повышения уровня жизни населения. Именно малый и средний бизнес является основным источником создания новых рабочих мест в современной экономике.

Качество и динамика предпринимательской активности определяются объективными условиями внешней среды. Поэтому эффективное развитие бизнеса невозможно без создания необходимых институциональных условий, позволяющих предпринимателям организовывать и координировать свою деятельность и находить оптимальные формы и методы взаимодействия с контрагентами, крупным бизнесом, государством, вырабатывая общие, цивилизованные «правила игры». Даже незначительная динамика институциональной сферы оказывает существенное, а порой решающее воздействие на предпринимательский сектор. В этой связи создание благоприятных условий для формирования и функционирования бизнес-среды выдвигается в разряд важнейших национальных приоритетов, что отражается в постоянной доработке и совершенствовании нормативной базы и программных документов, направленных на развитие предпринимательской инициативы и стимулирование деловой активности. Государственная поддержка предпринимательства представляет собой создание экономических и правовых условий и стимулов для развития бизнеса, а также предоставление материальных и финансовых ресурсов на льготных условиях.

Поскольку основным источником предпринимательства является не только и не столько институциональная среда, а, прежде всего, люди, человеческий капитал, то одним из важнейших факторов развития бизнеса, наряду с состоянием экономики и институциональными реформами, выступает общественная поддержка. В первую очередь это выражается в ориентации общественного сознания на жизненные интересы и ценности среднего класса, формировании позитивного отношения различных групп населения к предпринимательской деятельности, причем не только как к источнику удовлетворения потребности в продуктах и услугах, но и как к возможному жизненному пути. Выбор индивида – работать на условиях найма или стать предпринимателем, использовать средства для личного потребления или инвестировать их в производство – выступает первичным индикатором предпринимательской активности как динамического процесса, охватывающего все стадии развития предпринимательства от замысла создания компании или инновационной предпринимательской идеи до ее

функционирования в условиях конкурентной среды. На уровень предпринимательской активности в стране в будущем существенное влияние оказывают текущие предпринимательские намерения и отношение населения к предпринимательству в целом, объединяемые категорией «предпринимательский потенциал». Оценка предпринимательского потенциала населения в экономике позволяет определять источники формирования предпринимательского сообщества, выявлять стимулирующие и сдерживающие факторы его развития, а готовность и желание заниматься предпринимательской деятельностью рассматривается в качестве показателя для прогнозирования развития секторов малого и среднего предпринимательства. Изучение причин, влияющих на активность создания бизнеса, а также оценка имеющегося потенциала предпринимательства является необходимым условием формирования эффективной политики в области предпринимательства.

На решение данных задач было направлено социологическое исследование «Предпринимательство в представлениях населения Республики Беларусь и факторы, влияющие на предпринимательскую активность», проведенное в сентябре 2017 г. группой по проведению социологической экспертизы объектов интеллектуальной собственности и экономико-правовых отношений под руководством доктора философских наук Р. А. Смирновой в Институте экономики НАН Беларуси (опрошено 1219 человек методом интервью по республиканской выборке, которая репрезентативна по полу, возрасту, типу населенного пункта). Анализ предпринимательского потенциала в данном исследовательском проекте выражался в количественной и качественной оценке людей, которые «видят возможности, считают себя способными к созданию собственного бизнеса и не испытывают страха провала своих начинаний» [1, с. 72], и осуществлялся по таким показателям, как ориентации населения на предпринимательскую деятельность и факторы их формирования; отношение к предпринимательству и его роли в обществе; оценка населением потенциала внешней среды для развития бизнеса, самооценка потенциальными предпринимателями личной компетенции и возможности принимать предпринимательские риски.

Важной составляющей исследования предпринимательского потенциала выступают мнения и оценки не только тех людей, которые уже осуществляют конкретные шаги по созданию бизнеса, но и тех, кто только задумывается об этом, то есть имеет предпринимательские намерения. В этом плане сравнительный анализ с результатами проведенных ранее исследований позволяет зафиксировать рост ориентации населения на предпринимательскую деятельность. В частности, по данным Института социологии НАН Беларуси (исследование «Социокультурные механизмы и факторы консолидации белорусского общества», опрошено 1502 человека по республиканской выборке), в 2016 г. 23,3 % хотели бы заниматься предпринимательской деятельностью, 55,5 % – не хотели бы [2]. В 2017 г. (по данным исследования Института экономики) 30,8 % выразили желание заняться бизнесом, а 48,9 % не проявили заинтересованности в создании своего дела. Кроме того, результаты опросов позволяют говорить о том, что ориентации на предпринимательскую деятельность стали более осмысленными и определенными: если в 2016 г. 16,5 % респондентов затруднялись ответить на вопрос: «Хотели бы Вы заняться предпринимательской деятельностью, открыть свое дело?», то в 2017 г. их стало намного меньше – 11,6 %. Установки на занятие бизнесом более выражены в возрастной группе 18–29 лет (46,7 %), в группе 30–49 лет треть респондентов (33,8 %) выразили желание стать предпринимателем, тогда как среди людей старше 50 лет – только 14,2 %.

В то же время почти половина опрошенных (49,1 %) не выражает заинтересованности в занятии бизнесом, объясняя это разными причинами: высокими налогами, сложными административными процедурами и противоречивостью законов (42,1 %), отсутствием первоначального капитала (36,5 %); 28,7 % ссылаются на нестабильную экономическую ситуацию. Факторы, значимые для начала предпринимательской деятельности, включают в себя не только условия и особенности экономического и институционального плана, но и личностные характеристики: уверенность в себе, наличие предпринимательских способностей. Предприниматель как субъект предпринимательской деятельности – это особый тип человека, которому присущи инновационное мышление, инициативность, настойчивость, коммуникабельность, готовность идти на риск и способность взять на себя ответственность за судьбу своего дела и других участников. Реальное проявление этих качеств заключается в мобильности, предприимчивости, инициативе и объединяется в понятии «предпринимательская активность». Большинство людей не обладают комплексом необходимых предпринимателю свойств, предпочитая жить пусть беднее, зато с гарантированным уровнем дохода, без риска. По результатам опроса для 40,7 % опрошенных важнейшим препятствием для того, чтобы заняться бизнесом, является отсутствие личных предпринимательских качеств.

Начало собственного дела неразрывно связано с неопределенностью и риском, который предприниматель берет на себя осознанно. В результате собственной неэффективной деятельности, нарушения взаимодействия с контрагентами либо изменения институциональных условий для представителя бизнеса всегда существует риск понести убытки, потерять имущество, собственность или часть прибыли, лишиться клиентов или покупателей своих товаров и услуг, утратить деловую репутацию, разорвать связи с бизнес-сообществом. Постоянно меняющиеся правила, связанные с неопределенностью ситуаций, предполагают принятие нестандартных решений. Именно способность принимать на себя риски составляет социально-экономическую функцию предпринимателя и отличает его от наемного менеджера [1]. Мнение, что человек, не готовый взять на себя риск и опасающийся быть неуспешным, с меньшей вероятностью создаст собственный бизнес, подтверждается и результатами опроса: 28 % респондентов объясняют нежелание связывать свою карьеру с предпринимательством боязнью рисковать. Полученные данные свидетельствуют о том, что не все население даже при благоприятных объективных условиях способно успешно осуществлять предпринимательскую деятельность.

Важным индикатором социального статуса предпринимателя в обществе, позволяющим выявить отношение к данной социальной группе, ее престиж, а также формирующиеся установки на занятие предпринимательством, является ответ на вопрос: «Хотели бы вы, чтобы Ваши дети занимались бизнесом?». По результатам исследования более трети опрошенных (40,4 %) ответили утвердительно, примерно столько же (40,2 %) затруднились дать определенный ответ, 18,2 % – не хотели бы. Распределение в возрастном разрезе подтверждает заключение о более выраженных установках на работу в частном секторе и занятие предпринимательской деятельностью среди молодежи до 30 лет (45 % дали утвердительный ответ, 11,6 % – отрицательный, тогда как в группе 30–49 лет – 42,1 и 16,6 % соответственно, а среди респондентов старше 50 лет – 34,6 и 25,6 % соответственно).

Рассматривая субъективную готовность и желание заниматься бизнесом в качестве одного из первичных индикаторов предпринимательского потенциала, можно говорить о том, что основным субъектом предпринимательской деятельности в перспективе

и источником формирования предпринимательства как социальной группы будут молодые люди в возрасте до 30 лет. В этой связи особый интерес для стимулирования предпринимательской активности представляет разработка программ поддержки, направленных на вовлечение молодежи, учащихся и студентов в создание новых компаний.

Факторами, сдерживающими предпринимательскую активность населения, выступают как экономические и институциональные условия, так и отсутствие первоначального капитала, предпринимательских качеств и неприятие риска. Это позволяет заключить, что даже при благоприятных объективных условиях далеко не все население способно и готово осуществлять предпринимательскую деятельность. При разработке мер по увеличению предпринимательского потенциала особое внимание следует обратить на часть населения, которая оценивает условия для развития бизнеса как благоприятные, однако выражает неуверенность относительно собственных сил в бизнесе, полагая, что не обладает необходимыми качества и знаниями для организации своего дела. В этом отношении импульсом для развития предпринимательского сектора может стать разработка и реализация программ, направленных на формирование специфических знаний для начала бизнеса.

Список использованных источников

1. Верховская, О. Р. Предпринимательская активность и потенциал предпринимательства в России (по материалам проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства», 2006–2010 гг.) / О. Р. Верховская, М. В. Дорохина // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. – 2011. – Вып. 4. – С. 68–99.

2. Сечко, Н. Н. Социокультурные особенности установок и ориентаций населения Беларуси на предпринимательскую деятельность / Н. Н. Сечко // Белорусское общество в контексте цивилизационно-культурного кода: социологическое измерение; редкол.: И. В. Котляров [и др.]. – Минск: Беларус. навука, 2017. – С. 213–220.

Получено 11.10.2017 г.

УДК 336.22 (476+100)

Н. С. Кузьменкова, научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

СОЦИАЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ С УЧЕТОМ МИРОВОГО ОПЫТА

Для социального государства характерен принцип социальной справедливости, создания равных возможностей всем членам общества через систему финансовых, налоговых и социальных мер поддержки, обеспечение приемлемого уровня жизни для социально незащищенных слоев и отдельных граждан, возможность повышения своего благосостояния.

В большинстве развитых стран подоходному налогу придается особое значение в решении социальных проблем общества. Подоходный налог является эффективным инструментом реализации задач социальной политики, обеспечения достойного уровня жизни населения, действенным способом социальной поддержки и справедливости. С помощью подоходного налога государство оказывает влияние на социальное обеспечение, охрану здоровья, материнства, детства, медицинскую помощь, доступность образования [1].

В целях реформирования налоговой системы Республики Беларусь и упрощения налогового администрирования с 1 января 2009 г. в отношении доходов физических лиц установлена единая ставка подоходного налога в размере 12 % вместо существовавшей ранее прогрессивной шкалы ставок от 9 до 30 %. Для индивидуальных предпринимателей была установлена единая ставка подоходного налога в размере 15 %. Установление единой ставки подоходного налога с увеличением размера налогового вычета обеспечило существенное упрощение налогообложения и снижение налоговой нагрузки на граждан. Применение единой ставки позволило вывести часть доходов «из тени» и, как следствие, повысило уровень поступлений подоходного налога и его удельный вес в структуре доходных источников консолидированного бюджета: его доля с 2009 г. выросла более чем в 1,5 раза и в 2016 г. составила 16,5 % (рис.).

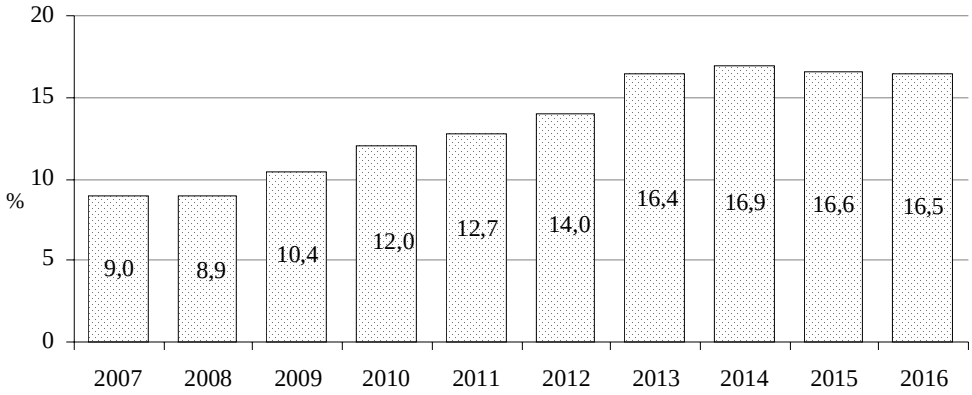

Рис. Удельный вес подоходного налога в налоговых доходах консолидированного бюджета Республики Беларусь в 2007–2016 гг., %

Примечание. Министерство финансов Республики Беларусь.

Многие страны при формировании налоговой системы учитывают необходимость ее влияния на демографическую ситуацию, для чего используются разнообразные инструменты поощрения деторождения. Эти инструменты должны быть действенными, то есть являться побудительным мотивом для принятия соответствующих решений. С целью создания дополнительных условий для укрепления института семей с детьми, формирования долгосрочных экономических предпосылок устойчивых процессов демографического прироста населения республики, усиления социальной защиты семей, воспитывающих детей, Указом Президента Республики Беларусь от 9 декабря 2014 г. № 572 «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, воспитывающих детей» было предусмотрено формирование так называемого «материнского капитала» – предоставление семьям безналичных денежных средств в размере 10 000 долл. США при рождении, усыновлении (удочерении) третьего или последующих детей [2].

При этом для накопления необходимых финансовых ресурсов с 1 января 2015 г. было принято решение о повышении ставки подоходного налога с физических лиц с 12 до 13 %, ставка для индивидуальных предпринимателей и частных нотариусов была повышена с 15 до 16 %. В 2016 г. введено обложение подоходным налогом по ставке в размере 4 % доходов в виде выигрышей (возвращенных несыгравших ставок), полученных физическими лицами от организаций, осуществляющих деятельность в сфере игорного бизнеса. Была расширена налогооблагаемая база по подоходному налогу, в нее были включены доходы в виде процентов, полученных индивидуальными предпринимателями по банковским счетам, находящимся на территории Беларуси и используемым для осуществления предпринимательской деятельности.

Социальные аспекты налогообложения учитываются главным образом в форме либо налоговых вычетов из налоговой базы, либо налоговых льгот. В Республике Беларусь физические лица могут воспользоваться стандартными, социальными, имущественными и профессиональными вычетами [3].

В настоящее время при доходе менее 563 BYN необлагаемый стандартный вычет в месяц составляет 93 BYN (то есть подоходный налог уменьшается на 12 BYN), необлагаемый вычет на детей и иждивенцев составляет 27 BYN (уменьшение подоходного налога при этом на 3,5 BYN). Родителям, имеющим двух и более детей в возрасте до 18 лет или детей-инвалидов в возрасте до 18 лет, стандартный налоговый вычет предоставляется в размере 52 BYN (уменьшение подоходного налога при этом на 6,8 BYN) на каждого ребенка в месяц. Ранее такое право предоставлялось семьям, воспитывающим трех и более детей. Однако эта сумма не может удовлетворить потребности на ребенка и оказать существенное влияние на рост благосостояния семей с детьми. Величина размера налоговых вычетов в Республике Беларусь устанавливается на год, в то время как величина прожиточного минимума пересматривается ежеквартально, что усиливает отрыв налоговых вычетов от бюджета прожиточного минимума. Несмотря на то что эти суммы ежегодно индексируются, налоговый вычет намного ниже прожиточного минимума. При отсутствии механизма индексации не учитываются инфляционные процессы, происходящие в стране. Налоговые вычеты перестают быть эффективными, что приводит к снижению социальной функции налоговых льгот.

В зарубежных странах применяются разные схемы налогообложения доходов физических лиц, заметно отличающиеся не только по уровню и прогрессивности налоговых ставок, но и по уровню социального статуса налогоплательщика (количество находящихся на его иждивении детей, супругов, инвалидность, возраст, затраты на лечение

и обучение в высших учебных заведениях, страховые отчисления на пенсионное страхование, спонсорские пожертвования и т. п.). Во многих странах увеличение всевозможных налоговых вычетов и уменьшение налоговых ставок вводится прежде всего для налогоплательщиков с наименьшим доходом. Для физических лиц нулевая ставка применяется в следующих странах: в Люксембурге при доходах до 11 265 евро, в Австрии – до 11 000 евро, в Швеции – до 438 900 шведских крон, в Австралии – до 18 200 долл., во Франции – до 6011 евро [4]. Иногда сокращаются взносы на обязательное социальное страхование и устанавливаются соответствующие налоговые вычеты или возврат налога. В некоторых государствах самые высокие ставки налога установлены для доходов, которые превышают двухкратный размер средней заработной платы в стране.

В США и других развитых зарубежных странах наряду с применением раздельного налогообложения доходов физических лиц используется практика семейного налогообложения, что способствует повышению экономического и социального благосостояния общества. Переориентация налоговой практики на предоставление социальных льгот при взимании подоходного налога не отдельному физическому лицу, а семье, как субъекту налогообложения, позволяет минимизировать налоговое давление на семейный бюджет налогоплательщиков, имеющих наибольшее число иждивенцев [5]. При обложении доходов семьи упрощается процедура уплаты налога: вместо нескольких деклараций подается одна семейная декларация и производится расчет подоходного налога. Сокращается объем работы налоговых органов, уменьшается число представленных деклараций, упрощается контроль за объявленными доходами и исчисленными суммами налога.

В Беларуси существуют два социальных налоговых вычета: на образование и социальное страхование. Налоговый вычет предоставляется получающим первое высшее, первое среднее специальное или первое профессионально-техническое образование в учреждениях образования Республики Беларусь за свое и обучение близких родственников, а также на погашение кредитов для получения образования. Подлежат вычету суммы страховых взносов, уплаченные по договорам добровольного страхования жизни и дополнительной пенсии, а также по договорам добровольного страхования медицинских расходов.

Также налогоплательщик может воспользоваться имущественными налоговыми вычетами. Один из вычетов касается только стоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий и предоставляется в сумме фактических расходов на строительство либо покупку жилья, а также на погашение кредитов банков Республики Беларусь. Еще один имущественный вычет касается доходов от реализации отчуждаемого имущества в сумме подтвержденных фактических расходов на его приобретение (исключение составляет реализация ценных бумаг и финансовых инструментов срочного рынка) или в размере 10 % от суммы доходов, полученных от реализации имущества. Освобождены от налогообложения доходы, полученные от реализации в течение пяти лет одного жилого дома, одной квартиры, одной дачи, одного садового домика с хозяйственными постройками, одного гаража, одного машино-места, одного земельного участка; в течение календарного года одного автомобиля; иного имущества, принадлежащего физическим лицам на праве собственности. Физические лица, имеющие в собственности только одно жилое помещение, освобождаются от уплаты налога на недвижимость, со второй и последующих квартир с 2016 г. ставка налога на недвижимость увеличилась с 0,1 до 0,2 %.

Льготы в международной практике налогообложения недвижимости физических лиц предоставляются, как правило, социально незащищенным слоям населения. Например, во Франции от уплаты налога освобождаются лица старше 75 лет и получающие пособия из общественных фондов и пособия по инвалидности. В Республике Беларусь в целях поддержки многодетных семей освобождение предоставляется по всем имеющимся в собственности жилым помещениям (квартира) и капитальным строениям (жилой дом, дача и т. д.), а также от земельного налога на земельные участки, предоставленные членам многодетной семьи. Освобождены от уплаты налога на недвижимость капитальных строений и земельного налога на участки следующие категории граждан: военнослужащие срочной военной службы; граждане, проходящие альтернативную службу; участники Великой Отечественной войны и лица, имеющие право на льготное налогообложение в соответствии с Законом Республики Беларусь «О ветеранах». Нетрудоспособные категории граждан (пенсионеры по возрасту, инвалиды I и II группы, другие нетрудоспособные лица) также освобождены от уплаты налога на недвижимость капитальных строений и земельного налога. Однако такой льготой они могут воспользоваться только при отсутствии регистрации по месту их жительства трудоспособных лиц. Жилые дома, принадлежащие такой категории плательщиков и расположенные не по месту их жительства, освобождаются от уплаты налога на недвижимость и земельного налога на участки также при отсутствии регистрации в этих жилых домах трудоспособных лиц.

Социальная составляющая присуща и косвенным налогам. Так, налогом на добавленную стоимость не облагается реализация ряда медицинских товаров. Пониженная ставка 10 % установлена на определенный перечень продуктов питания и товаров для детей. К социальной политике можно отнести и выбор товаров, облагаемых акцизами, таких как табачная и алкогольная продукция, потребление которых отрицательно влияет на здоровье.

На современном этапе наиболее актуальной проблемой в сфере подоходного налогообложения представляется повышение его справедливости и социальной направленности. Считаем целесообразным увеличить размер стандартных налоговых вычетов при определении налогооблагаемой базы по подоходному налогу в размере бюджета прожиточного минимума для трудоспособного населения (218,87 BYN с 01.08.2017 г.) и стандартных налоговых вычетов на детей и иждивенце в размере бюджета прожиточного минимума соответствующих категорий населения. Реализация вышеуказанных мер позволит увеличить прогрессивность подоходного налогообложения физических лиц, повысить социальную защищенность, приостановить снижение доходов населения. Целесообразно частично компенсировать выпадающие доходы бюджета от увеличения налоговых вычетов за счет отмены ряда налоговых льгот, действующих применительно к доходам физических лиц, полученных от операций на рынке Форекс и доходов от азартных игр. В Беларуси можно также предложить переход к установлению не индивидуальных налоговых вычетов, а так называемых семейных налоговых вычетов исходя из минимального потребительского бюджета семьи или предоставить право налогоплательщику самому выбирать тип обложения. При переходе на семейное налогообложение будет учитываться не только наличие детей, но и пожилых родителей и неработающих супругов. В целях поддержки социально незащищенных категорий граждан (пенсионеры по возрасту, инвалиды I и II группы, другие нетрудоспособные лица) целесообразно освободить от налога на недвижимость жилые дома, а также от земельного

налога участки, предоставленные для строительства и обслуживания жилых домов, независимо от регистрации в этих домах трудоспособных лиц.

Список использованных источников

1. Налоговая политика при налогообложении физических лиц [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nalogpro.ru/nalogovaya-politika-pri-nalogooblogenii-fl/. – Дата доступа: 15.08.2017.

2. О дополнительных мерах государственной поддержки семей, воспитывающих детей: Указ Президента Респ. Беларусь от 9 дек. 2014 г. № 572 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/ukaz-572-ot-9-dekabrja-2014-g-10395/. – Дата доступа: 15.07.2017.

3. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть): Закон Респ. Беларусь от 29 дек. 2009 г. № 71-З // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.etalonline.by/printtext.aspx?regnum=hk0900071&query_id=&date=none&show_history=0&type=text. – Дата доступа: 25.08.2017.

4. Какой подоходный налог в США и других странах мира? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nalog-nalog.ru/ndfl /stavka_ndfl/kakoj_podohodnyj_ nalog_v_ssha_i_drugih_stranah_mira/. – Дата доступа: 25.08.2017.

5. Журавлева, Л. В. Анализ зарубежной практики социальной поддержки семей с детьми в странах ОЭСР / Л. В. Журавлева // Проблемы современной науки и образования. – 2016. – № 16. – С. 51–55.

Получено 01.11.2017 г.

УДК 342.9:336.225.68(476)

В. К. Ладутько, кандидат юридических наук, доцент,
руководитель Центра государственного строительства и права
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НАРУШЕНИЕ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В последнее время проблема либерализации экономической деятельности стала предметом общественного обсуждения, в частности, на Национальном правовом Интернет-портале Республики Беларусь были размещены проекты нормативных правовых актов: Декрет Президента Республики Беларусь «О развитии предпринимательства и исключении излишних требований, предъявляемых к бизнесу»; Закон Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях и Процессуально-исполнительный кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях»; Указ Президента Республики Беларусь «О налоговом консультировании в Республике Беларусь» и некоторые иные. По итогам общественного обсуждения поступило более 300 предложений по стимулированию деловой активности и исключению излишних требований к бизнесу, что свидетельствует о «живом» интересе субъектов предпринимательской деятельности к вопросам либерализации экономики.

Такое очень важное направление деятельности государства по налаживанию диалога с бизнесом посредством общественного обсуждения экономически значимых решений является стремлением выстраивания доверительных отношений между государственными органами и предпринимателями. Вместе с тем предстоит сделать еще немало. Некоторые направления либерализации экономики затрагивают весьма особую сферу взаимоотношений налоговых органов и плательщиков, в том числе те аспекты, которые влияют на развитие предпринимательской деятельности в нашей стране в современных условиях при установлении ответственности за административные правонарушения в налоговой сфере, сложности, с которыми сталкиваются субъекты хозяйствования при защите своих прав и законных интересов при привлечении их к ответственности.

На сегодняшний день из всех функций административной ответственности превалирует штрафная функция, которая имеет ярко выраженный карательный характер. Связано это с тем, что по действующему законодательству штрафы относятся к неналоговым доходам бюджета и отражаются в ежегодных законах о республиканском бюджете. Это свидетельствует о плановости сумм штрафов, а вследствие этого о стремлении контролирующих (надзорных) органов выполнить и перевыполнить план. Сумма штрафов, запланированная в законе о республиканском бюджете, как правило, ниже фактической суммы штрафов в соответствии с ежегодным законом об утверждении отчета об исполнении республиканского бюджета. Например, сумма штрафов, запланированная в Законе Республики Беларусь от 26 октября 2012 г. № 432-З «О республиканском бюджете на 2013 год», в 7 раз превышает показатель предыдущего 2012 г., что вызывает вопрос о критериях ее определения. Данный показатель, по нашему мнению, необоснованно завышен. Аналогичная ситуация с 2012 г. Таким образом,

размер запланированных сумм штрафов в бюджете всего за два года увеличился в 14 раз. Для исполнения запланированных сумм доходной части бюджета в виде штрафов в 2012–2013 гг. государственным органам потребовалось увеличить количество проверок субъектов предпринимательской деятельности, по результатам которых должна была значительно увеличиться и сумма штрафов за совершение правонарушений.

Следует обратить внимание на дисбаланс показателей наложенных и взысканных сумм штрафов за административные правонарушения в сфере налогообложения. Так, сумма штрафов, взысканная с виновных лиц по административным правонарушениям в сфере налогообложения, совершенным за последние годы, в общем показателе суммы штрафов, наложенной на виновных лиц по административным правонарушениям в сфере налогообложения (Глава 13 КоАП), составляет не более 30 %, что может говорить о том, что, во-первых, государственные органы в большинстве случаев не обладают действенным механизмом исполнения постановлений о наложении административных взысканий в виде штрафа; во-вторых, у субъектов предпринимательской деятельности отсутствует возможность уплатить достаточно высокие размеры штрафов за правонарушения в сфере налогообложения.

Данная информация приводит к заключению о необходимости переориентации деятельности налоговых органов на предупреждение правонарушений и обеспечение поддержания баланса государственных и частных интересов при привлечении к административной ответственности за нарушение налогового законодательства. Некоторые действия в этом направлении отмечаются в проекте Закона Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях и Процессуально-исполнительный кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях», вынесенном на общественное обсуждение, который предусмотрел долгожданные меры по расширению сферы применения предупреждения в качестве альтернативной меры административного взыскания за административные правонарушения в сфере налогообложения, предусмотренные главой 13 КоАП (ст. 13.4, 13.6, 13.8 КоАП).

В настоящее время в нашей стране не осуществляются прогнозирование правонарушений в налоговой сфере, выявление и устранение причин и условий, способствующих их совершению, проведение специальных мероприятий по повышению налоговой культуры. Однако указанный комплекс мер, по нашему мнению, необходим.

Для совершенствования профилактической работы по данному направлению в качестве варианта возможна разработка государственной программы профилактики правонарушений в экономической сфере, что будет способствовать предупреждению правонарушений. Помимо этого, предлагается исключить принцип плановости сумм штрафов при формировании бюджета на очередной финансовый год как отрицательный фактор, влияющий на государственное регулирование экономической деятельности и затрагивающий основополагающий принцип справедливости при установлении административной ответственности.

Ответственность выполняет поставленные перед ней задачи, в том числе предупреждение правонарушений, только в том случае, если ее меры воспринимаются привлекаемыми к ответственности лицами как справедливые. В этих целях законодательство предоставляет возможность правоприменительным органам избрать наиболее эффективный способ воздействия на правонарушителя, поскольку в ряде случаев именно освобождение от ответственности действенным образом воздействует на виновное лицо и иных лиц. Одним из ярких проявлений либерализации административной

ответственности за нарушение налогового законодательства является развитие института освобождения от административной ответственности. Освобождение от административной ответственности как важнейший институт административно-деликтного права имеет не только теоретическое, но и практическое значение для дальнейшего совершенствования законодательства об административных правонарушениях и повышения эффективности правоприменения.

В общетеоретической литературе рассматриваются лишь отдельные аспекты данного института, констатирующие только факт существования исследуемого явления. В институте освобождения от административной ответственности, безусловно, реализуются принципы справедливости, гуманизма, индивидуализации ответственности. В настоящее время законодательство об административных правонарушениях предусматривает такие правовые явления, как освобождение от административной ответственности, освобождение от уплаты административный взысканий, обстоятельства, исключающие признание деяния административным правонарушением, обстоятельства, исключающие административный процесс. Наличие тех или иных оснований или обстоятельств требует правильного толкования и применения законодательных актов Республики Беларусь. При этом в науке административно-деликтного права отсутствуют комплексные исследования, специально посвященные анализу данных правовых категорий. В то же время стремительное развитие законодательства, законодательные инновации, не ставшие предметом научного исследования, опережают научную мысль в формировании понятийно-категориального аппарата, что приводит порой к его неразработанности и противоречивости, отсутствию научного обоснования и исследования.

На сегодняшний день законодательство предусматривает различный порядок и основания освобождения от административной ответственности за нарушение налогового законодательства (установлен КоАП и ПИКоАП) и порядок освобождения от административных взысканий в виде штрафа, предусмотренных в Главе 13 КоАП (регулируется Указом Президента Республики Беларусь от 23 июля 2015 г. № 340 «О порядке освобождения юридических лиц и индивидуальных предпринимателей от административных взысканий и уплаты пеней»). Помимо различий в правовом регулировании, существуют различия в субъектах, в отношении которых возможно освобождение от административной ответственности или административных взысканий; субъектах, в компетенции которых освобождение от административной ответственности или административных взысканий; обязательности или необязательности применения нормативных положений об освобождении от административной ответственности или административных взысканий и т. д.

Глава 8 КоАП предусматривает 7 оснований освобождения от административной ответственности, однако не содержит определение понятия «освобождение от административной ответственности». Статья 8.1 КоАП лишь указывает на возможность освобождения от административной ответственности в случаях, предусмотренных КоАП. При этом анализ нормативных положений приводит к выводу о том, что 4 основания освобождения от административной ответственности могут применяться по усмотрению суда, органа, ведущего административный процесс, а 3 основания – являются обязанностью суда, органа, ведущего административный процесс.

С целью расширения перечня оснований освобождения от административной ответственности за нарушение налогового законодательства предлагается рассмотреть вопрос о проведении в Республике Беларусь налоговой амнистии. Проведение налоговой

амнистии представляется целесообразным и закономерным шагом по пути совершенствования налоговой системы и проведения сбалансированной налоговой политики. Ведь именно налоговая амнистия является ярким проявлением налоговой политики, которая, с одной стороны, преследует цели пополнения бюджета, с другой – налаживает доверительные отношения между государственными органами и плательщиками. Это также будет содействовать стабилизации экономики, улучшению инвестиционного климата, а также укреплению положения государства на международной арене. Налоговая амнистия предполагает легализацию сокрытых доходов и освобождение лиц, совершивших налоговые правонарушения, от привлечения к уголовной или административной ответственности при условии декларирования сокрытых сумм налогов и уплаты фиксированной ставки декларационного платежа с заявленных сумм легализованных доходов. Легализация доходов приводит к увеличению доходной части бюджета страны.

В Республике Беларусь вопрос о проведении экономической (налоговой) амнистии рассматривался несколько раз. Однако вследствие противоречивых позиций государственных органов данный вопрос остается открытым.

В последнее время многие государства стали применять амнистию капиталов (именуемую еще финансовой, экономической амнистией), налоговую амнистию. В истории известны случаи как успешных, так и несостоятельных налоговых амнистий. При проведении налоговой амнистии, несомненно, должен учитываться опыт зарубежных стран, и в первую очередь стран ЕАЭС. Следует отметить, что Россия и Казахстан уже трижды проводили налоговые амнистии.

Для решения спорных вопросов между налоговыми органами и плательщиками широкое распространение получил институт письменных разъяснений. Ежегодное изменение налогового законодательства, порой неясность и неточность его предписаний значительно влияют на своевременность и полноту поступлений налоговых платежей в государственный бюджет. Плательщик имеет право получать от налоговых органов и других уполномоченных государственных органов письменные разъяснения по вопросам применения актов налогового законодательства. Однако законодательство не содержит норм об освобождении от ответственности или ее исключении в случае следования неправильным разъяснениям налоговых органов, которые привели к совершению правонарушения в сфере налогообложения. В данном случае плательщик (иное обязанное лицо) может рассчитывать только на освобождение от начисления пени.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О нормативных правовых актах Республики Беларусь» письма Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь (далее – МНС) относятся к правовым актам, не являющимся нормативными, носят рекомендательный характер, следовательно, плательщик сам выбирает алгоритм действий по исполнению (неисполнению) писем МНС, адресованных неопределенному кругу лиц.

В науке и на практике столкнулись с проблемой определения последствий выполнения плательщиками неправильных разъяснений налоговых органов, которые привели к совершению правонарушений в сфере налогообложения.

Совместное письмо МНС, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь от 14 июня 2013 г. «О некоторых вопросах привлечения юридических и физических лиц к административной ответственности» обозначило направление правоприменительной практики в подобной ситуации. Так, меры административной ответственности не должны применяться, если правонарушение

явилось следствием выполнения плательщиком разъяснений уполномоченного государственного органа, так как в данном случае будет отсутствовать вина плательщика, действовавшего в соответствии с полученным разъяснением уполномоченного государственного органа, а суд, орган, ведущий административный процесс, должен выносить постановление о прекращении дела об административном правонарушении.

Указанное письмо предусматривает обязательное наличие следующих обстоятельств, которые в совокупности могут служить основанием для прекращения дела: во-первых, письменное разъяснение было дано уполномоченным государственным органом, который наделен правом разъяснять применение норм законодательства; во-вторых, письменное разъяснение должно быть адресовано непосредственно плательщику, по запросу которого оно подготовлено; в-третьих, разъяснения уполномоченного государственного органа основаны на полной и достоверной информации, представленной плательщиком в запросе.

Совершение правонарушений в сфере налогообложения вследствие исполнения неправильных разъяснений налоговых органов относится к обстоятельствам, исключающим административный процесс, а именно отсутствии в деянии плательщика, выполняющего письменные разъяснения налогового органа о применении актов налогового законодательства, состава административного правонарушения в сфере налогообложения.

Несмотря на имеющуюся практику МНС, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь, необходимо детальное правовое регулирование издания письменных разъяснений государственными органами, их обязательности (необязательности) выполнения плательщиками, а также правовых последствий в случае следования неправильным письменным разъяснениям, которые привели к совершению правонарушения в сфере налогообложения. Для суда и правоохранительных органов данная практика не имеет нормативного основания. При совершении налоговых правонарушений, дела о которых рассматривают данные органы, в отношении юридических и физических лиц указанное совместное письмо не может быть применено при рассмотрении таких дел.

Таким образом, практика отнесения правонарушений, совершенных в результате исполнения письменных разъяснений налоговых органов, не соответствующих актам законодательства, к обстоятельствам, исключающим административный процесс, должна иметь нормативное основание на уровне КоАП, ПИКоАП и Налогового кодекса, которое позволит исключить двузначное толкование предписаний актов налогового законодательства государственными органами и должностными лицами при решении вопроса о привлечении (непривлечении) к административной ответственности за нарушение налогового законодательства.

В целом предлагаемые направления либерализации национального законодательства в области привлечения к административной ответственности за налоговые правонарушения будут способствовать преодолению барьеров во взаимоотношениях между государственными органами и налогоплательщиками, а также созданию благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности.

Получено 19.10.2017 г.

УДК 336.71

A. A. Lapytko, master of 2nd course
State Institute of Management and Social Technologies of BSU

SOCIAL RESPONSIBILITY IN A BANK AS ONE OF THE FACTOR FOR NATIONAL SOCIOECONOMIC DEVELOPMENT

Corporate social responsibility (CSR) is one of the keys to the sustainable development of companies, because it serves the long-term interests of shareholders and corresponds with objectives of the broader society. Furthermore, it contributes to the social stability, security and welfare of citizens, as well as to environmental protection and respect for human rights.

Relationships between businesses are increasingly based on CSR principles as well. The adoption of international standards for product quality (ISO), environmental safety and management is now a mandatory condition for businesses if they want to enter international markets. Companies all over the world take up voluntary obligations concerning labor protection, environmental impact, and business ethics, while also expecting the same from their foreign partners.

The observance of CSR principles is also becoming an essential precondition for attracting foreign investment. Large investors consider CSR along with cost, quality and profitability as an important criterion in their assessment of investment projects. To build relationships with foreign partners and to attract foreign investment, Belarusian companies will have to show their commitment to social and environmental values. The introduction of CSR principles into business practices creates new opportunities and advantages for national socioeconomic development. These opportunities include increasing exports, the competitiveness of the economy, and the country's attractiveness for investors, as well as improving anti-corruption efforts, environmental and regional development, and the build-up of social capital.

Global Compact is the UN initiative promoting the principles of corporate social responsibility and creating the platform for organizing the multisectoral cooperation of the government, business, international and public organizations for achieving the Millenium goals.

The UN Initiative Global Compact was launched in July 2000. More than 12500 companies and organizations from 170 countries in the world have joined the Global Compact as of June 23, 2017 [1]. So among the participants in Belarus are not only the largest companies, like mobile operator MTS, belarusian portal TUT.BY, The Belarusian Metallurgical Factory but also other enterprises: Nota Bene Design Studio, law firm Vlasova, Mikhel & Partners LLC etc. All of them are united by recognition of the importance of CSR and certain activities in this direction.

The Global Compact Local Network was created in March 2007 on the territory of Belarus [1]. The main objectives of GC Local Network is increasing the number of responsible businesses in Belarus; promoting incorporation of CSR into business practices; organizing dialogue with all stakeholders on CSR development; conducting joint social events and activities; involving Local Network members in multilateral partnership projects with UN agencies, governmental and public organizations; developing international contacts, sharing experience of cooperation with other networks of the Global Compact [1].

Today The Global Compact Local Network contains more than 30 participants. The first member bank of the UN Global Compact in Belarus became MTBank in 2006 [1], than

Belinvestbank, the last bank that joined the international initiative of the UN in the field of corporate social responsibility Global Compact became Belarusbank in 2017 [2].

The best example that for more than 10 years has been developing principles of social responsibility of business, participating in solving the most acute problems of society, both at global and local levels in bank sphere is MTBank. According to the annual report, educational, sponsor and charity projects implemented by the MTBank are aimed at providing every Belarusian with the opportunity to raise their living standards and reach new horizons with the help of all financial goods and tools of the modern world, which is fixed in the bank's brand code and in the corporate code Ethics [2].

The key factor here is a desire to help develop, gain confidence and feel the support of the bank. 2016 year became rich and successful in introducing the corporate culture and popularizing (both inside the bank and broadcasting from the outside) the social policy of MTBank. The new version of the Regulation on Social Policy establishes the principles and methods of social policy as material support of workers, organization of leisure, maintaining a healthy lifestyle and health, supporting family values, difficult life situations, rewards, incentives and other forms of moral incentives, other types of benefits. The result of the work carried out during 2016 was the victory of MTBank in the nomination «Capital» in the third annual award in the field of HR. The activities of the bank in the framework of the implementation of the principles of the Global Compact are actively covered in the media, which justifies receiving positive feedback and thanks from many customers, partners, customers and suppliers.

Thus, the principles of corporate social responsibility become an integral part of the corporate culture of Belarusian banks, are understandable to employees, customers and partners and annually strengthen the participation of banks in the draft UN Global Compact.

References

1. UN Global Compact [Electronic resource]. – Mode of access: http://globalcompact.by. – Date of access: 09.08.2017.

2. «Беларусбанк» присоединился к глобальному договору (пресс-релиз) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belarusbank.by/ru/press/bank_news/32416. – Дата доступа: 13.08.2017.

Получено 09.10.2017 г.

УДК 005.591.6(476.1)

А. Н. Леонович, научный сотрудник
Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь, г. Минск

РАЗВИТИЕ ТЕХНОПАРКОВ СТОЛИЧНОГО РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ Г. МИНСКА)

Формирование инновационной среды включает в себя развитие соответствующей инфраструктуры – технопарков – комплексных образований, основанных на синергии государство – наука – бизнес.

Развитие технопарков в городе Минске направлено на реализацию преимуществ столицы, на импульс к повышению международной конкурентоспособности, а также технологической модернизации производственной сферы и развитию современных форм обслуживания.

Республиканское инновационное унитарное предприятие «Научно-технологический парк БНТУ «Политехник» – это первая столичная организация, которая получила статус субъекта инновационной инфраструктуры в Республике Беларусь. Развитие «Политехника» началось с учреждения в 1992 г. Белорусской государственной политехнической академией учебно-научно-производственного центра «Метолит». Предприятие, по сути, выполняло основные функции научно-технологического парка: содействие внедрения НИР путем организации новых производственных участков на промышленных предприятиях страны; организация новых предприятий с обязательным участием в качестве учредителя авторов и предприятия-разработчика; создание собственных мини-производств на площадях БНТУ с использованием учебно-научно-производственного оборудования университета и активным привлечением студентов и сотрудников факультета и академии. В 2010 г. инновационное республиканское унитарное предприятие «Метолит» переподчинено Белорусскому национальному техническому университету и перерегистрировано в Республиканское инновационное унитарное предприятие «Научно-технологический парк БНТУ «Политехник» (далее – «Политехник»). Сегодня целями функционирования данного предприятия являются: создание благоприятных условий для развития предпринимательства в научно-технической сфере; осуществление инновационного процесса: поиск новшества – выпуск инновационного продукта – реализация. «Политехник» решает задачи создания конкурентной, импортозамещающей продукции; создания эффективной системы развития научно-технического потенциала, продвижения результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в реальный сектор экономики; создания и поддержки малых инновационных предприятий и др.

Предприятие имеет распределенный тип: в его составе информационно-маркетинговые центры, научно-производственные отделения, научно-производственные дочерние предприятия, расположенные на университетских и производственных площадях. К отраслям специализации относятся: программное обеспечение, информационные и телекоммуникационные технологии; ресурсо- и энергосбережение; экология; медицинское оборудование; радиоэлектроника; строительство; приборостроение; литейное и металлургическое производство, обработка металлов; сельское хозяйство; легкая промышленность; разработка научно-исследовательского оборудования. В целом «Политехник» имеет 25 лет практического опыта, в его составе 20 резидентов и 35

стран-партнеров. Экспортный потенциал резидентов технопарка составляет 25 % от объема выручки.

ООО «Минский городской технопарк» (далее – МГТ) – муниципальный проект 2011 г., созданный при реализации Минским горисполкомом государственной программы инновационного развития на 2011–2015 гг. Его цель – оказание поддержки предприятиям г. Минска в реализации инновационных проектов путем предоставления льгот и преференций; создание благоприятных условий для ведения бизнеса в высокотехнологической сфере; оказание поддержки начинающим инновационным компаниям. Учредителями предприятия являются Белорусский государственный университет, Белорусский инновационный фонд, Минский городской исполнительный комитет (доля коммунальной собственности в уставном фонде хозяйственного общества – 73,17 %).

Резидентом технопарка может стать компания, которая выпускает (либо планирует выпускать) инновационную продукцию или выполняет научно-исследовательские или научно-технические разработки. На балансе МГТ – имущественный комплекс, ранее использовавшийся под административные и производственные площади минского мясоперерабатывающего комбината. Кроме этого, технопарк уполномочен арендовать иные площади, необходимые для размещения резидентов с правом передачи их в субаренду. Общая площадь участка технопарка – 5,5 га, общая площадь зданий и сооружений различного назначения – около 40 тыс. м^2. В структуре МГТ осуществляет свою деятельность Инновационный Центр, цели которого: развитие инновационной деятельности в г. Минске путем содействия расширению сектора инновационного предпринимательства в структуре экономики г. Минска и Республики Беларусь; создание благоприятной среды для реализации творческого потенциала специалистов технического профиля, закрепление выпускников вузов и ссузов в г. Минске, привлечение иногородних и зарубежных специалистов; повышение инновационной восприимчивости организаций, создание кооперационных сетей, продвижения разработок белорусских и зарубежных ученых в реальный сектор экономики и пр. Отраслями специализации технопарка являются: программное обеспечение, информационные и телекоммуникационные технологии; машиностроение; ресурсо- и энергосбережение; экология; оптическое и электронное приборостроение; медицинское оборудование; приборостроение; линейное и металлургическое производство, обработка металлов; деревообработка и целлюлозно-бумажное производство; медицина.

Об эффективности деятельности МГТ свидетельствуют статистические данные. Так, если за весь 2015 г. резидентами технопарка было произведено инновационной продукции на сумму 12,5 млн руб., в том числе на экспорт – около 2,5 млн руб., то только за период январь – июнь 2016 г. выпуск такой продукции составил 7,5 млн руб., в том числе экспортируемой на сумму около 2,8 млн руб.

Одна из форм развития столичных технопарков – «отпочкование» эффективных резидентов и создание новых объектов инновационной инфраструктуры. Так, в 2017 г. резиденту МГТ УП «Унитехпром» (широко известному производством противоопухолевых препаратов) присвоен статус *технопарка «Унитехпром» БГУ*. Сейчас у нового технопарка три резидента: «ПроБиоТех» (разработка и изготовление ветеринарных препаратов нового поколения), «Инкос» (весоизмерительное электронное оборудование) и «Спектроскопические системы» (создание спектрометров разного профиля).

Парк высоких технологий (далее – ПВТ) – государственный проект, имеющий статус государственного учреждения, который был создан в 2005 г. и утвержден Декретом

Президента № 12 «О Парке высоких технологий». Его цель – формирование благоприятных условий для разработки в Республике Беларусь *программного обеспечения, информационно-коммуникационных технологий*, направленных на повышение конкурентоспособности национальной экономики. В 2014 г. были внесены изменения и дополнения, расширяющие виды деятельности компаний-резидентов ПВТ новыми наукоемкими, смежными с IT-сферой направлениями: в качестве самостоятельных видов деятельности определены *микро-, опто- и наноэлектроника, мехатроника, передача данных, радиолокация, радионавигация, радиосвязь, а также защита информации и создание центров обработки данных*. Предусмотрена возможность выполнения резидентами ПВТ *работ и услуг по анализу, проектированию и программному обеспечению информационных систем*. ПВТ территориально располагается по всей территории Республики Беларусь, однако оценка карты локализации резидентов ПВТ свидетельствует о преимущественной их сосредоточенности на территории г. Минска. В 2006 г. общий штат сотрудников IT-компаний, которые стали резидентами ПВТ, составлял порядка 1600 чел., к началу 2017 г. – превысил 28 тыс., со средней заработной платой в 2 тыс. долл. США. В настоящее время 91,9 % производимого в Парке программного обеспечения идет на экспорт, 49,1 поставляется в страны Европы, 44,0 – в США и Канаду, 4,1 % – в Россию и СНГ. За десять лет резиденты ПВТ увеличили экспорт в 37 раз, до 820,6 млн долл. США.

Парк высоких технологий – единственная организация в республике, наделенная правом предоставления налоговых льгот на систематической основе. Резиденты ПВТ освобождаются от всех корпоративных налогов, включая налог на добавленную стоимость и налог на прибыль. Индивидуальный подоходный налог для сотрудников компаний-резидентов имеет фиксированную ставку 9 % и не включается в совокупный годовой доход. Конкурентоспособность ПВТ основывается не только на налоговых льготах, но в большей степени на знаниях, инновациях и высококвалифицированных специалистах.

Положительными особенностями ПВТ являются: *законодательная платформа*, которая должным образом регулирует деятельность технопарков; *поддержание высокой доли фонда оплаты труда для сотрудников компаний, входящих в ПВТ* (сегодня она составляет порядка 70–80 % от себестоимости продукции); *высокий уровень профильного образования* (крупные компании ПВТ сотрудничают с вузами Беларуси). При этом затраченные средства на создание лабораторий и ведение факультативов окупаются, поскольку для них происходит подготовка кадров.

Изучение зарубежного опыта свидетельствует о значительном росте количества технопарков в мире. Так, в г. Москве сегодня насчитывается более 28 технопарков различной специализации, которыми занято более 580 га земельных участков с площадью 1879 тыс. м^2 помещений, где создано 38,5 тыс. рабочих мест. В Минске много неэффективно используемых крупных площадок, которые необходимо превращать в современные формы ведения деятельности. По данным Мингорисполкома, субъектам предпринимательства предложено более 215 тыс. м^2 неиспользуемых площадей коммунальной собственности г. Минска, в том числе производственных помещений – более 111 тыс. м^2. Вместе с тем без государственного регулирования процессов формирования и развития технопарков в столице – это только предложение региональных органов, не обеспеченное никакой систематизацией.

Отдельные механизмы и режимы преференций, заложенные в функционировании ПВТ, целесообразно адаптировать и к столичным технопаркам. В частности,

в законодательной платформе, поскольку на данном этапе развития привлечение «сильных» резидентов в технопарки требует действительно мощно мотивирующих рычагов вовлечения.

Столичные технопарки охватывают множество проектов, практически не связанных между собой ни производственными, ни целевыми аспектами. Перспективно адаптировать существующие технопарки к системам, объединяющим резидентов, специализация которых будет коррелировать в одних и тех же смежных областях. Важная роль принадлежит выстраиванию специализации действующих технопарков и регламентированному развитию новых. Внедрение института «якорного резидентства» и наделение таких участников режимами преференций позволит аккумулировать вокруг них профильное окружение.

Список использованных источников

1. Льготы технопарков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ucnews.ru/detail/3607221452020168. – Дата доступа: 11.10.2017.

2. В Ташкенте изучили белорусский опыт создания «Кремниевой долины» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.norma.uz/nashi_obzori/v_tashkente_izuchili_belorusskiy_opyt_sozdaniya_kremnievoy_doliny. – Дата доступа: 09.10.2017.

Получено 12.10.2017 г.

УДК 34:336.221(100)

С. К. Лещенко, кандидат юридических наук, доцент,
ведущий научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Упорядочение и приведение в единую систему норм, регламентирующих налоговые отношения с иностранным элементом, представляется особенно актуальным в связи с расширением международного экономического сотрудничества и образованием интеграционных экономических объединений.

В настоящее время нормы Налогового кодекса Республики Беларусь (далее – НК), определяющие налогообложение доходов и имущества нерезидентов, а также налогообложение доходов, полученных налоговыми резидентами из источников за пределами Республики Беларусь, не систематизированы, и имеют место пробелы в правовом регулировании названных отношений. Это создает ситуацию правовой неопределенности в отношении обязанности по уплате налогов в Республике Беларусь, что зачастую, с одной стороны, влечет двойное налогообложение доходов, а с другой – негативно влияет на формирование доходной части государственного бюджета, позволяя применять так называемые «агрессивные схемы налогового планирования» недобросовестным плательщикам.

Скорейшей законодательной регламентации требуют основные принципы, применяемые в трансграничном налогообложении: принципы резидентства и налогообложения у источника возникновения дохода. Их реализация напрямую влияет на величину налоговой базы при исчислении налогов и влечет значительную дифференциацию при налогообложении доходов резидентов и нерезидентов. Необходимо легальное определение таких важнейших принципов международного налогообложения, как недискриминация и принцип однократного налогообложения. Отдельную группу образуют принципы, применяющиеся в механизмах противодействия уклонению и уходу от уплаты налогов, которые также не закреплены законодательно.

Действующим НК фрагментарно регламентирован порядок устранения двойного налогообложения, он действует применительно к отдельным налогам: подоходному налогу с физических лиц, налогу на прибыль, на доходы, на недвижимость. При этом существует необходимость введения общих норм об устранении двойного налогообложения, законодательного закрепления понятия «двойное налогообложение» в целях его разграничения со смежными категориями; необходимо определение видов применяемых механизмов устранения двойного налогообложения и их особенностей в зависимости от юрисдикции получения дохода.

Важнейшим направлением совершенствования правового регулирования международных налоговых отношений является разработка системы мер противодействия уклонению и уходу от уплаты налогов, которые в настоящее время носят точечный характер и, несмотря на ежегодную корректировку соответствующих положений НК, не позволяют в полной мере противодействовать всем возможным схемам ухода от налогообложения. НК регулирует трансфертное ценообразование, недостаточную капитализацию, концепцию бенефициарного собственника (англ. – transfer pricing, thin capitalization, beneficial owner). Несмотря на определенную эффективность названных

специальных инструментов, охватить все возможные налоговые схемы, имеющие целью уклонение или уход от налогов, они не могут. Поэтому дополнительно необходимо введение в национальном налоговом законодательстве общего правила против ухода от налогов (англ. – General anti avoidance rule, GAAR). Это не только позволит сформировать условия для решения проблемы уклонения и ухода от налогов, но и создаст правовую основу для участия Республики Беларусь в инициативе Организации экономического сотрудничества и развития по предотвращению размывания налоговой базы и увеличению прибыли (англ. – Base erosion and profit shifting, BEPS), а также в Многосторонней Конвенции по имплементации мер противодействия BEPS в налоговых соглашениях, подписанной уже более 70 государствами.

Многосторонней Конвенцией по имплементации мер противодействия BEPS в налоговых соглашениях от 7 июня 2017 г. сформулировано общее правило против ухода от налогов, основанное на главной цели сделок (англ. – Principle Purpose Test, PPT). Устанавливается запрет на использование льгот двустороннего налогового соглашения, если одна из основных целей сделок заключается в получении налоговой льготы и это противоречит объекту и цели договора: независимо от любых положений соглашения льгота, предусмотренная охватываемым соглашением, не предоставляется в отношении вида дохода или капитала, если разумно заключить, принимая во внимание все значимые факты и обстоятельства, что получение дохода было одной из основных целей любого рода соглашения или сделки, которые прямо или косвенно привели к получению этой льготы, если не будет установлено, что предоставление такой льготы в таких обстоятельствах соответствует целям и задачам соответствующих положений охватываемых соглашений.

Некоторые новые налоговые договоры Республики Беларусь содержат PPT: Конвенция между Правительством Республики Беларусь и Правительством Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии об устранении двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал и предотвращении уклонения от уплаты налогов от 26.09.2017 г. и Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Специального административного района Гонконг Китайской Народной Республики об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов в отношении налогов на доходы и капитал от 16.01.2017 г. Оба договора в ст. 27 повторяют приведенную выше норму Многосторонней налоговой конвенции.

Как известно, национальный метод применения норм международного права реализуется в деятельности государства в пределах его юрисдикции; в рассматриваемом случае он зависит от выполнения функций широким кругом государственных органов, включая суды. В условиях отсутствия в национальном налоговом законодательстве норм, детализирующих PPT, плательщики налогов могут оказаться в ситуации правовой неопределенности. Налоговые льготы по соглашениям с Великобританией и Гонконгом могут быть впоследствии признаны как полученные с нарушением правила PPT, что повлечет доначисление сумм налогов, применение пеней и мер ответственности за нарушение налогового законодательства. Действительно, при выборе места осуществления экономической деятельности во внимание, как правило, принимается уровень налоговой нагрузки, поэтому получение налоговой льготы всегда может рассматриваться в качестве одной из целей сделки. В этой связи национальным налоговым законодательством должно быть установлено требование наличия реальных экономических причин для осуществления экономической деятельности

в конкретном государстве, что дает право на использование налоговых льгот. Плательщик должен обосновать наличие экономических причин, что позволяет предотвратить последующий пересмотр налоговым органом суммы уплаченных налогов в сторону их увеличения.

Полагаем, что заключение двусторонних налоговых договоров с нормой PPT для Беларуси преждевременно. Формулировка анализируемой нормы, с одной стороны, весьма широка, позволяет охватить все многообразие способов ухода от налогов и противодействовать им, но, с другой – в случае отсутствия в национальном налоговом законодательстве государства специальных норм может привести к обратному эффекту, когда добросовестные налогоплательщики, не имеющие цели ухода от уплаты налогов, вынуждены претерпевать неблагоприятные последствия применения PPT. В качестве первостепенной задачи видится проведение всесторонних исследований в сфере общего правила против ухода от налогов и закрепление его в НК. Учитывая, что в настоящее время приобретает особое значение координация деятельности налоговых органов по вопросам взимания налогов в трансграничных ситуациях, обеспечение соблюдения прав налогоплательщиков с учетом оптимизации расходов на налоговое администрирование, необходимо тщательное изучение правил GAAR, закрепленных в налоговом законодательстве зарубежных стран, а также соответствующей правоприменительной практики с целью разработки в налоговом праве Республике Беларусь аналогичного института.

Правило PPT содержится в Директиве № 2016/1164 от 12 июля 2016 г. Совета Европейского союза «Об установлении правил в отношении практик уклонения от уплаты налогов, которые непосредственно влияют на функционирование внутреннего рынка» (англ. – Council Directive (EU) 2016/1164 of 12 July 2016 laying down rules against tax avoidance practices that directly affect the functioning of the internal market), которая, наряду с другими механизмами противодействия уклонению от уплаты налогов, предлагает в ст. 6 GAAR. Оно состоит в том, что для расчета корпоративного подоходного налога государство-член ЕС игнорирует соглашение или серию договоренностей, если основной целью или одной из основных целей было получение налоговых льгот. Сделки должны рассматриваться как ненадлежащие, если они не обусловлены коммерческими причинами, отражающими экономическую реальность. Текст Директивы устанавливает своеобразный «минимальный стандарт», поскольку государства ЕС могут ввести более строгие правила в национальном налоговом законодательстве. Опыт Европейского союза может быть полезен при изучении вопроса о введении аналогичных институтов в право Евразийского экономического союза.

Механизмы противодействия уклонению и уходу от уплаты налогов закрепляются не только в актах национального и интеграционного налогового законодательства, международных налоговых договорах (соглашениях, конвенциях), но также в актах «мягкого» права, таких как Руководство ОЭСР по трансфертному ценообразованию (OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017), Модельной налоговой конвенции ОЭСР в отношении налогов на доходы и имущество и Официальных комментариях к ней (OECD Model Tax Convention on Income and on Capital). В правоприменительной практике зарубежных стран актам «мягкого» права придается большое значение. Несмотря на то, что Республика Беларусь не является членом ОЭСР, акты и решения международных организаций могли бы быть использованы для преодоления затруднений при толковании международных договоров, что возможно определить решением высшей судебной инстанции.

В целях создания условий для надлежащей реализации положений международных налоговых соглашений (конвенций) в отношении доходов и имущества, внедрения современных подходов к налоговому администрированию, введения правовых мер противодействия уклонению и уходу от уплаты налогов целесообразна разработка законопроекта о включении в НК раздела «Особенности международного налогообложения». Это позволит не только усовершенствовать структуру кодифицированного акта в части регулирования налоговых отношений с иностранным элементом, но и создаст необходимую базу для определения и законодательного закрепления ключевых категорий и принципов международного налогообложения, создающих основу для последующего развития и эффективного правового регулирования международных налоговых отношений.

Нормы права, регламентирующие международные налоговые отношения, могут быть объединены в следующие субинституты налогового права: «Общие положения международного налогового права», «Налогообложение доходов организаций-нерезидентов, осуществляющих деятельность через постоянное представительство», «Налогообложение доходов организаций-нерезидентов, не осуществляющих деятельность через постоянное представительство», «Налогообложение доходов физических лиц-нерезидентов», «Налогообложение доходов резидентов от внешнеэкономической деятельности», «Специальные положения по международным договорам», «Противодействие уклонению и уходу от уплаты налогов», «Международное правовое сотрудничество в налоговой сфере».

Общие правовые принципы, предмет правового регулирования, использование специальной терминологии и специфических правовых конструкций позволяет констатировать наличие внутреннего единства, согласованности международных налоговых отношений и, как следствие, обусловливает возможность системного правового регулирования этой сферы общественных отношений.

Получено 18.10.2017 г.

УДК 378:338.1

В. А. Ливинская, кандидат физико-математических наук, доцент,
доцент кафедры экономической информатики
С. Л. Комарова, старший преподаватель
Белорусско-Российский университет, г. Могилев

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ С УЧЕТОМ СОВРЕМЕННЫХ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Современный этап общественного развития характеризуется возникновением нового постиндустриального общества, в котором основной ценностью являются знания. Это привело к тому, что знания приобретают все большее значение в мировом масштабе. И поскольку высшая школа является непосредственным производителем и распространителем знаний, ее роль в жизни общества и возможности влиять на экономику возрастают. Реагируя на новые требования социально-экономического развития, высшее образование сильно изменилось, что проявилось, в частности, в переходе от элитарного к массовому. Не осталась в стороне и Беларусь. Так, по данным ежегодника «Образование в Республике Беларусь», за последние годы 90 % выпускников школ становятся студентами (рис. 1). Однако, сопоставляя количество выпущенных специалистов в 2016 г. с количеством поступивших в 2013 или 2012 г. (с учетом удельного веса студентов четырехлетнего и пятилетнего срока обучения), видно, что процент студентов, не получивших диплом по выбранному направлению подготовки, колеблется от 20 до 25 %.

Это свидетельствует о том, что не всегда выбор будущей специальности делается разумно. В данной работе предпринята попытка проанализировать стратегии на рынке образовательных услуг как потребителей, так и тех, кто их предоставляет, то есть учреждений образования (далее – УО) на примере ситуации, сложившейся в г. Могилеве с учетом информации, предоставленной приемной комиссией Белорусско-Российского университета за 2013–2016 гг.

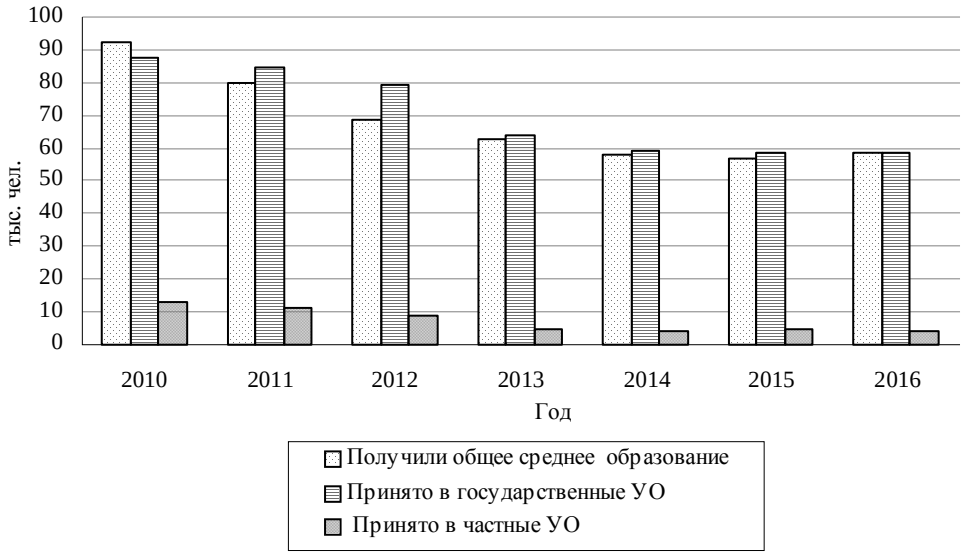

Рис. 1. Численность студентов первого курса УО высшего образования

Выпускники школ вместе с родителями несколько лет (9–11 класс) решают трудную задачу выбора будущей специальности, не совсем точно понимая требования рынка и не всегда четко представляют себе собственные возможности. Окончательное решение будущие студенты будут принимать в очень короткий срок, уже имея на руках результаты ЦТ, и чаще всего эти результаты не такие высокие, как им бы хотелось. В планы срочно вносятся коррективы, а то и вовсе кардинально меняются город, высшее учебное заведение и сама будущая профессия. Конечно, некоторые реформы, коснувшиеся вступительной кампании в УО, немного облегчили ситуацию выбора для потребителя образовательных услуг (результаты ЦТ действительны в течение двух лет и количество сертификатов увеличено до четырех), но для части абитуриентов выбор будущей профессии крайне затруднен.

Поведение потребителя образовательных услуг формируется в течение нескольких лет, когда будущий абитуриент вместе с родителями, друзьями обсуждает свои перспективы на будущее. Молодые люди, принимая решения, опираются на ценности, сформированные обществом и семьей. Получить хорошее образование, интересную профессию и занять достойное место в социуме – одни из главных ценностей современного общества.

С целью изучения поведения потребителей на рынке образовательных услуг г. Могилева нами в течение последних трех лет проводился опрос в трех школах города Могилева (УО СШ № 31, УО СШ № 33, УО СШ № 9) и на первом курсе среди студентов очной и заочной форм обучения Белорусско-Российского университета. Анкетированием было охвачено 200 респондентов в возрасте от 15 до 29 лет включительно, так как данная категория является основным массивом профессионального самоопределения.

Первоначально была получена информация, позволившая охарактеризовать стиль жизни потребителей образовательных услуг. Так, анкетирование показало, что в момент принятия решения о профессиональном самоопределении все хорошо в жизни из всех респондентов только у 28,7 %, есть сложности у 61,8 % респондентов, ситуацию как плохую оценили 7,6 % и затруднились ответить 1,9 %.

Наибольшую обеспокоенность у потребителей образовательных услуг на рынке г. Могилева вызывают следующие проблемы: материальные (28,6 %), высокая степень неопределенности будущего (20,6 %), проблемы с трудоустройством (15,4 %) и др.

Учитывая то, что часть образовательных услуг платные и конкурс на эти специальности неоправданно высок (рынок выработал стереотип, что экономисты, программисты и юристы очень высокооплачиваемые профессии), материальные проблемы, хотя и вполне объяснимы, являются негативным фактором при принятии решения о выборе учебного заведения, формы обучения, специальности. В большей степени не удовлетворены материальным положением (51 %) потребители образовательных услуг в г. Могилеве.

Так как большинство респондентов осознают совокупность социально-экономических проблем в своей жизни, подавляющее большинство хотели бы изменить свою жизнь. Так, на вопрос «Хотели ли бы Вы изменить свою жизнь» 72 % респондентов ответили положительно. Получение качественного образования является одной из основных возможностей не просто для изменения, но и для улучшения жизни. На нашем этапе исследования можно предположить, что степень осознания потребности в использовании образовательной услуги чрезвычайно велика (71,9 % выборки).

Большинство жизненных планов (получение высокооплачиваемой работы, карьерный рост и даже, возможно, будущий брак) так или иначе предполагают получение

высшего образования. С позиции концепции маркетинга данные респонденты эквивалентны величине активного спроса на образовательные услуги на рынке г. Могилева.

Хотелось бы отметить те факты, что выбор образовательной услуги, профессии являются настолько важными в жизни молодых людей, что во многом определяют не только профессиональное самоопределение, но и всю дальнейшую жизнь (выбор партнера по браку или сам факт брака, место жительства, социальный статус и др.). Другими словами, данное решение является стратегически важным в жизни, и, безусловно, процесс принятия данного решения должен в значительной степени отличаться от решений, связанных с рутинным потребительским выбором. Поэтому в отличие от осознания потребности в необходимости получения образования, к которой естественно подталкивают реалии современной жизни, второй этап принятия решения о выборе образовательной услуги (поиск и сбор информации, оценка рисков и альтернатив) должен быть связан с планированием этого важного изменения в жизни.

Большой интерес с маркетинговой точки зрения представляет тот факт, что 30,6 % потребителей затруднились с ответом. С позиции маркетинговой концепции данные респонденты соответствуют объему потенциального спроса на образовательные услуги, и данный спрос необходимо «разбудить» с помощью различных маркетинговых инструментов, таких как цена на образовательные услуги, реклама, ассортимент данных услуг.

Перечень наиболее актуальных потребностей у реальных и потенциальных потребителей образовательных услуг г. Могилева распределился следующим образом: сделать карьеру – 35,2 %, получить образование – 28,0, состояться как личность –18,1, удачно выйти замуж или жениться – 18,7 % (рис. 2).

Можно сказать, что основным «конкурентом» образовательных услуг (особенно для девушек) на рынке является удачный брак респондентов. Остальные же потребности (и состояться как личность, и занять высокое положение в обществе) так или иначе связаны с необходимостью получения, пожалуй, даже не одного высшего образования.

Таким образом, проведенный опрос позволил сформировать развернутый портрет потребителя образовательных услуг на рынке г. Могилева. Потребители образовательной услуги – молодые люди 16–30 лет, жизнь которых характеризуется комплексом взаимосвязанных проблем: материальных, личных, семейных, профессиональных.

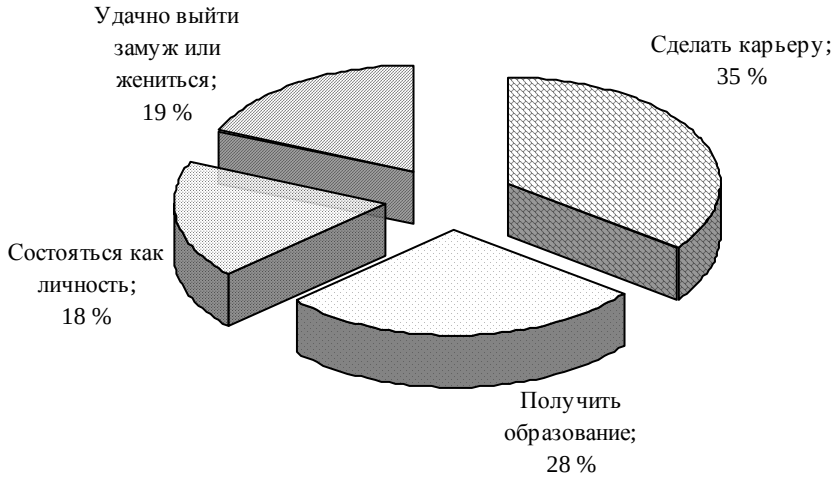

Рис. 2. Актуальные потребности респондентов

Уровень дохода – средний. Они осознают потребность в изменении своей жизни и стремятся ее изменить, в том числе и за счет получения качественного высшего образования. Многие девушки связывают эти изменения с удачным браком. Многие хотели бы сделать карьеру (молодые люди).

Основными ценностями, по мнению потребителей, являются (по мере снижения значимости): семья, деньги, стабильность в обществе, свобода выбора. Наиболее важными личными качествами респонденты считают: профессионализм, трудолюбие, предприимчивость, ответственность, индивидуальность, общую культуру. Большинство из них необходимы для карьерного роста, к которому так стремятся молодые люди. Вместе с тем большинство потребителей образовательных услуг не планируют заранее даже такие важные стратегические решения в жизни, как выбор будущей профессии.

Мотивацией при выборе учебного заведения являются (по мере снижения значимости): престиж учебного заведения, профессиональный состав преподавателей, качество и ассортимент предоставляемых образовательных услуг, стоимость обучения, атмосфера в процессе получения образовательной услуги. Основное влияние на выбор учебного заведения, формы обучения, специальности на потребителей оказывают родители, родственники и друзья.

После формирования образа потребителя можно приступить к созданию стратегического плана развития маркетинговой программы учреждения образования.

Наши исследования коснулись еще одного аспекта, который был выявлен в результате обработки базы данных о студентах, обучающихся в УО в 2013–2016 гг. Так, было выявлено, что за этот период 23 % студентов не получили диплом о высшем образовании в Белорусско-Российском университете в связи с тем, что были отчислены по неуспеваемости; еще треть уже на 2–3 курсе осознает, что работать по выбранной специальности не собирается. Учитывая, что в настоящее время по всем техническим направлениям большинство студентов обучаются за счет бюджетного финансирования, возникает вопрос о целесообразности использования бюджетных денег.

Для выявления причин сложившейся ситуации необходимо проводить анализ способности студентами усваивать учебный план по каждому предмету. В рамках проводимого исследования с помощью инструментов регрессионного анализа была получена логит-модель вероятности не получить диплом бакалавра за 4 года в зависимости от их базовых знаний по математике.

Абитуриенты, пришедшие в УО с результатами ЦТ по математике с минимальным баллом 12, имеют вероятность того, что они будут отчислены 0,56, или 56 %, получив средний балл 34 – 0,38, или 38 %, а получив 67 баллов, вероятность отчисления всего 0,16, или 16 %.

Такие исследования базы данных шести факультетов Белорусско-Российского университета позволяют предложить новую ценовую политику УО, связанную с отслеживанием результатов обучения студентов в каждую сессию. Если студент бюджетной формы обучения не может сдать сессию на стипендию в течение двух семестров, то необходимо перевести студента с бюджетной формы обучения на контрактную. Если же такая тенденция сохранится в течение третьего и четвертого семестра, то студенту можно выдать диплом о среднем специальном образовании и не тратить бюджетные деньги на подготовку специалиста с низким уровнем квалификации.

За собственные средства такой студент при желании сможет получить образование, однако УО не будет заниматься трудоустройством такого специалиста. Эта гибкая ценовая политика уже сформирована в пользу студентов контрактной формы обучения,

которые получают скидки с оплаты за успехи в учебе и науке, а за отличную учебу могут быть переведены на бюджетную форму при наличии свободных мест. Так вот, эти свободные места могут появиться при гибкой ценовой политике.

Маркетинговая программа УО – это разработанный на основе комплекса маркетинговых исследований стратегический план-рекомендация относительно коммерческой деятельности на определенный период времени, призванный обеспечить оптимальный результат ее будущего развития с учетом запросов потребителей образовательных услуг и согласно выдвинутым целям и стратегии.

Когда абитуриент пересекает порог приемной комиссии УО, ему необходимо организовать помощь в выборе будущей специальности. Необходимо создать «Центр помощи абитуриенту» или «Консалтинговый центр приемной комиссии», где, проанализировав результаты сертификатов будущего абитуриента и проведя тестирование по собственной методике, можно помочь правильно сделать выбор будущей специальности в УО.

При планировании маркетинговой программы важно также учитывать и то, что ситуация на рынке образовательных услуг достаточно динамична. Она зависит от потребности экономики в специалистах того или иного направления и нуждается в корректировке ежегодно.

Поведение потребителей, как и факторы, влияющие на это поведение, также могут меняться. Поэтому модель потребительского поведения должна периодически корректироваться. На основании анализа рыночной ситуации и с учетом особенностей поведения потребителей разрабатывается маркетинговая стратегия вуза, нужно учитывать потребность на рынке в специалистах, которая должна стать ориентиром для основных маркетинговых политик.

Выбранные этапы маркетинговой политики УО должны быть взаимосвязаны между собой. Так, например, определенный уровень цен на образовательные услуги должен быть правильно позиционирован на определенную группу потребителей на рынке. Для этого должна быть сформирована обоснованная коммуникационная политика УО. Для каждой группы потребителей с учетом типов их поведения должен осуществляться выбор средства распространения рекламы и время выхода рекламного объявления. По-разному должны звучать мотивы рекламного обращения: для «традиционных» потребителей образовательных услуг лейтмотивом должна стать репутация и продолжительность существования УО на рынке; для «рациональных» потребителей важна цена; для «эмоциональных» потребителей важна вообще эмоциональная окраска самого обращения.

Таким образом, систематические исследования поведения потребителей на рынке образовательных услуг и использование их результатов в маркетинговом планировании позволят руководителям УО решить ряд коммерческих задач, не реализуемых в других подразделениях: разработать эффективную целенаправленную маркетинговую стратегию, сформировать маркетинговую политику и снизить неопределенность при принятии управленческих решений во время приемной кампании.

Процесс разработки маркетинговой программы УО с учетом особенностей поведения потребителей образовательных услуг может выглядеть следующим образом:

1. Предложение гибкой ценовой политики;
2. Совершенствование коммуникационной и PR политики;
3. Разработка политики позиционирования услуг;
4. Оптимизация ассортиментной политики образовательных услуг.

Получено 25.09.2017 г.

УДК 334.758;005.591.6

П. А. Лис, директор
В. И. Слиж, начальник отдела реализации международных проектов
Главный информационно-аналитический центр Министерства образования Республики Беларусь, г. Минск

ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ КЛАСТЕРИЗАЦИИ ЭКОНОМИК РЕГИОНОВ

Сегодня крайне важной задачей экономики любой страны является увеличение конкурентоспособности производимой продукции, для чего необходимо проведение грамотной инновационной политики. Внедрение инноваций позволяет предприятиям выходить на рынок с более качественной и одновременно дешевой продукцией.

В Республике Беларусь в настоящее время наблюдается невысокая инновационная активность. Так, по данным официальной статистики, в 2016 г. внутренние затраты на научные исследования и разработки в Беларуси составили только 0,5 % ВВП, при этом более 44 % из них были осуществлены за счет средств государственного бюджета и только 24,3 % за счет собственных средств осуществлявших их субъектов хозяйствования. Снижается число выданных в республике патентов на изобретения: если в 2011 г. было выдано 1365 патентов, в 2013 г. – 1027, то в 2016 г. – только 892 патента.

Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции предприятий промышленности Республики Беларусь в 2016 г. составил только 16,3 % [1, с. 273–280].

Таким образом, целесообразно внедрение более эффективных методов организации и управления инновационной деятельностью, среди которых одним из наиболее действенных, как показала мировая практика, является кластерный подход [2, с. 13]. Согласно определению американского ученого М. Портера, который и ввел данное понятие в экономическую литературу, *кластер* представляет собой группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга [3, с. 258].

Ключевыми признаками кластера согласно мировой практике являются:

– наличие системно развивающихся связей, конкуренции и кооперации (в том числе совместных проектов) между участниками кластера;

– устойчивость экономических связей субъектов хозяйствования – участников кластера, доминирующее значение этих связей для большинства участников кластера;

– высокая инновационная активность участников кластера, ориентация на постоянное совершенствование конкурентных преимуществ;

– наличие крупной организации-лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию всей системы;

– долговременная координация взаимодействия участников кластера в рамках его производственных программ, инновационной деятельности, основных систем управления, контроля качества и др.;

– высокий уровень территориальной концентрации участников кластера, достижение ими «критической массы», обеспечивающей максимальный эффект от взаимодействия между ними.

Помимо организаций, специализирующихся на профильных видах деятельности, в состав кластера обычно входят поставщики продукции или услуг для специализированных

организаций; организации, обеспечивающие функционирование транспортной, энергетической, инженерной, природоохранной, информационно-телекоммуникационной и иной инфраструктуры; логистические, торговые, аудиторские, консалтинговые, кредитные, страховые и лизинговые компании; научные организации и учреждения профессионально-технического, среднего специального, высшего и последипломного образования; субъекты инновационной инфраструктуры и инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства и др.

Участники кластеров получают такие преимущества, как:

1) консолидированное лоббирование интересов;

2) повышение конкурентоспособности предприятия за счет использования системы горизонтальных связей;

3) снижение затрат и повышение качества за счет унификации требований, оптимизации логистики, нахождения в едином информационном пространстве;

4) более эффективная система выхода на зарубежные рынки.

Государство также заинтересовано в развитии кластеров, так как они способствуют увеличению занятости населения и, следовательно, уровня его благосостояния, предоставляют дополнительные стимулы развития малого и среднего бизнеса и повышают инновационный потенциал и уровень экономического развития региона в целом.

Таким образом, в сфере развития кластеров имеются экономические предпосылки возникновения государственно-частного партнерства, выражающиеся в единстве интересов.

К 2015 г. в Евразийском союзе насчитывались более 2 тыс. кластеров, в которых было занято 38 % его рабочей силы. Датская, финская, норвежская и шведская промышленность были полностью кластеризированы, а экономики ведущих стран мира (Великобритания, Германия, Дания, Индия, Италия, Нидерланды, США, Финляндия, Франция и др.) охвачены кластеризацией в среднем на 50 % [4, с. 57].

Большое внимание развитию кластеров уделяется и в Беларуси. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16 января 2014 г. № 27 была утверждена Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь, задачами которой являются анализ мирового опыта кластерного развития экономики и оценка возможностей его использования; изучение и анализ условий и предпосылок для кластерного развития национальной экономики; выявление существующих проблемных вопросов, препятствующих формированию инновационно-промышленных кластеров, и определение оптимальных способов и путей их решения; определение направлений реализации государственной кластерной политики в условиях белорусской модели социально-экономического развития; определение организационно-правовых основ формирования системы государственной поддержки кластерных проектов; определение ресурсного обеспечения, необходимого для формирования инновационно-промышленных кластеров Республики Беларусь на период до 2020 года.

Необходимость формирования системы государственной поддержки кластерных проектов, позволяющей активизировать процесс создания инновационно-промышленных кластеров в отраслях высокотехнологичного сектора, была отмечена также в качестве одной из задач Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 гг. [5].

В настоящее время в Республике Беларусь существует успешный опыт реализации кластерной модели развития в ИТ-индустрии (на базе научно-технологической ассоциации «Инфопарк» и Парка высоких технологий), в 2013 г. создана Республиканская

ассоциация наноиндустрии, в которую вошли более 20 организаций различных форм собственности и ведомственной подчиненности, осуществляющих разработку нанотехнологий и производство нанотехнологической продукции, взаимодействие между которыми является основой для формирования инновационно-промышленного кластера в сфере наноиндустрии [6, с. 2–3].

В то же время существует и ряд проблем, препятствующих развитию кластеров в Республике Беларусь. Среди них следует отметить:

– низкий уровень конкурентной среды;

– высокую степень концентрации и монополизации производства;

– наличие жесткой иерархичной системы хозяйственного управления, преобладание вертикальных связей над горизонтальными;

– использование значительным числом предприятий и организаций государственного сектора экономики технологий 3–4-го технологических укладов;

– недостаточный уровень развития малого и среднего предпринимательства.

В связи с этим целесообразно проведение государственной кластерной политики, стимулирующей формирование и развитие кластеров. В рамках данной политики необходимо наладить эффективное взаимодействие между государством и предприятиями частного сектора. Одним из важных направлений деятельности в данной области как в Республике Беларусь, так и во всем мире является формирование электронного правительства (e-Government).

Европейская комиссия определяет *электронное правительство* как использование в государственных структурах информационно-коммуникационных технологий на фоне проведения организационных реформ и формирования у государственных служащих навыков, направленных на улучшение функционирования госструктур и повышение уровня оказываемых ими услуг.

Всемирный банк под электронным правительством понимает использование информационных и коммуникационных технологий для повышения эффективности, экономичности и прозрачности правительства и возможности общественного контроля над ним [7, с. 1–2].

Электронное правительство способно оказать существенную поддержку малому и среднему бизнесу в процессе формирования кластеров за счет:

– снижения уровня бюрократизации и повышения оперативности оказания государственных услуг;

– снижения уровня коррупции;

– дистанционного характера государственных услуг, позволяющего предприятиям малого и среднего бизнеса формировать кластеры в регионах, географически отдаленных от центральных органов власти.

В Республике Беларусь развитию проектов электронного правительства уделяется значительное внимание. В 2016–2020 гг. основным направлением работы в этой области станет перевод административных процедур и государственных услуг в электронный формат, что позволит повысить прозрачность государственного управления, упростить ведение бизнеса и взаимодействие государства и граждан.

Будет создана Белорусская интегрированная сервисно-расчетная система, которая обеспечит потребителям доступ к административным, информационным и платежным электронным услугам на всей территории республики по единым правилам. Другим значимым проектом станет создание национального портала открытых данных государственных органов и организаций. На портале будет размещаться в открытом

доступе общественно полезная информация, которая в дальнейшем может быть использована для создания электронных услуг [5, с. 20].

Решение этих задач будет осуществляться путем выполнения Государственной программы развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 годы, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 марта 2016 г. № 235. Эффективность реализации данной Программы в 2016 г. получила высокую оценку межведомственной комиссии по государственным программам.

В настоящее время создана и развивается государственная система правовой информации. Официальное опубликование правовых актов обеспечивается путем размещения их текстов на Национальном правовом Интернет-портале Республики Беларусь.

Сформирована государственная система оказания электронных услуг организациям и гражданам, функционирует единый портал электронных услуг на базе Общегосударственной автоматизированной информационной системы (ОАИС).

По состоянию на 10.10.2017 г. через единый портал электронных услуг и Интранет-портал ОАИС предоставляются электронные услуги 12 государственных информационных ресурсов для физических лиц и 22 государственных информационных ресурсов – для юридических.

Одним из индикаторов успешности реализации Государственной программы развития цифровой экономики и информационного общества станет повышение к 2020 г. позиций Республики Беларусь в рейтинге по индексу готовности к электронному правительству Организации Объединенных Наций.

Итоговый индекс готовности к электронному правительству ООН определяется как среднее арифметическое трех исходных субиндексов: веб-услуг; телекоммуникационной инфраструктуры; человеческого капитала [8, с. 12].

Динамика данного индекса в Республике Беларусь представлена на рисунке 1.

Данные рисунка свидетельствуют о том, что в основном индекс готовности к электронному правительству в Республике Беларусь на протяжении рассматриваемого периода возрастал, как и место республики в рейтинге ООН по этому показателю.

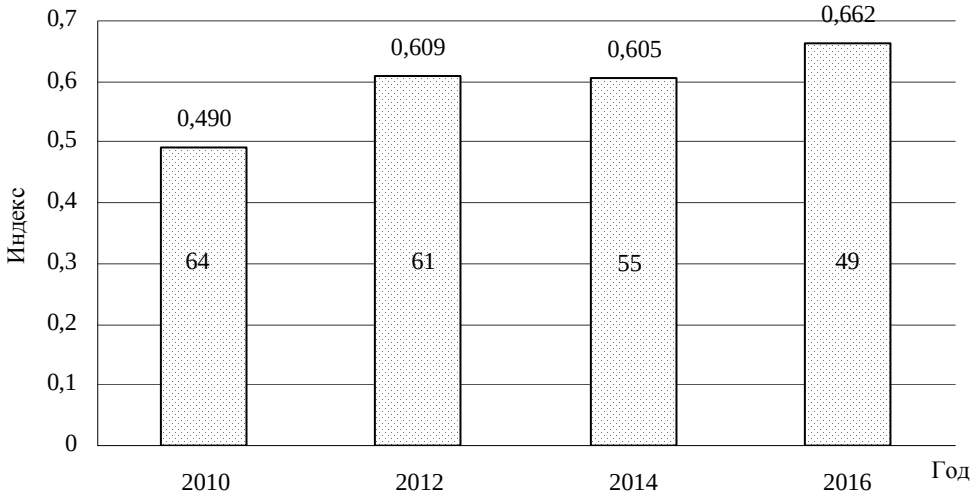

Рис. 1. Динамика индекса готовности к электронному правительству ООН и позиции Республики Беларусь в рейтинге по уровню готовности к электронному правительству в 2010–2016 гг. [9]

Если в 2010 г. Беларусь заняла 64 место среди стран мира по готовности к электронному правительству, то в 2016 г. она поднялась на 15 позиций и заняла 49 место, при этом ООН охарактеризовала значение индекса для нашей страны как «высокое». Это свидетельствует об определенной эффективности мер государственной политики в области цифровой трансформации государственного управления и формирования электронного правительства.

Тем не менее, согласно рейтингу ООН, Республика Беларусь по уровню готовности к электронному правительству отстает от основных партнеров по Евразийскому экономическому союзу, таких как Российская Федерация, которая в 2016 г. заняла в рейтинге 35 место (значение индекса – 0,7215) и Республика Казахстан, занявшая 33 место (значение индекса – 0,7250).

Таким образом, крайне важно активизировать усилия государства в области формирования и развития проектов электронного правительства, преодолеть инертность государственных органов и организаций при решении вопросов информатизации, совершенствовать государственно-частное партнерство. Это позволит ускорить кластеризацию экономики Республики Беларусь и, следовательно, существенно повысить ее конкурентоспособность.

Список использованных источников

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2017 г.: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редкол.: И. В. Медведева (пред.) [и др.]. – Минск, 2017. – 506 с.

2. Сафонова, О. А. Формирование кластеров в Республике Беларусь: организационные и методические аспекты / О. А. Сафонова // Экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 13–18.

3. Портер, М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

4. Клюня, В. Л. Направления кластерного развития региональной экономики Республики Беларусь / В. Л. Клюня, С. С. Балюк // Вес. БДУ. – 2015. – № 2. – С. 57–62.

5. Об утверждении программы деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 5 апр. 2016 г., № 274 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

6. Арсенов, В. В. Кластерная стратегия развития малого и среднего бизнеса Республики Беларусь / В. В. Арсенов // Инновационные процессы и корпоративное управление: сб. ст. / Ин-т бизнеса и менеджмента технологий Белорус. гос. ун-та. – Минск, 2016.

7. Борисова, А. С. Анализ трактовок электронного правительства в современных исследованиях / А. С. Борисова // Современная наука: теоретический и практический взгляд: сб. материалов III Междунар. науч.-практ. конф., Таганрог, 31 дек. 2015 г. / Научно-образовательное учреждение «Вектор науки»; под ред. И. А. Рудакова. – М.: Изд,-во «Перо», 2015. – С. 97–100.

8. Информационное общество в Республике Беларусь, 2017 г.: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редкол.: И. С. Кангро (пред.) [и др.]. – Минск, 2017. – 109 с.

9. Беларусь заняла 49-е место из 193 в рейтинге ООН по уровню развития электронного правительства [Электронный ресурс]. – Минск: М-во связи и информатизации Респ. Беларусь, 2016. – Режим доступа: http://www.mpt.gov.by/ru/news/01-08-2016-994. – Дата доступа: 10.10.2017.

Получено 11.10.2017 г.

УДК 339.14(1-6СНГ)

E. S. Lisitsa, candidate of Economics, senior economist
Belarusian Railway, Minsk

CIS MERCHANDISE TRADE

CIS economies have grown at a robust rate of 7,7 % yoy on average since the turn of the century, even outpacing emerging market and developing economies and European Union in 2003–2008; but the growth after that period has downward trend . Turkmenistan and Azerbaijan were among the five fastest-growing economies in the world between 2000 and 2016, averaging 12,9 and 10,5 % p.a. respectively [2,3]. Despite lower growth rates since the global financial crisis, it should be expected medium-term growth of around 4,4 % p.a. for the CIS frontier countries.

In the 2000s, CIS countries continued to carry out economic and structural reforms in an attempt to create a favourable environment for economic development. According to the Index of Economic Freedom, from 2000 to 2017, all CIS countries, except for Moldova, Russia and Ukraine, substantially increased their economic freedom positions: two countries are repressed (Turkmenistan, Ukraine), 5 – mostly unfree (Belarus, Moldova, Russia, Tajikistan, Uzbekistan), three countries – moderately free (Kyrgyzstan, Kazakhstan, Azerbaijan), and only Armenia represents group of mostly free countries in the world [1]. This improvement may have helped to promote economic growth in the countries.

From 2000 to 2016, the economies of CIS countries grew at an average rate of over 6 %. The following factors greatly influence on economic growth: (i) macroeconomic stability; (ii) drastic cuts in public expenditures combined with improved fiscal discipline and tax reforms that resulted in fewer, lower and flatter taxes; (iii) energy exports (in the cases of Russia, Kazakhstan and Azerbaijan); (iv) improved economic freedom; (v) relatively free labour markets, and (vi) implementation of structural reforms.

All the CIS countries in 2016, except Moldova and Belarus, demonstrated strong GDP growth. Two countries from 2015 went through period of recession. Ukraine suffered from socio-political disturbances leading to disruptions in economic activity and changes in leadership in 2013–2015, but in 2016 the GDP growth accounted 2,3 % (fig. 1).

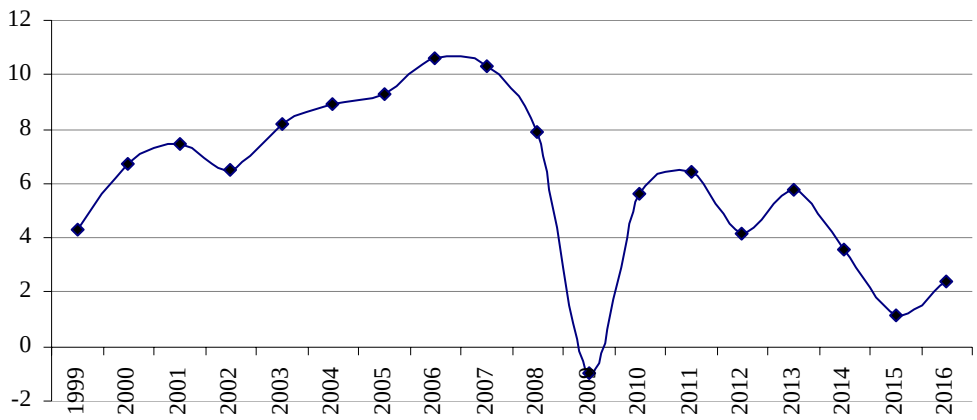

Fig. 1. Average GDP growth in CIS countries in 2000–2016, annual % [2]

The CIS countries (both WTO members and non-members) are less integrated into the global trade. They trade more intensively with a limited number of countries. In 2016 the export flows from the CIS countries to the top five trade partners, among which are CIS countries as well, accounted for near 63 % of their total exports. The CIS countries may need some time for the development of a broader set of export partners worldwide.

Analysing CIS merchandise trade in the world, it should be noted that mineral products and wood, pulp and paper products, stone, metals are the main exported and imported articles in CIS (fig. 2).

The economies of Russia, Kazakhstan and Azerbaijan significantly benefited from increased energy exports. The growth of their exports was mainly due to both increased volumes of exports and rising prices for oil and oil products till 2016. Following the export boom, the three countries received substantial amounts of foreign direct investment (FDI), which further reinforced growth, especially in Azerbaijan and Kazakhstan.

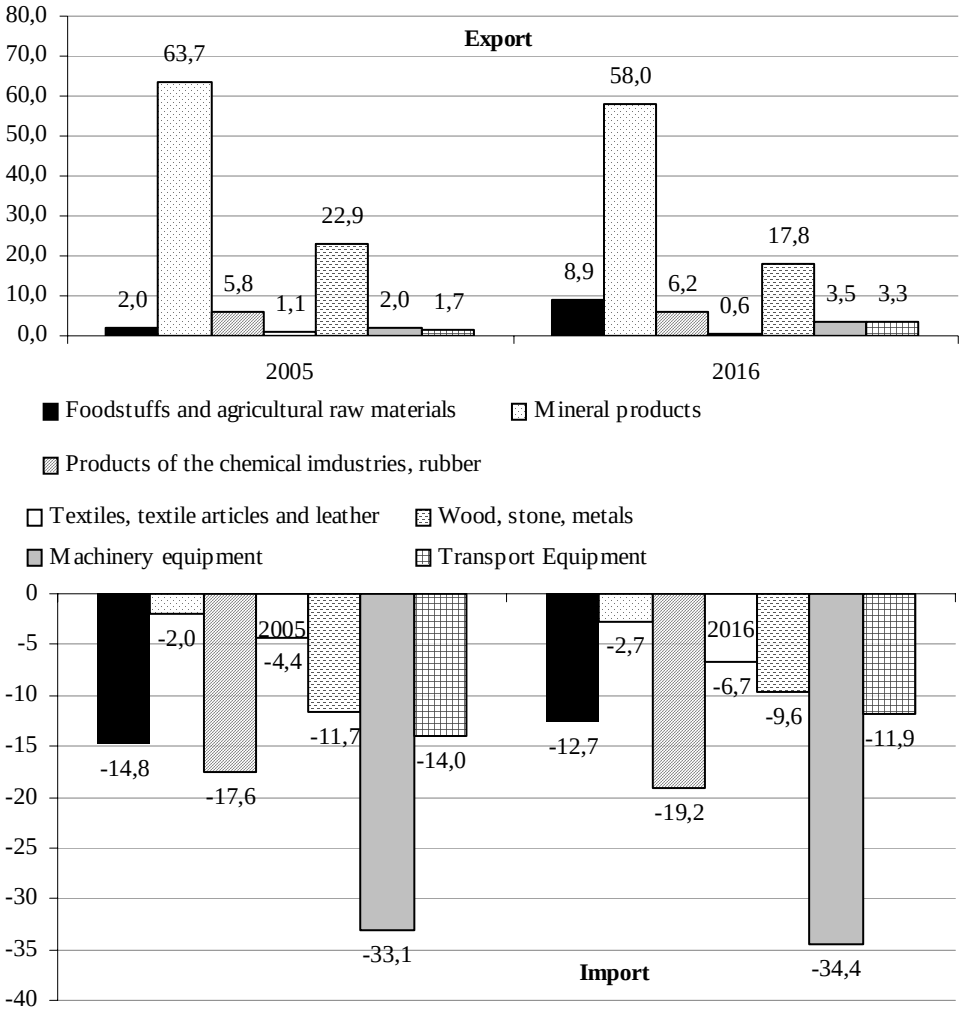

Fig. 2. Main products of the CIS exported to rest of the world and imported from the rest of the world in 2005 and 2016, % [4, p. 25]

At the same time, both the trade within the region and extra-regional trade also intensified. In the latter case, a huge intensification of trade with third countries was mostly due to soaring energy prices till 2013 combined with an enormous increase in energy exports of Russia, Kazakhstan and Azerbaijan to countries outside the region. From an examination of trade developments in the countries, it should be concluded that Russia has been an important trade partner of almost all countries in the region and extra-regional trade have intensified.

The breakdown of the CIS exports by the destination shows that the share of the intra-CIS exports has been declining from 30 % in 1994 to 18 % in 2015. In 2010 the share was negatively affected by the global financial crisis being only 15 %, but in the 2011 there was a recovery back to 17 %. Throughout the period 1992-2015 the share of exports going to the EU has been fluctuating around 47 % with the peaks in 1992 of 57 % and 2010 of 52 %. The exports to the rest of the world have not shown many changes with an average 33 % share of the total CIS exports.

The declining total share of the intra-CIS exports and inefficient efforts of regional integration under the CIS as well as mutual tensions between its members, the majority of the CIS countries continue to trade intensively with each other.

Export trends for the CIS have been heavily affected by the flattening or contraction in oil output in the CIS energy exporters and the ongoing conflict in Ukraine. A plateau in oil production has curbed export growth of the Russian Federation, while exports plummeted sharply in Ukraine. The overall weakness of the economy of the Russian Federation has slowed export growth in other CIS countries. Exports from the region in 2014 was estimated to be at about the same level as 2013 and was expected to rise somewhat over the forecast period by 0,6 % in 2015 and 1,7 % in 2016. For export of fuels in particular, the CIS has seen an increase from 1995 to 2013 by 4,5 pct to almost 15 % of world fuel exports [2–4].

Considering the above mentioned factors, the exports between the CIS members are expected to be higher than they are supposed to be according to bilateral distance between the countries, the GDPs of the countries, contiguity and common language.

The analysis of the export flows from the CIS to the EU and vice a versa will be next in order to define the present trading situation between those partners.

Among major players in international trade EU-28 has become a significant trading partner of CIS in recent years, with imports and exports growing from $ 98,3 billion in 2000 to $ 290,5 billion in 2016.

Russia's weight in the CIS is considerable, accounting for near 68 % of EU-28 imports from the CIS and near 80 % of EU-28 exports to the CIS.

The EU-28 trade deficit with the CIS amounted to EUR $ 60,6 billion in 2016, which is equivalent to 5 % of the total trade turnover of the EU-28's goods trade with CIS in 2016.

The analysis of import indices for the four main countries present, that although EU-28 imports from the entire CIS grew by close to 256,7 % between 2000 and 2016, imports from Kazakhstan and Azerbaijan increased in 8,3 and 6,1 times respectively over the same period. Starting from a low level in absolute terms, the strong growth in those countries' exports to the EU-28 can be mainly attributed to the increase in production and distribution capacity for «Mineral fuels» (in 4.5 times in comparison with 2002).

From another side, export indices present, that although EU-28 imports from the entire CIS grew by close to 256,7 % between 2000 and 2016, imports from Kazakhstan and Azerbaijan increased in 4,4 and 10 times respectively over the same period. Given the small export volumes in 2000, close to half of EU exports to Azerbaijan can be

explained by an increase in exports of «Machinery and transport equipment» (in 10,5 times in comparison with 2002).

Between 2000 and 2016, trade in goods between the EU-28 and the CIS was characterized by growing demand for imports, the 2009 financial crisis and high volatility in raw materials prices.

In the early 90s there was not much development in the export flows from the CIS countries to the EU as these countries were in the middle of the transition process from central planned to market economies. The revival of the exports came around the year 2000, when the majority of the CIS countries made progress with implementation of market mechanisms in their economies.

Russia, Kazakhstan and Azerbaijan, from which the EU-28 imports most of its mineral fuels, contributed in large part to the EU-28's $ 69,7 billion trade deficit with the CIS in 2016. Situated in the «Caspian Belt» and with high levels of foreign direct investments, Kazakhstan and Azerbaijan are finding new opportunities to market their oil and gas reserves internationally.

In comparison with 2002, the share of EU imports from Russia in total CIS imports fell by 3,0 pct, from 78,8 % in 2002 to 75,8 % in 2016. Azerbaijan's share in EU-28 imports from the CIS rose by 3,5 pct, from 1,9 % to 5,4 %. Kazakhstan recorded also increase, its share growing from 5,4 % to 10,6 % [4].

It is worth pointing out that in the last decade the share of the CIS imports from the EU has been decreased: from 5,3 % in 2002 to 2,9 % in 2016.

Based on UNCTAD statistics analysis showed that the development of the EU export flows to the CIS countries reveals that the share of the total EU exports to the CIS countries stayed in the range of 3,2 % of the total EU exports in 2016. In terms of imports to the CIS, the EU accounted for 38 % of the total imports while the intra-CIS imports accounted for a smaller 33 % in 2016. While EU-28 imports mainly included «Mineral fuels, lubricants and related materials» (24,4 % in 2016) and «Manufactured goods» (19,6 %), exports to the CIS can be divided into three main categories: «Machinery and transport equipment» (43,5 %), «Chemicals and related products» (18,2 %) and «Miscellaneous manufactured articles» (12,6 %) [2–4].

The above overview of the exports composition of the CIS countries shows that exports are dominated by primary products like fuels and mining products, manufactured goods chiefly classified by materials, crude materials, iron and steel. These commodities are highly sensitive to changes in the world prices and in most of the cases their demand depends on the economic conjecture.

The CIS as a group may have the characteristics of a regional trade bloc, whose members would tend to benefit from higher levels of intra-bloc trade. The factors that support such a positive bloc effect include the CIS's distance from the main global trade centers, as well as their common history, which left them with a common language and a common set of technologies and skills.

The composition of the sectors in CIS countries shows a great deal of similarity. Countries exhibit similar comparative advantages in the world market. In cross-country comparisons, CIS countries have comparative advantage particularly in fuels and mining products, agricultural products, food, fuels, iron and steel. Although CIS countries have comparative advantage in these products, their competitiveness and export performance have been decreasing or losing in the considering period.

The export specialization indices for the CIS are concentrated resource- and capital-intensive sectors: food, beverages, crude materials, and mineral fuels. This makes CIS

countries vulnerable to external shocks and weakens the link between export growth, on the one hand, and employment generation and poverty reduction, on the other.

CIS countries show the characteristics of inter-industry trade with the world. This emphasizes that the countries exhibit a limited intra-industry specialization in trade. Intra-industry trade takes only a small portion of trade with developing countries and those countries which are similar in factor endowments, and thus income levels. As for the inter-industry trade it loses its dominance. CIS countries generally approach intra-industry specialization in raw intensive and labor intensive goods as well as iron and steel sector which produces capital intensive goods. To that end CIS countries' integration into the world market and liberalization degree is limited for all CIS countries except Belarus.

References

1. 2017 Index of Economic Freedom: Promoting Economic Opportunity and Prosperity. – Washington: The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc., 2017. – 492 p.

2. World Bank Database [Electronic resource]. – 2017. – Mode of access: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2016&start=1999. – Date of access: 14.09.2017.

3. International Trade Centre [Electronic resource]. – 2017. – Mode of access: http://www.intracen.org/itc. – Data of access: 20.09.2017.

4. Foreign Trade of the CIS and EU countries, 2017. – Moscow: Interstate Statistical Committee of the CIS. – 37 p.

Получено 09.10.2017 г.

УДК 005.591.6:005.591.45

В. С. Лопанова, старший преподаватель
Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, г. Гомель

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ

Совершенствование национальной инновационной системы представляет собой сложный многоаспектный процесс, требующий выверенных институциональных и финансовых решений. Совершенствование национальных инновационных систем Беларуси и России в условиях интеграции требует разработки комплекса мер по повышению эффективности функционирования этих систем на каждом из этапов инновационного процесса.

Этап открытия представляет собой первичный и весьма специфический этап инновационного процесса, на котором продуцируются результаты исследований, позволяющие в перспективе создать новые продукты (товары и услуги), новые технические и технологические решения, а также организационные новшества. Суть данного этапа заключается в разработке эффективной, в случае ее реализации, идеи, обладающей новизной. Поскольку продуцирование инновационных идей представляет собой сложный, субъективный и практически не прогнозируемый процесс, то разработка всеобъемлющей системы стимулирования инновационной деятельности на данном этапе не представляется возможной. Вместе с тем можно выделить факторы, которые при прочих равных условиях делают инновационную деятельность на данном этапе более продуктивной и эффективной.

1. Создание информационной среды, необходимой для разработки эффективных инноваций. К структурообразующим характеристикам такой информационной среды относятся:

– доступность информации о передовых достижениях в соответствующих областях исследования;

– возможность формального и неформального обмена идеями. К формальному обмену относятся различные публичные мероприятия, включая тематические выставки, конференции, симпозиумы и т. п., к неформальному – различные формы совместного досуга, поскольку, как показывает мировой опыт [1], наиболее продуктивной является инновационная деятельность в специализированных структурах кластерного типа, а креативные специалисты обмениваются идеями преимущественно в неформальной обстановке, так как только в этих структурах при совместном досуге можно обсуждать специфические проблемы, рассчитывая на понимание и референтную оценку;

– возможность использовать сторонний опыт в процессе образования и самообразования, которая реализуется путем получения образования в передовых зарубежных центрах и приглашения для обеспечения образовательного процесса, включая экспертизу научных работ различного уровня, компетентных зарубежных специалистов.

В контексте рассматриваемой темы стоит отметить, что как в интеграционных образованиях, в которых участвуют Россия и Беларусь (Таможенный союз, СНГ, Союзное государство), так и на национальном уровне в этих государствах регулятивная

поддержка создания информационной среды, способствующей инновациям, находится в зачаточном состоянии. В частности, следует отметить следующие моменты:

– доступность информации из открытых источников в настоящее время определяется двумя основными факторами: доступом к сети Интернет с качественным трафиком (широкополосный доступ, выделенные линии), а также переводом информации, имеющей научную ценность, в цифровую форму. Следует отметить, что качественный интернет-трафик остается недоступным массовому потребителю как по техническим причинам (из-за слабой пропускной способности действующих коммуникаций), так и из-за высоких тарифов (в Беларуси выделенные линии для частных потребителей в процентном отношении к средней заработной плате на порядок дороже, чем в Северной Америке или Скандинавии) [2];

– доступность платной информации, разрабатываемой различными структурами по проведению фундаментальных исследований, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), а также аналитическими центрами, близка к нулевой из-за ее высокой стоимости для отдельного потребителя и недостаточного развития системы международных платежей;

– возможности проведения и участия в научно-исследовательских форумах с целью обмена научными идеями в интегрируемых экономиках России и Беларуси также используются минимально, так как основное внимание уделяется активизации сбыта на перспективных рынках.

2. Координация между собой фундаментальных и прикладных научных исследований. Опыт стран – лидеров в области передовых технологий показывает [3], что в настоящее время наилучшие результаты достигнуты по тем направлениям исследований, по которым между собой скоординированы производственные инновации, НИОКР и фундаментальные исследования. Вместе с тем если в настоящее время предпринимаются организационные усилия увязать экономические процессы с проводимыми НИОКР, то повышение эффективности фундаментальных исследований осуществляется исключительно путем их специализации и реформирования структуры управления, направленного на повышение эффективности использования бюджетного финансирования.

3. Обеспечение свободы научного творчества, которое заключается в отсутствии конкретных требований по срокам и характеристикам результатов. Несмотря на успехи в области внедрения инновационных продуктов в тех странах, в которых инновационные системы предполагают более жесткую политику к структурам, занимающимся фундаментальными исследованиями, лидерами в области критических технологий являются экономики, в которых обеспечивается максимальная свобода научного творчества в рамках исследуемой тематики, так как запланировать определенные параметры результатов фундаментальных исследований в инновационных сферах не представляется возможным. Поэтому для достижения эффективности национальных инновационных систем необходимо следовать следующим требованиям к организации фундаментальных исследований базисного этапа инновационного процесса:

– проработка эффективной процедуры отбора перспективных исследований на базе формируемого в инициативном порядке спектра заявок, при этом необходимо отметить контрпродуктивность априорных преференций в данной области, поскольку перспективность какого-либо направления научных исследований в меньшей степени определяет результат по сравнению с субъективной мотивацией исследователей. Иными словами, наилучшие результаты обеспечиваются заинтересованностью исследователя,

а не внешними стимулами, направленными на концентрацию исследовательских работ на определенном спектре проблем;

– выбор наиболее эффективной программы финансирования с целью минимизации затрат без ущерба для результата;

– осуществление финансирования не под получение определенных параметров результата в определенные сроки, а под осуществление всей программы исследования в полном объеме.

4. Важным моментом является выбор приоритетов в структуре финансирования инновационных исследований фундаментального характера. Так, следует отметить, что в странах, являющихся мировыми лидерами в области инновационных разработок (США, Великобритания, Япония, Германия, Швейцария), научные исследования фундаментального характера финансируются преимущественно из негосударственных источников. Так, в Японии и США (без исследований на военную тематику) соотношение составляет 80/20 в пользу негосударственных источников, в Германии и Великобритании – 60/40. Этап создания инновационного продукта представляет собой совокупность работ по продуцированию национальной инновационной системой новых товаров и услуг (в виде технологии их создания и промышленных образцов), новых технических, технологических и организационных решений. Фактически в основе этого процесса на данном этапе лежат НИОКР прикладного характера.

Инновационная система Беларуси на данном этапе обладает рядом недостатков, к которым относятся:

– низкая заинтересованность экономических субъектов в разработке и финансировании инноваций;

– отсутствие реальных возможностей ведения венчурного бизнеса в значимых масштабах;

– слабая патентная защита разработанных ноу-хау.

К институциональным причинам, дестимулирующим спрос на инновационные продукты, в экономике Беларуси относятся:

– большие объемы перераспределения продукта в пользу убыточных и низкорентабельных предприятий через механизмы государственных преференций, субсидий, банковского кредитования, инфляционного сеньоража;

– низкая заинтересованность государственных чиновников, реализующих функцию собственников, в эффективных инновациях;

– ограниченность конкуренции, являющейся мощным стимулом инноваций, из-за протекционизма на внутреннем рынке и отраслевой координации деятельности предприятий на уровне министерств, концернов и холдингов;

– проблематичность расширения инновационного бизнеса из-за низкой мобильности факторов производства.

Очевидно, что для преодоления этих негативных факторов необходимы реформы институционального характера, касающиеся задействования механизмов банкротства, сокращения всех форм скрытого субсидирования, обеспечения большей мобильности факторов производства путем упрощения процедуры их высвобождения с действующих предприятий. Поскольку данные реформы должны занять существенный промежуток времени, в качестве краткосрочной меры можно предложить реформирование характера выполнения государством функции собственника, при котором акцент должен делаться на максимизацию финансового результата, а не валовых показателей и сохранение занятости.

Отсутствие финансовой возможности расширения венчурного бизнеса в экономике Беларуси обусловлено недостаточной капитализацией финансового сектора экономики, что не позволяет делать рисковые инвестиции в существенных масштабах. В качестве меры по частичному преодолению дефицита венчурного капитала необходимо расширить льготы для венчурных компаний (в данный момент они распространяются на объекты венчурного финансирования и мало затрагивают его субъектов). Кроме того, необходимы значимые меры по амнистии капиталов, что позволило бы репатриировать часть зарубежных инвестиций в венчурные структуры.

Важной мерой по расширению эффективного венчурного бизнеса является создание условий для организации инновационных предприятий самими разработчиками инновационного продукта. Для этого необходима система комплексного государственного консалтинга в форме венчурных бизнес-инкубаторов, которая должна включать:

– экономическую экспертизу инновационных проектов;

– подготовку комплекта документов для регистрации предприятия;

– составление бизнес-плана и других документов для получения кредита или других форм венчурного финансирования;

– инжиниринг или иные услуги по разработке производственной документации, технологических карт и спецификаций, необходимых для организации производства инновационных продуктов;

– подготовку комплекта документов для получения сертификатов (при необходимости);

– услуги в области организации бухгалтерского учета и аудита.

Финансирование таких бизнес-инкубаторов возможно на принципах самоокупаемости за счет участия в прибылях организуемых и финансируемых с их помощью предприятий.

Важной мерой по активизации инновационных НИОКР является упрощение процедуры получения патентов, которая в настоящее время может занять несколько лет, что дестимулирует саму процедуру разработки прикладных инноваций. Кроме того, весьма слабой является правоприменительная практика по защите нарушенных патентных прав правоохранительной и судебной системой даже при наличии патентной защиты, что обусловливает необходимость мер по повышению технической грамотности и эффективности правоприменительных процедур.

На этапе внедрения инноваций субъектами хозяйствования осуществляется организационная, юридическая и техническая подготовка к коммерческому использованию инноваций. Стимулирование инноваций на данном этапе может заключаться в налоговых льготах внедренческим предприятиям, облегчении доступа к кредитам и макроэкономических условиях, стимулирующих инновации (низкая инфляция, приемлемые процентные ставки, низкий уровень экономических рисков, конкурентные рынки).

Как уже отмечалось выше, налоговая система Беларуси включает в себя некоторые льготы для инновационных продуктов, вместе с тем данные льготы не носят системного характера, так как идентификация инноваций весьма проблематична и субъективна, поэтому льготы, как правило, носят инвестиционный характер. Вместе с тем, как отмечалось выше, предоставление структурных льгот может нарушить макроэкономическое равновесие, что влечет за собой снижение эффективности инновационного процесса, поэтому предоставление дополнительных льгот предприятиям, внедряющим и эксплуатирующим инновации, не является необходимым. Гораздо более существенными факторами, дестимулирующими инновации на данном этапе, являются высокая инфляция (по темпам инфляции Республика Беларусь стабильно занимает первое место

в Европе), а также высокие процентные ставки по кредитам, что делает кредиты практически недоступными для предприятий-инноваторов.

Поскольку тема снижения темпов инфляции является предметом отдельного комплексного исследования, отметим необходимость достижения порога низкой инфляции, которая по общепринятому определению представляет собой инфляцию, не оказывающую влияния на принятие экономических решений субъектами хозяйствования.

Поскольку снижение уровня процентных ставок в экономике исключительно с целью стимулирования инноваций является нереальным, хотя необходимость такого снижения диктуется всей экономической ситуацией, в качестве временной меры можно предложить разрешение валютного кредитования инновационных проектов, являющихся эффективными с учетом курсовых рисков.

Важнейшим стимулом для внедрения инноваций является конкуренция. Хотя процессы экономической интеграции объективно способствуют повышению уровня конкуренции, следует отметить, что анализ сложившейся ситуации на рынках стран-членов ЕАЭС позволяет выделить некоторые специфические особенности структурируемого экономического пространства, которые необходимо учитывать при формировании экономической политики в сфере стимулирования инноваций.

Резюмируя вышесказанное, суть предлагаемых мер по повышению эффективности национальной инновационной системы Республики Беларусь в условиях интеграции заключается в следующем:

– создание специфической информационной среды, необходимой для разработки эффективных инноваций;

– создание институциональных условий для координации между собой фундаментальных и прикладных научных исследований;

– обеспечение свободы научного творчества на этапе фундаментальных исследований;

– создание системы налоговых льгот для финансирования инновационных исследований фундаментального и прикладного характера, а также для финансовых структур венчурного характера;

– создание венчурных бизнес-инкубаторов, позволяющих создавать венчурные предприятия разработчикам инновационных идей и проектов;

– ускорение процедуры выдачи патентов и усиление правоохранительной защиты патентных прав;

– допуск инновационных проектов к валютному кредитованию с целью большей доступности кредитных ресурсов и защиты их от инфляции;

– снятие барьеров для конкуренции в условиях экономической интеграции;

– упрощение ряда мер государственного регулирования, препятствующих эффективному инновационному бизнесу, включая таможенные процедуры, разрешение на строительство объектов недвижимости, доступ к коммунальным услугам, налоговое администрирование и процесс ликвидации предприятий.

Список использованных источников

1. Акулич, И. Л. Современный маркетинг: практ. пособие / И. Л. Акулич, И. З. Герчикова // Каталонский политехн. ун-т; БГЭУ; ГКИ и др. – Минск: ООО «Мисанта», 2001. – 365 с.

2. Rogers, E. Diffusion of Innovations / E. Rogers. – 4-е изд. – Simon and Schuster, 2010. – 518 p.

3. The Global Innovation Index [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access: http://www.wipo.int/econ_stat/en/economics/gii/. – Date of access: 03.07.2017.

Получено 13.10.2017 г.

УДК 347.779:34(476)

С. С. Лосев, кандидат юридических наук, доцент,
ведущий научный сотрудник
Национальный центр законодательства и правовых исследований
Республики Беларусь, г. Минск

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА СЛУЖЕБНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРАВЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

По статистике более половины охраняемых результатов интеллектуальной деятельности создаются наемными работниками при исполнении ими своих трудовых обязанностей [1, с. 7]. Как справедливо отмечал по этому поводу профессор В. А. Дозорцев, «… развитие производительных сил и общественных отношений привело к тому, что служебные результаты доминируют во многих важнейших сферах; создание, например, изобретений на индивидуальной основе стало достаточно редким» [2, с. 278].

По общему правилу, закрепленному в ст. 982 и 983 Гражданского кодекса Республики Беларусь, обладателем исключительных прав на результат интеллектуальной деятельности признается его автор. Однако если автор создал этот результат, исполняя обязанности наемного работника, вопрос о принадлежности прав может решаться законодателем иным образом, когда на результаты интеллектуальной деятельности распространяется общий стереотип о принадлежности результатов наемного труда нанимателю.

Результат труда работника, имеющий материальную форму, является собственностью нанимателя, поскольку создается из его материалов, на его оборудовании, а за свой труд работник получает заработную плату. Когда же результатом труда работника является имеющий нематериальную форму результат интеллектуальной деятельности, охраняемый как объект права интеллектуальной собственности, принадлежность прав на него не столь очевидна, поскольку основой для создания такого объекта является творчество и интеллект работника, а выплачиваемая за его создание заработная плата не всегда соотносима с той выгодой, которую может получить наниматель от использования этого результата интеллектуальной деятельности. Поэтому перед законодателем стоит непростая задача, состоящая в том, чтобы решить вопрос о принадлежности прав на результат интеллектуальной деятельности, созданный лицом, работающим по найму, и при этом установить разумный баланс между интересами работника и его нанимателя. Для решения этой задачи законодатель использует понятие «служебный», определяя им созданный наемным работником объект интеллектуальной собственности, имеющий специальный правовой режим. При этом сложность правового регулирования отношений по поводу служебных результатов интеллектуальной деятельности обусловлена не только необходимостью нахождения баланса между интересами автора, создающего такой результат, и его нанимателя, но также необходимостью одновременного применения норм как гражданского, так и трудового права.

Говоря о теоретических проблемах, связанных с определением правового режима служебных объектов интеллектуальной собственности, необходимо в первую очередь сказать о том, что отношения по поводу этих объектов находятся на стыке трудового права, определяющего взаимные права и обязанности автора, являющегося

одновременно наемным работником, и его нанимателя в процессе осуществления трудовой деятельности, приводящей к созданию охраноспособного результата интеллектуальной деятельности, и гражданского права, определяющего правовой режим соответствующего объекта интеллектуальной собственности. По мнению профессора М. В. Лушникова, опосредование результатов интеллектуальной деятельности (служебных произведений, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, служебных секретов производства) является одной из сфер пересечения предметов правового регулирования и научных исследований трудового и гражданского права [3, с. 124].

Анализируя публикации, посвященные проблематике служебных объектов интеллектуальной собственности, можно прийти к выводу, что в правовой науке до сих пор отсутствует единое понимание природы правоотношений между автором и нанимателем, связанных с созданием и использованием таких объектов. Одни ученые рассматривают служебные объекты только через призму норм гражданского права, другие – отмечают двойственную или смешанную природу этих отношений, третьи – делают акцент на трудовых отношениях. При этом предпочтительной является точка зрения, согласно которой указанные отношения по своей природе являются неоднородными; часть из них складывается по поводу труда, в том числе творческого, часть – по поводу созданных в результате такого труда объектов, способных к правовой охране средствами права интеллектуальной собственности. Первые из названных отношений, безусловно, составляют предмет трудового права, вторые – предмет гражданского права. Смешивать данные отношения, а тем более говорить о существовании единого сложного отношения, возникающего по поводу создания и правовой охраны служебного объекта права интеллектуальной собственности, не представляется возможным [4]. В соответствии со ст. 7 Гражданского кодекса Республики Беларусь гражданские права и обязанности возникают *в результате создания* произведений, изобретений и иных результатов интеллектуальной деятельности. Предшествующие этому юридическому факту отношения автора – наемного работника и его нанимателя объективно не могут входить в предмет правового регулирования гражданского права. Наличие трудовых отношений между автором и его нанимателем может повлиять на определение принадлежности прав на служебный объект интеллектуальной собственности, однако основания для определения правообладателя должны быть определены именно в гражданском законодательстве.

Круг проблем, существующих в правовом регулировании отношений, связанных с созданием и использованием служебных результатов интеллектуальной деятельности, очень широк. Однако в нем можно выделить *два ключевых вопроса*, которые станут предметом нашего дальнейшего рассмотрения, а именно вопрос об основаниях для признания результата интеллектуальной деятельности служебным и вопрос о праве автора служебного результата интеллектуальной деятельности на получение вознаграждения за использование такого результата нанимателем и третьими лицами.

Системный анализ норм отечественного законодательства позволяет говорить об отсутствии единого подхода к определению служебного результата интеллектуальной деятельности. В то же время можно выделить два критерия, используемые для признания служебными в отношении всех объектов интеллектуальной собственности (произведений, исполнений, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, сортов растений и топологий интегральных микросхем): 1) выполнение служебных обязанностей (обусловленных трудовым договором; трудовых обязанностей);

2) выполнение задания нанимателя. В качестве третьего альтернативного основания для признания служебными отдельных объектов права промышленной собственности (изобретений, полезных моделей, промышленных образцов) законодатель называет их создание работником с использованием опыта или средств нанимателя.

Следует отметить, что последнее основание является наиболее спорным, поскольку позволяет признавать результат интеллектуального творчества служебным вне связи с трудовой функцией работника. Теоретическую основу для включения данного основания для признания результата деятельности наемного работника служебным объектом права промышленной собственности в свое время обозначил Н. К. Финкель, отмечая, что «… буржуазная доктрина исходит из того, что существенный вклад в создание служебного изобретения вносит предприниматель. Интеллектуальная деятельность служащего, как правило, может привести к практическому результату, если она подкреплена и опирается на содействие предприятия, которое может выражаться в самых различных формах. Это и использование опыта, накопленного в производственной деятельности предприятия, и прямое финансирование работ изобретателя и пр. … Предпринимательский вклад, который может выражаться в материальной (капитал, кредиты, сырье, инструменты, установки, оборудование, помещения, техническая документация) и моральной форме (советы, консультации, общение с другими изобретателями и т. д.), при создании изобретений в большинстве капиталистических стран считается вкладом в творческий, изобретательский труд, и этого достаточно, чтобы отнести изобретение, созданное служащим, к числу служебных» [5, с. 12].

Содержащаяся в отечественном законодательстве норма заставляет задуматься над определениями терминов «опыт нанимателя» и «средства нанимателя». К сожалению, оба понятия являются родовыми и допускают расширительное толкование. Если говорить об опыте нанимателя, то он, очевидно, не ограничивается только нераскрытой информацией, охраняемой в режиме коммерческой тайны, включая секреты производства (ноу-хау); к этой категории должна относиться любая «совокупность практически усвоенных знаний, навыков, умений». Если вести речь о средствах нанимателя, то под ними, очевидно, следует понимать как денежные средства, материалы и оборудование, специально предоставленные нанимателем работнику для выполнения работ, связанных с созданием объекта, так и любые средства производства, которые могут быть использованы работником. Также может возникнуть вопрос о том, применимо ли данное правило к случаям создания объекта права промышленной собственности только в рамках трудовых отношений, то есть при непосредственном исполнении трудовых обязанностей на рабочем месте и в рабочее время, либо статус служебного должен признаваться и за теми объектами права промышленной собственности, которые созданы работником во внерабочее время, не на рабочем месте, но с использованием информации, которая стала доступна автору в связи с его работой у данного нанимателя, либо с использованием каких-либо материалов или оборудования, принадлежащих нанимателю. Ответ на данный вопрос не очевиден.

Как представляется, возможным решением обозначенной проблемы может стать исключение использования опыта или средств нанимателя из числа оснований для признания изобретений, полезных моделей и промышленных образцов служебными. В качестве аргументов в пользу такого решения можно назвать необходимость унификации подходов законодателя при определении оснований для признания объектов служебными, исключение из законодательства категорий, допускающих расширительное толкование, а также гармонизацию норм национального законодательства с нормами

законодательств государств-партнеров по Евразийскому экономическому союзу. Исключение данного основания не ущемит интересы нанимателя, у которого остается возможность претендовать на результат интеллектуального труда своего работника, включая в его трудовую функцию обязанность по созданию определенных результатов интеллектуальной деятельности. Элементом баланса интересов работника и нанимателя может выступать право нанимателя требовать от работника предоставления безвозмездной лицензии либо возмещения работником стоимости использованных материальных средств нанимателя.

Как отмечают исследователи, основной задачей правового регулирования служебных изобретений является обеспечение баланса интересов автора и нанимателя. При этом в качестве инструментов для решения названной задачи применяются юридически различные конструкции компенсационного типа [6, с. 167]. Одной из таких конструкций является признаваемое за автором служебного результата интеллектуальной деятельности право на получение вознаграждения.

Отметим, что действующее законодательство Республики Беларусь гарантирует авторам служебных объектов промышленной собственности право на получение вознаграждения как за создание, так и за использование служебных объектов промышленной собственности.

Анализируя правовую природу вознаграждения за использование служебных объектов промышленной собственности, ученые отмечают, что оно не относится к заработной плате работника, а имеет гражданско-правовую природу [3, с. 126].

Особого внимания заслуживает вопрос о вознаграждении за использование служебных объектов авторского права. В вопросе выплаты вознаграждения автору служебного произведения Закон Республики Беларусь «Об авторском праве и смежных правах» исходит из того, что автор может рассчитывать на получение вознаграждения в том случае, если это предусмотрено договором с нанимателем. Норма части второй п. 2 ст. 17 Закона сформулирована следующим образом: «В случаях, предусмотренных договором между нанимателем и автором, если исключительное право на служебное произведение принадлежит нанимателю, автор (наследники автора) имеет право на получение авторского вознаграждения за использование этого произведения». Иными словами, процитированная норма не гарантирует автору служебного произведения получение вознаграждения, а оставляет этот вопрос на усмотрение нанимателя, поскольку основанием для выплаты вознаграждения служит договор между нанимателем и автором, и у автора нет права требовать его заключения.

Рассматривая вопрос о том, следует ли признавать за автором служебного произведения право на получение вознаграждения, можно обратиться к практике соседних государств. Норма п. 2 ст. 1295 Гражданского кодекса Российской Федерации признает за автором служебного произведения право на вознаграждение, размер, условия и порядок выплаты которого определяется договором между работодателем и работником, а в случае спора – судом. Статья 16 Закона Украины «Об авторском праве и смежных правах» предусматривает, что за создание и использование служебного произведения автору причитается авторское вознаграждение, размер и порядок выплаты которого устанавливается трудовым договором (контрактом) и (или) гражданско-правовым договором между автором и работодателем. Аналогичные нормы присутствуют в законодательствах об авторском праве и ряда других постсоветстких государств.

Как справедливо отмечают исследователи, российское законодательство восприняло одновременно две основные концепции авторского права на служебные произведения:

существующую в англосаксонском праве модель «copyright», исходящую из того, что первым правообладателем служебного произведения является работодатель, и применяемую в европейских странах систему «droitd'auteur», признающую обладателем всех авторских прав, включая имущественные, самого автора [7, с. 14–15]. Результатом такой компромиссной позиции является то, что исключительное право на служебные произведения признается за работодателем, а за автором сохраняется право на вознаграждение и неотчуждаемые личные неимущественные права. Отечественному законодателю, который идет тем же путем, пытаясь использовать элементы двух мировых концепций авторского права, очевидно, необходимо также найти баланс интересов, признав за авторами служебных произведений право на вознаграждение. Аргументами в пользу такого решения являются необходимость унификации правовых режимов всех служебных объектов интеллектуальной собственности, гармонизация национального законодательства Беларуси с законодательствами стран, являющихся основными экономическими партнерами, а также создание реального механизма стимулирования творческой активности авторов, создающих произведения, работая по найму.

В заключение можно сделать следующие выводы.

Сформировавшийся в отечественной правовой системе институт служебных результатов интеллектуальной деятельности носит межотраслевой характер и включает в себя нормы, регулирующие трудовые отношения, являющиеся основанием для создания охраноспособных результатов интеллектуальной деятельности и относящихся к трудовому праву, а также нормы, определяющие принадлежность исключительного права на служебный результат интеллектуальной деятельности и регулирующие иные имущественные отношения сторон, и относящиеся к гражданскому праву. Дальнейшее развитие института служебных результатов интеллектуальной деятельности требует совершенствования норм действующего законодательства. Во-первых, необходима унификация подходов в определении правового режима всех служебных объектов права интеллектуальной собственности (произведений, исполнений, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, сортов растений и топологий интегральных микросхем). Во-вторых, требуется более четкое определение условий признания результата интеллектуальной деятельности работника служебным, включая прямое указание на наличие трудовых отношений, определение понятия «задание нанимателя», ограничение данного задания трудовой функцией работника, а также исключение критерия использования опыта средств нанимателя как основания для признания служебными изобретений, полезных моделей и промышленных образцов. В-третьих, необходимо признание за авторами служебных произведений права на получение вознаграждения.

Список использованных источников

1. Гаврилов, Э. П. О служебных изобретениях / Э. П. Гаврилов // Патенты и лицензии. – 2011. – № 9. – С. 6–13.

2. Дозорцев, В. А. Интеллектуальные права: Понятие. Система. Задачи кодификации: сб. ст. / В. А. Дозорцев. – М.: Статут, 2003. – 416 с.

3. Лушникова, М. В. Интеллектуальные права работников: проблемы и решения / М. В. Лушникова // Актуальные проблемы российского права. – 2015. – № 9. – С. 124–129.

4. Федорова, Ю. А. Служебные объекты права интеллектуальной собственности: отдельные аспекты правового регулирования [Электронный ресурс] / Ю. А. Федорова // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2017.

5. Финкель, Н. К. Правовое регулирование служебных изобретений в капиталистических странах / Н. К. Финкель. – М.: ВНИИПИ, 1989. – 49 с.

6. Крупко, С. И. Институт служебных изобретений. Новеллы и проблемы правового регулирования / С. И. Крупко // Интеллектуальная собственность в России и ЕС: правовые проблемы: сб. статей. – М.: Волтерс Клувер, 2008. – С. 133–184.

7. Служебные произведения и изобретения в российском и зарубежном праве / А. В. Бахметьева [и др.] // Патенты и лицензии. – 2015. – № 1. – С. 12–21.

Получено 19.10.2017 г.

УДК 336.2

И. А. Лукьянова, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры налогов и налогообложения
Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РОСТА В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

Современные приоритеты устойчивого развития предполагают достижение комплекса целей, среди которых:

– наращивание инвестиций, проведение структурной перестройки экономики;

– рациональное использование природных ресурсов, стимулирование производства экологически чистой продукции, применение ресурсосберегающих технологий, развитие рынка экологических услуг, ограничение деятельности экологически вредных производств;

– повышение уровня жизни населения, изменение эколого-экономической ориентации структуры потребления и стандартов благосостояния;

– создание соответствующей эколого-культурной и образовательной среды, утверждение в общественном сознании ответственности за сохранение природных ресурсов для будущих поколений [1].

Налоговая политика во многом определяет вектор и темпы экономического развития и является важнейшим инструментом макроэкономического регулирования. Показатели ее результативности разнообразны, поскольку каждая из вышеперечисленных целей предполагает свой комплекс индикаторов.

Анализ современных систем налогообложения свидетельствует о смещении приоритетов поиска новых налоговых объектов и баз в сторону экологической составляющей.

Современная концепция «двойного дивиденда» предполагает в числе прочего перемещение в результате новых налоговых реформ налоговой нагрузки с фактора «труд» на фактор «природные ресурсы», чем планируется частично простимулировать дополнительную занятость, а значит, и дальнейший экономический рост.

Вместе с тем при рассмотрении направлений налоговой реформы необходимо учитывать совокупность прямых и косвенных объектов влияния того или иного налогового инструмента. Например, анализируя стратегии увеличения корпоративных налогов или налогов на потребление энергии, произведенной по технологиям, приводящим к выбросу CO_2, при одновременном снижении налогов на рабочую силу необходимо учитывать, как скажется увеличение налогов на конечных потребителях, работниках фирм, потребителях энергии/капитала или какой эффект произведет перемещение налогового бремени с рабочей силы на потребителей энергии с точки зрения изменения эффективной налоговой нагрузки.

Последствия таких изменений налоговой политики могут оказать влияние не только на деловую активность внутри страны, но и существенно повлиять на ее инвестиционную привлекательность. Поэтому любые шаги должны быть экономически обоснованы и учитывать не только краткосрочные фискальные результаты, но и долгосрочные макроэкономические последствия.

У труда, капитала и природных (в частности, энергетических) ресурсов существуют свои факторные особенности, которые определяют воздействие на них изменений в налогообложении.

Относительное влияние налоговых изменений на работодателей и работников определяется взаимодействием между спросом на рабочую силу и предложением рабочей силы.

Перемещение налогового бремени на энергетических рынках зависит от их специфики, то есть от эластичности спроса и предложения, особенностей ценообразования и других характеристик.

Изменение налогообложения прибыли изменит относительную доходность различных инвестиционных проектов, что в конечном итоге может привести к изменениям в типах инвестиций в бизнес.

Во всех трех случаях эластичность спроса и предложения для каждого фактора будет определять долю налоговых затрат, которые несет фирма. Также налогообложение будет влиять на сочетание ресурсов, используемых фирмами, соответственно увеличение налоговой нагрузки на один вводимый в оборот фактор может стимулировать фирмы к его замещению другими факторами.

Аналогичным образом фирма может преднамеренно или непреднамеренно переносить налоговую нагрузку на других экономических агентов. Например, более высокие корпоративные налоги могут привести к снижению заработной платы. Наконец, фирмы могут, в зависимости от их рыночной власти, иметь возможность переносить более высокую налоговую нагрузку на своих клиентов. Иными словами, можно предположить, что фирмы используют прогнозное планирование своей коммерческой деятельности с учетом не только предельной полезности факторов производства, но и эластичности их замены и возможности переноса налогового бремени. Поэтому данные факторы также необходимо учитывать при разработке любых изменений в налоговой политике.

В частности, проведение нейтрального для бюджета перенесения налогового бремени с трудового фактора на энергетический, который давно пропагандируется Европейской комиссией [2] и ОЭСР [3] как способ эффективного сокращения выбросов CO_2 при одновременном повышении занятости и стимулировании повышения эффективности затрат и инноваций за счет повышения энергоэффективности, также требует анализа индивидуальных условий в каждой конкретной экономике и учета их воздействия на эффективную ставку налогообложения.

Имеющаяся литература о налогообложении труда дает широкий спектр результатов и, как правило, указывает на специфические для каждой страны модели. Например, Д. Хамермеш [4] считает, что только треть налогов на заработную плату в США фактически перекладывается на работников. Причиной такого явления является относительно низкая заработная плата в ряде секторов. Напротив, П. Бингли и Г. Лано [5] находят в Дании убедительные доказательства частичного смещения бремени подоходного налога с работников на работодателей. Они показывают, что игнорирование потенциального эффекта предложения, а также игнорирование эндогенности предельной налоговой ставки может привести к ошибочному выводу о том, что налог полностью смещается на заработную плату.

С другой стороны, Э. Угэ [6], исследуя шесть европейских стран (Бельгию, Данию, Францию, Германию, Италию и Люксембург), обнаруживает, что более половины бремени взносов на социальное страхование, уплачиваемых работодателями, переносится на работников. При этом степень перемещения налоговой нагрузки от фирм к работникам зависит от уровня квалификации, что напрямую влияет на способность к переговорам по заработной плате. В частности, С. К. Бауэр [7] обнаружил, что

в Германии наиболее низкоквалифицированные работники больше всего пострадали от изменения корпоративных налогов, что указывает на то, что налоговая нагрузка распределяется по-разному между различными категориями работников. Фьюэст [8] также предоставляет микродоказательства, свидетельствующие о том, что низкоквалифицированная рабочая сила несет относительно более высокую нагрузку из-за повышения корпоративных налогов.

В случае с капиталом все гораздо проще. Предполагается, что в условиях традиционной открытой экономики предложение капитала является абсолютно эластичным, а всякое бремя налогов на капитал сказывается на спросе на капитал [9]. Однако следует заметить, что для крупных стран такое предположение вряд ли подтверждается.

Имеющиеся данные о потреблении энергии свидетельствуют о том, что покупатели энергетических продуктов, скорее всего, несут самую большую долю налогового бремени. В последних исследованиях основное внимание было уделено влиянию налогов на изменение цен на топливо [10]. Анализ показал, что налоги на энергетические продукты, как правило, в полном объеме находят отражение в конечных ценах. Таким образом, предположение об уплате налогов на энергию аналогично ситуации с капиталом.

Как уже было сказано выше, кроме особенностей влияния изменений в налоговой политике на сами факторы производства, также необходимо учитывать некоторые другие аспекты. Например, взаимодействие между налоговым бременем различных факторов производства. Увеличение корпоративного налогообложения, как правило, негативно сказывается на перспективах роста за счет более низких инвестиций и, таким образом, снижает в долгосрочной перспективе доходы других факторов производства, например, таких как «труд».

Следует также учитывать, что более значительная рентабельность будет действовать как фактор перемещения налоговой нагрузки на покупателя.

Европейские исследователи [11] смоделировали влияние сокращения налоговых поступлений, взимаемых с фактора «труд», при одновременном увеличении налогов, взимаемых с энергоресурсов. Такая симуляция относительно проста, поскольку используемый эффективный налог на электроэнергию представляет собой среднюю ставку налога, в то время как налоги на фонд заработной платы в большинстве случаев представляют собой налог на фонд оплаты труда, который должен быть уплачен работодателями (аналоги отчислений в фонд социальной защиты). Поэтому эти два налога было легко применять в моделировании.

Методика, которая была использована в исследовании, состоит в том, чтобы рассмотреть снижение ставки налога на заработную плату, а затем оценить сумму потерь в налоговых поступлениях и рассчитать ставку налога на энергию, которая необходима для компенсации упущенного налогового дохода. Таким образом, увеличение энергетических налогов происходит при сохранении общей суммы поступлений налогов.

Результаты исследования показали, что влияние изменений на общую эффективную налоговую ставку существенно отличается по величине между странами. При этом в исследовании было отмечено почти повсеместное снижение итоговой эффективной налоговой ставки и, следовательно, повышение эффективности.

Конечно, эти симуляции имеют ряд ограничений. Предполагалось, в частности, что доли производственных факторов остаются неизменными, когда осуществляется перемещение налогового бремени, исключая возможные изменения в структуре производства, которые могут изменить относительную пропорцию, в которой используются

производственные факторы. В данном анализе также предполагалось, что весь налоговый убыток, связанный с сокращением налога на заработную плату, корректируется увеличением налогов на электроэнергию, чтобы оставить общие налоговые поступления без изменений. На практике правительства пользуются большим числом налогов, в связи с чем компенсационный налог может фактически накладываться на несколько налогов.

Исследования относительно реформы налогообложения трудовых и корпоративных доходов свидетельствуют о том, что выбор системы для подоходного налога в стране зависит от того, как находится компромисс между такими стандартными желательными характеристиками налоговой системы, как справедливость и эффективность. Важное влияние на структуру системы взимания подоходного налога оказывает эластичность предложения рабочей силы, распределение прибыли и потребность в доходах. Оптимальная теория налогообложения предполагает, что предельные ставки налога на трудовые доходы должны быть тем выше:

а) чем менее эластичным является предложение рабочей силы;

б) чем более неравноправным является распределение доходов и степень, в которой общество рассматривает это как проблему;

в) чем большая часть общества приходится на домохозяйства с низким доходом/полезностью относительно других;

г) чем большая часть населения приходится на группы со средним доходом по сравнению с группами, получающими меньший доход [12].

Современные налоговые реформы особое внимание уделяют упразднению налоговых льгот. Эти идеи проповедуют и международные финансовые организации. Целью таких действий является достижение базовых характеристик налоговой системы, сформулированных еще А. Смитом. К ним относятся:

а) *эффективность* предполагает, что все налоги искажают поведение и, таким образом, обеспечивают безвозвратные издержки в виде потерянного объема производства и экономического благосостояния. Одной из целей налоговой политики является минимизация этих затрат;

б) *простота* касается в первую очередь администрирования. Низкие затраты на соблюдение требований налогового законодательства и высокие показатели его соблюдения – все это важные аспекты хорошей налоговой системы;

в) *справедливость* требует как горизонтального, так и вертикального равенства. Это означает, что, во-первых, налогоплательщики с аналогичными характеристиками и обстоятельствами должны рассматриваться с одинаковой позиции (горизонтальное равенство); во-вторых, налоговое бремя должно быть связано со способностью платить (вертикальное равенство). Эти желательные характеристики могут конфликтовать друг с другом, и, следовательно, необходима эмпирическая оценка для определения компромисса между ними.

Налоговая система считается эффективной, если при любой заданной сумме доходов она будет как можно меньше искажать поведение экономических агентов. Налоговая реформа должна уменьшить искажения за счет снижения общих налоговых ставок и устранения стимулов для налогоплательщиков к изменению их поведения с целью получения возможности воспользоваться налоговыми льготами. При рассмотрении вопроса экономической эффективности устранение налоговых льгот (так называемых «налоговых расходов») и расширение налоговой базы имеют решающее значение для нейтральной налоговой реформы. При предоставлении налоговых льгот ставки налога

должны быть выше, чем при их отсутствии, так как в стандартной экономической теории безвозвратные потери компенсируются за счет повышения налоговой ставки.

Таким образом, существует презумпция (помимо случаев, когда налоговые льготы корректируют внешние факторы), что реформы, которые позволят снизить налоговые ставки, повысят экономическую эффективность. Сокращение числа налоговых положений, обеспечивающих преференции для определенных видов деятельности/секторов, может также повысить экономическое благосостояние путем сокращения затрат на соблюдение налогового законодательства и административных расходов, высвобождая ресурсы для более продуктивного использования в других местах.

Такие реформы могут также уменьшить стимулы и возможности для уклонения от уплаты налогов, так как налоговые льготы, как правило, негативно воздействуют на «горизонтальную справедливость» относительно капитала и требуют более высоких налоговых ставок для получения требуемой суммы налоговых доходов. Широкая налоговая база упрощает налоговую систему за счет сокращения освобождений, надбавок, кредитов и/или дифференциации ставок. Это упрощение может снизить затраты на соблюдение налогового законодательства, связанные с физическими и юридическими лицами, в отношении отслеживания налоговых привилегий, понимания, требований к квалификации и отчетности, времени, необходимого для заполнения налоговых деклараций и получения помощи.

В свою очередь, такая реформа также позволяет снизить ставки налогов и улучшить «горизонтальную справедливость» относительно капитала, поскольку возникает меньше стимулов для поиска специальных налоговых льгот.

В заключение стоит сказать, что в рамках налоговой реформы необходимо сбалансировать ряд целей налоговой политики, включая повышение доходов, административную простоту, справедливость и эффективность. Расширение баз путем сокращения или устранения налоговых льгот и изъятий (помимо того, где это эффективные способы устранения внешних факторов) должно, как правило, увеличивать экономическую эффективность и общий объем производства (и, возможно, его темпы роста). Таким образом, должно быть потенциальное увеличение доходов (возможное повышение эффективности Парето), которое в принципе можно было бы использовать для решения любых проблем, связанных со справедливостью и равенством.

Льготные положения налогового законодательства, как правило, недостаточно ориентированы на нуждающихся, искажают выбор потребителей и налагают дополнительные административные и нормативные издержки, связанные с необходимостью наведения границ между стандартными и льготными товарами/услугами.

Список использованных источников

1. Шимов, В. Л. Устойчивое развитие: проблемы, императивы, механизмы достижения / В. Л. Шимов, А. В. Богданович, С. П. Ткачев // Белорус. экон. журн. – 2002. – № 1. – С. 4–12.

2. European Commission (2011) [Электронный ресурс] / A Roadmap for moving to a competitive low carbon economy in 2050, COM (2011). – Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0112:FIN:en:PDF. – Дата доступа: 25.10.2017.

3. OECD (2010) [Электронный ресурс] / Taxation, Innovation and the Environment. Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris. – Режим доступа: https://www.oecd.org/env/tools-evaluation/46177075.pdf . – Дата доступа: 25.10.2017.

4. Hamermesh, D. S. New estimates of the incidence of the payroll tax / D. S. Hamermesh // Southern Economic Journal. – 1979. – 45 (4). – P. 1208–1219.

5. Bingley, P. The incidence of income tax on wages and labour supply / P. Bingley, G. Lanot // Journal of Public Economics, Elsevier. – 2002. – Vol. 83 (2). – P. 173–194.

6. Ooghe, E. The incidence of social security contributions: An empirical analysis / E. Ooghe, E. Schokkaert, J. Flechet // Empirica. – 2007. – 30 (2). – P. 81–106.

7. Bauer, Th. K. Business Taxation and Wages: Evidence from Individual Panel Data / Th. K. Bauer, T. Kasten, L. Siemers // IZA Discussion Papers / Institute for the Study of Labour (IZA). – 2012. – № 6717. – 49 p.

8. Fuest, C. Which workers bear the burden of corporate taxation and which firms can pass it on? Micro evidence from Germany / C. Fuest, A. Peichl, S. Siegloch // Oxford University Centre for Business Taxation, Working Paper, Said Business School, Park and Street, Oxford. – 2012. – № 12/16.

9. McKenzie, K. J. Measuring effective tax rate in the presence of multiple inputs: a production based approach / K. J. McKenzie, J. M. Mintz, K. A. Scharf // International Tax and Public Finance. – 1997. – № 4. – P. 337–359.

10. Jametti, M. The Power to Pass on Taxes – A Test for Tax Shifting Based on Observables / M. Jametti, A. Redonda, A. Sen // CESifo Working Paper Series, Munich. – 2013. – № 4265.

11. Barrios, S. Effective Corporate Taxation, Tax Incidence and Tax Reforms: Evidence from OECD Countries / S. Barrios, G. Nicodème, S. Fuentes Workingpaper. – 2014. – № 45.

12. Stiglitz, J. E. Pareto Efficient and Optimal Taxation and the New New Welfare Economics / J. E. Stiglitz; in A. Auerbach and Martin (eds.) // Handbook on Public Economics. – 1987. – Vol. 2. – P. 991–1042.

Получено 12.10.2017 г.

УДК 336.748(100)

В. В. Любан, старший научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ

В Республике Беларусь с 2016 г. наметилась положительная динамика в снижении уровня инфляции, однако вопрос по-прежнему остается актуальным. В мире накоплен достаточно большой опыт борьбы с инфляцией. Поэтому важным является его изучение с целью возможности эффективного использования на территории республики.

На протяжении периода существования этого явления экономисты в первую очередь пытаются выбрать наиболее оптимальный вариант: ликвидировать инфляцию путем радикальных мер (шоковая терапия) или адаптироваться к ней (градуализм). Эта дилемма в разных странах решается с учетом целого комплекса специфических особенностей экономического развития. Примером удачной шоковой терапии может служить Польша. На рубеже 1980–1990-х гг. эта страна была практически на одинаковых стартовых позициях с Украиной, Россией, Беларусью и Молдовой. Принятые меры позволили ей в 1993 г. занять второе место в Европе по приросту ВВП. Темпы инфляции снизились в 10 раз [1, 2]. Ярким образцом градуализма считаются начавшиеся в 1978 г. и продлившиеся около 30 лет реформы в Китае [3, 4, 5], что позволило сократить инфляцию более чем в 5 раз.

С точки зрения применяемых методов регулирования инфляционных процессов в мировой практике можно выделить три общих подхода.

В рамках первого (предлагаемого сторонниками современного кейнсианства) предусматривается активная ***бюджетная политика,*** заключающаяся в маневрировании государственными расходами и налогами с целью воздействия на платежеспособный спрос. Приверженцы данного подхода придерживаются мнения, что государство, ограничивая свои расходы и повышая налоги, воздействует на сокращение спроса, что приводит к снижению темпов инфляции. Однако данные меры могут привести к одновременному спаду инвестиций и производства, что в итоге часто приводит к застою и развитию безработицы. В условиях спада бюджетная политика также может проводиться и для расширения спроса. Но опыт многих стран в 1960 и 70-е гг. показал, что данные меры зачастую усиливают инфляцию.

Положительным примером реализации антиинфляционных мероприятий бюджетной политики стала политика президента США Р. Рейгана, получившая название «рейганомика». В 1979–1980 гг. в США был зафиксирован существенный рост цен на сырьевые товары (инфляция издержек), который был спровоцирован подъем мировых цен на нефть с 2,8 долл. США за баррель в 1973 г. до 36 долл. США в 1980 г., то есть почти в 13 раз. Рост издержек привел к удорожанию готовой продукции, в США с 1974 г. начал наблюдаться рост цен на промышленные товары. С целью снижения влияния инфляции на уровень жизни населения была поднята заработная плата, а поскольку заработная плата является одним из основных составляющих издержек, то ее повышение вызывало новый рост цен (инфляционная спираль), что было отмечено в 1979–1980 гг. в США.

Основными практическими методами борьбы с инфляцией в США стало сокращение дефицита государственного бюджета за счет снижения, прежде всего, непроизводственных расходов (сокращение численности государственного аппарата на 100 тыс. чел.) с одновременными мерами по усилению мотивации к труду. Кроме того, была

проведена налоговая реформа (снижение налогового бремени и стимулирование сбережений), которая позволила корпорациям направить значительные денежные средства на увеличение производства продукции и переоснащение производства.

Однако проведенная широкомасштабная реформа по снижению налогов привела к недополучению в государственный бюджет около 700–800 млрд долл. США. Сокращение влияния данного фактора на инфляционный процесс было достигнуто за счет средств денежного рынка (сбережений населения и предпринимательства). В период проведения реформ для покрытия дефицита государственного бюджета поглощалось около 50 % сбережений (против 24 % в 1960–1970 гг.), что повлекло за собой повышение процентных ставок. Это способствовало привлечению значительных иностранных инвестиций и позволило удовлетворить инвестиционные потребности частного предпринимательства.

Еще одним важным направлением «рейганомики» стали меры по усилению конкуренции и созданию рыночного климата в стране, заключающиеся в либерализации внешней и внутренней экономической деятельности, отказе от поддержки малоконкурентных отраслей, включая их защиту от международной конкуренции. Логичным образом данные меры повлекли резкое усиление конкуренции, в том числе и со стороны дешевого импорта. Это привело к вынужденному снижению внутренних цен, что в целом благоприятно отразилось на уровне инфляции.

Все вышеперечисленные методы борьбы с инфляционным ростом цен позволили достичь положительных результатов – инфляция в США снизилась до приемлемого уровня в 4 % годовых.

Из минусов «рейганомики» стоит отметить увеличение разрыва в уровне доходов между разными слоями общества. Кроме того, были закрыты многие программы социальной помощи, что негативно отразилось на малообеспеченном населении.

В рамках второго подхода, рекомендуемого сторонниками монетаризма, рассматривается ***денежно-кредитное регулирование***, проводимое Центральным банком, который определяет эмиссию, изменяет количество денег в обращении и ставки ссудного процента. Сторонники этого подхода считают, что государство должно проводить антиинфляционные мероприятия для ограничения платежеспособного спроса, поскольку стимулирование экономического роста и искусственное поддержание занятости путем снижения естественного уровня безработицы ведет к потере контроля над инфляцией. Монетарные методы борьбы с инфляцией использовали латиноамериканские страны (Бразилия, Чили, Мексика, Аргентина, Перу).

Наиболее ярким примером является Бразилия, где в начале 1990-х гг. с целью преодоления инфляции был проведен ряд чрезвычайных экономических мер, получивших название «Новая Бразилия». Для освобождения денежного обращения от избыточной денежной массы и ограничения спекуляций были заморожены все виды денежных вкладов с одновременной заменой старой денежной единицы. Однако, несмотря на равноценный обмен в соотношении 1:1, размер конверсии был значительно ограничен. Кроме того, это коснулось только наличных денег. Средства, находящиеся на счетах в банках, приравнивались к старой денежной единице и выдавались в размере не более 20 % от суммы вклада. Остальные – концентрировались в Центральном банке Бразилии, и в течение 18 месяцев владелец не имел права на их получение.

Представляет интерес в этом плане политика по анонимным вкладам. Их владельцы должны были при получении денег предоставить свидетельства, подтверждающие легитимность источников образования таких средств. Это ощутимо отразилось на

денежных накоплениях теневого сектора экономики. Кроме того, владельцы счетов, на которых были суммы, превышающие установленный правительством размер, должны были заплатить с нее определенный налог в новой денежной единице.

Рассмотренные меры привели к иммобилизации более 100 млрд долл. США (80 % ликвидных ресурсов).

Наряду с сокращением денежного обращения правительство Бразилии увеличило налоги, в первую очередь с владельцев крупных состояний. Были повышены тарифы на услуги государственных предприятий (электроэнергия, водоснабжение и т. п.), отменены все виды государственных субсидий, продана часть государственного имущества (часть автомобильного парка, обслуживающего чиновников, резиденций, квартир), приватизирована часть государственных предприятий.

Рестриктивные меры позволили остановить инфляцию и снизить ее за 2 месяца с 80 % в марте до 7,6 % в мае 1990 г. Однако нехватка ликвидных средств, высокие ставки банковских процентов и резко поменявшаяся ситуация привели к остановке многих предприятий. Несмотря на падение спроса на внутреннем рынке, инфляция стала расти. Этому способствовали, прежде всего, инфляционные ожидания, сформированные длительным периодом высокой инфляции, а также непринятие радикальных мер институциональной средой Бразилии [6].

Меры кредитно-денежной политики по борьбе с инфляцией оказали краткосрочный эффект, затем снова возобновился рост инфляции и падение производства. С 1994 г. начал реализовываться новый стабилизационный план ортодоксального-гетеродоксального характера, для которого свойственны введение новой денежной единицы, привязанной к доллару путем валютного «коридора», ужесточение бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики. Этот план привел к положительным сдвигам (рост ВВП до 6 %, снижение инфляции до 10 %).

Примером успешного применения монетарных методов преодоления высокой инфляции и достижения на этой базе повышения темпов развития экономики считается Чили. Но в действительности успех был обеспечен тем, что в этой стране наряду с чисто монетарными методами использовались и некоторые методы гетеродоксальной программы, в первую очередь – долгосрочное применение фиксированного обменного курса, а также поддержка государством благоприятных структурных сдвигов в экономике.

В Мексике, Аргентине и Перу в 1980-е гг. первоначально использовались только монетарные методы борьбы с инфляцией, которые не способствовали достижению желаемого результата. И только совместное проведение мер немонетарного и монетаристского характера при сохранении жестких монетарных ограничений позволило в Мексике в конце 1980-х гг., в Аргентине и Перу – в начале 1990-х гг. справиться с гиперинфляцией, переведя ее на более умеренный галопирующий уровень.

По своей сути, латиноамериканский опыт свидетельствует о том, что даже в странах с рыночной экономикой справиться с высокой инфляцией только с помощью одних монетарных методов на практике удается редко: как правило, антиинфляционная политика требует для борьбы с высокой инфляцией и адекватных мер немонетарного характера. В таких случаях обеспечение денежной стабильности исключительно денежно-кредитной политикой может оказаться дорогостоящим с точки зрения обеспечения других целей экономической политики.

В рамках третьего подхода борьбы с высокой инфляцией правительства многих стран начиная с 1960-х гг. проводили так называемую ***политику цен и доходов***, главная задача которой, по существу, сводится к ограничению заработной платы.

Среди аргументов сторонников политики цен и доходов можно выделить: во-первых, утверждение, что контроль за ценами и доходами делает несбыточными все инфляционные ожидания и таким образом уничтожает инфляционную инерцию и, во-вторых, он подрывает способность монополий повышать цены, а профсоюзов – заработную плату.

Оппоненты политики цен и доходов обращают внимание на то, что без сокращения роста денежной массы подобная политика обречена на неудачу. Обычно при этом указывают на опыт введения контроля за ценами в США в августе 1972 г., когда инфляция (в годовом исчислении) составляла 3–5 %. Спустя 2 года она достигла 12 % [7]. Кроме того, такая политика не только не снижает инфляционные ожидания, но, напротив, провоцирует рост инфляции. Кумулятивный эффект отложенных инфляционных ожиданий может привести к резкому всплеску инфляции после отмены контроля. А накопленные за время контроля отклонения замороженных цен от их рыночного уровня делают такой исход более чем вероятным. Примером тому может служить сдерживание инфляции административными мерами в Республике Беларусь в конце 2014 – начале 2015 гг., когда в связи с девальвацией национальной валюты Совет Министров установил бессрочный мораторий на рост цен. Эта мера позволила избежать быстрого роста цен и на какое-то время сдержала внутреннюю инфляцию, однако предприятия, зависящие от импорта, оказались в весьма затруднительном положении. Поэтому Министерство торговли и Министерство экономики Республики Беларусь разрешили производителям, поставщикам и розничной торговле повышать отпускные цены на импортные товары либо их импортную составляющую. Данное решение позволило защитить отечественных производителей, использующих импортное сырье и комплектующие, но проблема с ростом инфляции осталась. Уже в сентябре 2015 г. было отмечено сокращение объемов производства и спроса на промышленную продукцию, а также увеличение цен.

Политика цен и доходов может оказаться успешной лишь при ее продлении на неограниченно долгий срок, что означало бы, по существу, отказ от рыночного пути развития и перевод открытой инфляции в подавленную, как это имело место в СССР в 1955 г. Результатом проводившейся в 1930-е гг. в СССР политики цен и доходов явилась замена рыночного механизма административно-командной системой. Столкнувшись в первые же годы индустриализации с ростом номинальной зарплаты из-за конкуренции отраслей и предприятий на рынке, правительство начало вводить контроль за уровнем заработной платы на каждом предприятии. Ряд административных мер позволил в послевоенные годы усилить контроль за ограничением роста номинальной заработной платы, что привело к переходу инфляции из преимущественно открытой (в 1930-е гг.) в преимущественно подавленную (1955–1991 гг.) [8].

Таким образом, поскольку политика доходов и расходов использует в борьбе с инфляцией не рыночную стратегию, а административные инструменты, она не всегда достигает объявленной цели. Поэтому применение рассматриваемых методов допустимо лишь как дополнительный инструмент антиинфляционной политики.

На выбор варианта антиинфляционной политики существенно влияет социально-политическая обстановка в стране, поскольку распределение издержек на ее реализацию между различными социальными слоями общества зависит от выбранного варианта. Если сокращение дефицита государственного бюджета будет осуществляться исключительно путем сокращения государственных расходов, то издержки такой политики будут отнесены в основном на сферу, финансируемую за счет бюджета (предприятия,

имеющие доступ к дешевым кредитам и безвозмездным дотациям, бюджетные организации – на социальную сферу). Если оно будет осуществляться за счет роста налогов и экспортных тарифов, издержки лягут в основном на предпринимателей и работников негосударственных предприятий. Поэтому правительство испытывает постоянное давление «групп интересов», которые могут оказывать влияние на выбор и последовательность осуществления политического курса [8].

Подводя итог можно сказать, что, несмотря на достигнутые результаты в вопросе регулирования инфляции в Беларуси, проблема по-прежнему остается нерешенной. Опыт зарубежных стран позволяет сделать вывод о том, что одних лишь монетарных мер, предпринимаемых Национальным банком Республики Беларусь, недостаточно. Чтобы оказывать эффективное регулирующее воздействие на уровень инфляции, необходимо наряду с монетарными мерами использовать и инструменты немонетарной политики. Кроме того, следует формировать благоприятную институциональную среду для эффективного внедрения и осуществления антиинфляционных программ.

Список использованных источников

1. Хомей, О. «Шоковая терапия» для Польши доктора Лешека Бальцеровича / О. Хомей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eastbook.eu/ru/2016/06/30/shokovaya_terapiya_dlya_polshi/. – Дата доступа: 10.10.2017.

2. Метод Бальцеровича, или почему Украина не Польша? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://from-ua.com/articles/376706-metod-balcerovicha-ili-pochemu-ukraina-ne-polsha.html. – Дата доступа: 10.10.2017.

3. Мозиас, П. М. Исследования экономических циклов в КНР / П. М. Мозиас // Проблемы Дальнего Востока. – 1998. – № 3.

4. Лю Шучэн. Экономический рост и экономические циклы в Китае (2008): свободный автореф. / Лю Шучэн, Чжан Ляньчэн, Чжан Пин Чжубянь; под ред. Лю Шучэна, Чжан Ляньчэна и Чжан Пина. – Пекин, 2008. – 448.

5. Доклад об экономическом развитии Китая – 2009: экономическая стабильность и экономический рост в Китае в условиях шока, вызванного глобальным финансовым кризисом / под ред. Цзи Баочэна. – Пекин: Народный университет Китая, 2009.

6. Новая стабилизационная программа в Бразилии – четыреста дней спустя [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gaidar-arc.ru/file/bulletin-1/DEFAULT/org.stretto.plugins.bulletin.core.Article/file/4676. – Дата доступа: 06.10.2017.

7. Тарасевич, Л. С. Макроэкономика: учебник / Л. С. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леусский. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: Высшее образование, 2006 – 654 с.

8. Антиинфляционная политика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economicus.ru/site/grebenikov/E_Macro/chap10/10_7/10_7.html. – Дата доступа: 02.10.2017.

Получено 30.10.2017 г.

УДК 656.7.025(476)

Е. В. Любецкая, аспирантка
Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Гражданская авиация – важнейший элемент транспортной системы Республики Беларусь, в значительной степени обеспечивающий экономический рост, внешнеторговые, деловые и туристические связи, а также мобильность населения.

Как свидетельствует зарубежный опыт, в существовании гражданской авиации и сохранении ее работоспособности заинтересованы субъекты хозяйствования всех форм собственности. В этой связи ее развитие является одной из приоритетных задач государственной политики Республики Беларусь.

По итогам работы за 2016 г. рост пассажирооборота составил 102,6 % к 2015 г., объема обслуженных пассажиров – 122,2, грузооборота – 141,0, объема обработанного груза – 105,0, аэронавигационных услуг – 105,1 %. Средний возраст парка пассажирских воздушных судов снижен до 14,8 лет по отношению к аналогичному периоду прошлого года [1].

Проблемы развития гражданской авиации Республики Беларусь связаны, с одной стороны, с экономической эффективностью ее функционирования, с другой – с обеспечением конкурентоспособности производимых услуг и их интеграцией в мировую систему международных перевозок.

Стратегия деятельности авиационных организаций Республики Беларусь по повышению конкурентоспособности предоставляемых услуг основывается в первую очередь на повышении их качества и увеличении объема, что в комплексе возможно путем непрерывного технического переоснащения и увеличения провозной емкости парка воздушных судов, модернизации и развития аэропортовой и аэронавигационной инфраструктуры, проведения оптимальной ценовой политики, а также повышения квалификации авиационного персонала.

В этой связи в республике проводится работа в следующих направлениях.

1. Постоянно обновляется парк пассажирских воздушных судов. В рамках реализации инвестиционного проекта в 2016 г. приобретены три новых самолета Boing-737/800, что позволило вывести из эксплуатации выработавшие свой ресурс ТУ-154. Проводилась работа по модернизации и поддержанию летной годности парка грузовых воздушных судов.

Увеличение и обновление парка воздушных судов позволило освоить новые рынки международных перевозок, повысить конкурентоспособность авиационных перевозчиков, экономическую эффективность эксплуатации регулярных линий. Так, в 2016 г. открыты регулярные полеты из Минска в Палангу (Литва) и Львов (Украина), значительно увеличена частота выполнения полетов в Украину (Жуляны, Львов, Одесса), Казахстан (Алматы), Туркменистан (Ашхабад), Грузию (Батуми), расширены чартерные программы. Для наращивания объемов к выполнению регулярных рейсов привлечены иностранные авиакомпании: ЮТейр (Российская Федерация), Arkia Israeli Airlines (Израиль). В целях привлекательности услуг авиапревозчиками проводится гибкая тарифная политика.

2. Продолжается работа по поддержанию эксплуатационной годности объектов областных аэропортов в соответствии с требованиями Норм годности к эксплуатации

гражданских аэродромов и требованиями Международной организации гражданской авиации (ИКАО), а также укреплению их материально-технической базы. Завершены работы по реконструкции искусственных покрытий взлетно-посадочных полос в областных аэропортах Гомеля, Могилева и Витебска. В аэропортовых комплексах продолжается обновление спецтехники, технологического оборудования и средств механизации.

3. В Национальном аэропорту «Минск» реализуется инвестиционный проект по введению в эксплуатацию второй искусственной взлетно-посадочной полосы, отвечающей современным требованиям и позволяющей принимать все типы воздушных судов.

4. В целях привлечения пользователей воздушного пространства и увеличения транзитных возможностей государственным предприятием «Белаэронавигация» проводится работа, связанная с развитием служб воздушного движения. Обеспечена доработка и техническое сопровождение автоматизированной системы управления воздушным движением, обновлены средства радиолокации, радионавигации и связи. При этом уровень износа наземной авиационной инфраструктуры остается достаточно высоким.

5. Государственной программой развития транспортного потенциала Республики Беларусь на 2016–2020 годы (подпрограмма «Развитие гражданской авиации Республики Беларусь») предусмотрено продолжение целенаправленной работы по развитию гражданской авиации республики.

Задачами подпрограммы являются:

· обеспечение доступности и качества авиаперевозок, безопасности полетов и авиационной безопасности;

· развитие инфраструктуры гражданской авиации.

Целевыми показателями программы по отношению к 2015 г. являются:

· рост грузооборота до 120,2 %;

· рост объемов обслуженных пассажиров и обработанного груза – до 116,4 и 120,7 % соответственно;

· рост аэронавигационных услуг на маршруте (полеты) – до 109,8 %;

· снижение среднего возраста пассажирских воздушных судов – до 12 лет [2].

Стратегия развития международных перевозок воздушным транспортом, по нашему мнению, должна быть направлена на:

· привлечение инвестиций для модернизации и технологического перевооружения производства авиационных услуг на основе новейших технологий;

· расширение присутствия белорусских авиаперевозчиков на зарубежных рынках и освоения новых рынков транспортных услуг на основе развития всестороннего и взаимовыгодного сотрудничества;

· эффективное использование транзитных возможностей республики;

· развитие экспорта транспортных работ и услуг, что позволит обеспечить увеличение объема валютных поступлений в республику, сохранить и укрепить позиции авиаперевозчиков на международных рынках [3].

Для достижения поставленных задач необходима реализация следующих проектов:

· строительство авиаремонтного завода на территории Национального аэропорта «Минск»;

· техническая модернизация, обновление, реконструкция, ремонт и совершенствование гражданских аэродромов, аэропортов, средств светотехнического обеспечения полетов и авиационной электросвязи;

· реализация проекта по строительству нового центра управления воздушным движением с оснащением современными средствами организации воздушного движения.

Реализация намеченных направлений позволит обеспечить модернизацию парка воздушных судов и инфраструктуры авиатранспортного комплекса и на этой основе удовлетворение потребности экономики и населения в авиационных услугах, сохранение конкурентоспособности гражданской авиации Республики Беларусь на международном рынке транспортных услуг.

Список использованных источников

1. Минтранс подвел итоги работы в 2016 году [Электронный ресурс]: итоговая коллегия Минтранса, 3 февр. 2017 г. / Ассоциация международных автомобильных перевозчиков. – Режим доступа: http://bamap.org/information/news//2017_02_07_93323. – Дата доступа: 05.10.2017.

2. Государственная программа развития транспортного комплекса Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 28 апр. 2016 г., № 345: в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 12.01.2017 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. Любецкая, Е. В. Состояние международных грузовых перевозок воздушным транспортом в Республике Беларусь / Е. В. Любецкая // Науч. тр. / Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – Вып. 19. – С. 121–130.

Получено 11.10.2017 г.

УДК 005.52:005.33:005.511
Г. Д. Магомедов, кандидат экономических наук, профессор,
доцент кафедры торговой политики
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
г. Москва, Россия
Д. Г. Кахриманова, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры международного транспортного менеджмента
и управления цепями поставок
Н. Г. Магомедова, ассистент
Российский университет транспорта, г. Москва, Россия

ОЦЕНКА РИСКОВ БИЗНЕС-ПЛАНА В ИННОВАТИКЕ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

Прогресс последнего десятилетия, связанный с научно-техническими достижениями и открытиями в различных областях и сферах, обнажил и обострил множество проблем в функционировании корпоративных структур – предприятий, организаций и компаний различных форм собственности. Одной из них и, несомненно, наиболее важной является проблема обеспечения устойчивого конкурентоспособного развития корпоративных структур.

Итак, в зависимости от объекта анализа и исследования могут быть выделены конкурентные преимущества продукта или корпоративной структуры, которая произвела данный продукт [1]. Для потребителя конкурентные преимущества корпоративной структуры выражаются, как правило, через стоимостную и ценностную категорию, то есть через набор потребительских свойств. В отличие от конкурентных преимуществ продукта, конкурентные преимущества корпоративной структуры не всегда очевидны. И к таким преимуществам стоит отнести: предпринимательскую идею, обладание необходимыми ресурсами, возможность влияния на потребительский спрос (потребительское поведение) и др.

Стоит отметить, что экономическая выгода – это не финансовый результат, как расчетная и аналитическая категория, выраженная через прибыль корпоративной структуры. Это в первую очередь потенциал корпоративной структуры, заключенный в используемых ресурсах и позволяющий стимулировать опережающий прирост первоначально вложенного капитала посредством эффективного управления, нацеленного на формирование и накопление ключевых компетенций, и с внешних позиций рассматриваемый как конкурентные преимущества [2, 3]. Поэтому на данном этапе встает вопрос о сущности эффекта управления.

Эффективность управления в рассматриваемом нами контексте означает достижение корпоративной структурой лучших, превосходящих по сравнению с конкурентами позиций, то есть обеспечивает сохранение стратегической конкурентоспособности за счет кумуляции ключевых компетенций, с учетом определенных рисков [4].

В современных условиях возможно применение индивидуального подхода к осуществлению инновационного развития за счет собственных возможностей корпоративных структур в целях обеспечения сохранения и приумножения их конкурентоспособности. Это имеет свою положительную сторону, так как снижается уровень синергии рисков, поскольку корпоративная структура руководствуется исключительно собственным видением направлений инновационного развития, то есть

цепочка выведения инновационного продукта на рынок элиминируется. Корпоративная структура контролирует весь процесс от формирования идеи до конечных результатов.

Однако в то же время индивидуальный подход к управлению инновационным развитием для стимулирования конкурентоспособности корпоративных структур характеризуется следующими негативными моментами:

– сложность и ограниченность доступа к ресурсам, в первую очередь это касается малых и средних инновационно-активных фирм;

– полное принятие единичных рисков, что при возможной недостаточной эффективности управления (преимущественно в силу субъективных причин) может привести к фатальным последствиям.

Оценка рисков бизнес-плана необходима по двум основным причинам:

1) риски в инноватике, поскольку создаются новые и уникальные предложения (товарные или сервисные), особенно высоки и могут потенцировать синергию негативных эффектов;

2) оценка рисков необходима для расчета ставки дисконтирования по проекту методом кумулятивного построения.

Анализ рисков, как правило, начинается с обобщения всех возможных рисков, которые имеют место быть при запуске любого проекта с учетом специфики инновационного предложения. К основным рискам, которые могут возникнуть, необходимо отнести:

– макроэкономические, в том числе риски политической нестабильности, которые могут проявиться на фоне экспансии зарубежных компаний либо в рамках функционирования Российской Федерации в ВТО;

– риски, которые могут проявляться в увеличении сроков реализации проекта;

– нормативно-законодательные, связанные с ненадлежащим оформлением документации;

– ресурсные (или риски ресурсного оптимального обеспечения проекта), которые связаны с тем, что проект может не быть обеспечен в должной мере необходимыми ресурсами (помимо финансовых, необходимы кадровые, материальные и энергетические ресурсы и т. д.).

Итак, выше нами были выделены риски, которые присущи инновационно-инвестиционным проектам.

Эксперты оценивали каждый отдельный риск следующим образом:

– от 0 до 30 % – низкая вероятность наступления рискового события;

– от 31 до 50 % – средняя вероятность наступления рискового события;

– от 51 до 100 % – высокая вероятность наступления рискового события.

Суммарная оценка вероятности наступления рискового события рассчитывается по формуле средней арифметической. Далее необходимо определить окончательный уровень рисков путем формирования значений их весомости.

При этом в обычных проектах метод кумулятивного построения предполагает суммирование ставки рисков по проекту и ставки безрискового (альтернативного) вложения капитала. В инновационных проектах наиболее оптимально использовать три компоненты для расчета ставки дисконтирования:

– расчетную ставку рисков по проекту;

– ставку альтернативного безрискового вложения капитала;

– ставку требуемой доходности инвесторов.

Вложение средств в проект позволит не только повысить уровень конкурентоспособности компании, но также диверсифицировать ее бизнес, что в конечном счете даст возможность получить дополнительные экономические выгоды.

Список использованных источников

1. Направления и формы импортозамещающей модели модернизации региональной экономики / под науч. ред. К. В. Павлова, Г. Н. Васильевой, О. В. Котлячкова. – Ижевск: Издательство «Шелест», 2015. – 278 с.

2. Суетин, А. Н. Формирование и использование экономического потенциала хозяйствующих субъектов / А. Н. Суетин, С. Н. Суетин, Г. Д. Магомедов // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1–1. – С. 793.

3. Суетин, С. Н. Финансовый менеджмент в условиях кризисных явлений [Электронный ресурс] / С. Н. Суетин [и др.] // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1. – Режим доступа: http://www.science-education.ru/121-19672. – Дата доступа: 10.06.2015.

4. Власенко, В. С. Анализ и учет рисков корпоративного инвестиционного проекта / В. С. Власенко, В. А. Гребенникова // Наука сегодня: проблемы и пути решения: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Вологда, 30 марта 2016 г.: в 2 ч. – 2016. – Ч. 1. – С. 96–99.

Получено 18.10.2017 г.

УДК 34:338.48

В. В. Максименюк, магистр юридических наук, старший преподаватель
Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИЙНОМ АППАРАТЕ В СФЕРЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА

Экономические процессы, происходящие в Республике Беларусь, неизменно затрагивают сферу туризма, которая имеет значение для социально-экономического развития страны не только в настоящее время, но и в перспективе. К одной из разновидностей туризма относится оздоровительный (лечебно-оздоровительный) туризм.

В рамках исследования проблематики оздоровительного туризма автор придерживается следующего мнения в отношении определения рассматриваемой категории: оздоровительный туризм – туристическое путешествие граждан Республики Беларусь, а также иностранных граждан и лиц без гражданства в санаторно-курортные и оздоровительные организации для отдыха и приобретения санаторно-курортных услуг с целями профилактики и лечения заболеваний, сохранения и восстановления здоровья [1, с. 304].

С начала 1990-х гг. Республика Беларусь приступила к формированию национального туристского рынка, который постепенно становится частью международного. В связи с этим одной из ключевых задач государственной политики в сфере туризма является разработка современного законодательства с учетом норм международного права и законодательства ближайших соседей – стран СНГ и Европы [2, с. 275].

Этим целям отвечает Соглашение о сотрудничестве в области туризма, заключенное в рамках Содружества Независимых Государств 23 декабря 1993 г., по которому стороны обязались способствовать формированию общего туристского пространства, сближению нормативных правовых актов по туризму, а также принятию согласованных мер по восстановлению традиционных и открытию новых туристских маршрутов, расширению социального туризма, упрощению пограничных, таможенных и иных формальностей, обеспечению социальной защищенности и личной безопасности туристов в стране пребывания (ст. 2, 3, 4) [3].

Дальнейшая работа в указанном направлении продолжилась принятием Межпарламентской Ассамблеей государств-участников СНГ законодательного акта «Об основных принципах сотрудничества государств-участников СНГ в области туризма», который, однако, носит только рекомендательный характер. Данным нормативным актом определены основные дефиниции в сфере туризма и принципы государственного регулирования туристических отношений [4].

В международных правовых актах, зарубежном законодательстве, а также в научной и учебной литературе Е. Б. Антипина и А. А. Терещенко насчитали более тридцати определений туризма [5, с. 5]. Как отмечает Л. А. Самусенко, в настоящее время еще не существует единого общепризнанного определения туризма, что в международном плане затрудняет сопоставимость статистических данных между странами о развитии как всего туристского комплекса, так и его отдельных видов, а внутри страны, кроме того, тормозит выделение туризма в самостоятельную сферу услуг – индустрию туризма, включение ее в долгосрочные социально-экономические программы [2, с. 282].

Не выработано и единого мнения в отношении понятийного аппарата оздоровительного туризма. В частности, при рассмотрении поездок с лечебно-оздоровительными

целями в академической среде и в профессиональном сообществе используются термины «лечебный туризм», «лечебно-оздоровительный туризм», «медицинский туризм», «оздоровительный туризм», «спа-туризм», «спортивно-оздоровительный туризм» и пр. [6, с. 87]. В некоторых случаях оздоровительный туризм идентифицируют как рекреационный (рекреационно-оздоровительный).

Некоторые авторы отмечают, что для законодательства Республики Беларусь характерна высокая степень бланкетности правовых норм, регулирующих отношения в туристической сфере, а действующий Закон «О туризме» [7] не в полной мере охватывает многообразие отношений в туристической деятельности [8, с. 30]. Такую же проблематику возможно отметить и в отношении Закона Российской Федерации «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» [9].

Лечебно-оздоровительный туризм основан на курортологии, которая включает такие разделы, как климатотерапия, курортография и др. [10, с. 78]. В отношении лечебно-оздоровительных услуг и территорий в Российской Федерации действует Федеральный закон от 23 февраля 1995 г. № 26-ФЗ «О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах», где приводятся такие значимые для рассматриваемого вида туризма понятия, как «природные лечебные ресурсы», «лечебно-оздоровительная местность», «курорт», «курортный регион (район)» [11]. В Республике Беларусь закон, регулирующий подобные отношения, не принят, а определения, относящиеся к санаторно-курортному лечению и оздоровлению, содержатся в нормативно-правовых актах Совета Министров Республики Беларусь, утверждающих Концепцию санаторно-курортного лечения и оздоровления населения [12] и Генеральную схему размещения зон и объектов оздоровления, туризма и отдыха Республики Беларусь на 2016–2020 годы и на период до 2030 года [13].

Государственная программа «Беларусь гостеприимная» на 2016–2020 годы указывает, что в число наиболее успешных проектов за последние несколько лет входит оздоровительный туризм [14]. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы в подразделе «Развитие транзитной привлекательности и индустрии гостеприимства» устанавливает, что в число мер, обеспечивающих выход на качественно новый уровень развития рынка туристических услуг, входит развитие наиболее перспективных видов туризма, к которым относятся культурно-познавательный, медицинский, оздоровительный, спортивный туризм [15]. В то же время нормативное определение понятий приведенных видов туризма отсутствует.

В преамбуле Модельного Закона о туристской деятельности, принятого Межпарламентской Ассамблеей государств-участников СНГ, декларируется, что Закон призван обеспечивать развитие экономического сотрудничества и культурное взаимообогащение народов, способствовать укреплению гражданского мира и согласия, взаимопонимания, утверждению общечеловеческих ценностей, всемерно содействовать сближению нормативно-правовых основ государств-участников СНГ в соответствующей области регулирования правоотношений, формированию и развитию в рамках Содружества Независимых Государств цивилизованного туристского пространства [16]. Указанный Закон предлагает многие дефиниции понятий, важных для туризма, в частности, «туризм», «турист», «тур» и многое другое. Значимым для лечебно-оздоровительного туризма является определение природных лечебных (курортных) ресурсов, к которым относятся «минеральные воды, лечебные грязи, пригодные для лечения карстовые пещеры, море, леса, иные природные ресурсы, в целом лечебный климат, используемые в лечебных, профилактических, оздоровительных и реабилитационных

целях», а также такие понятия, как «курорт», «курортная деятельность», «особая туристско-рекреационная экономическая зона», «туристские ресурсы» [16].

Международные рекомендации ВТО по статистике туризма 2008 г. (далее – Рекомендации) в классификации туристических поездок по их основной цели выделяют «Лечебные и оздоровительные процедуры». Эта категория включает, например, получение услуг больниц, клиник, санаториев для послебольничного долечивания и более общего спектра медицинских и социальных учреждений, посещение морских, спа- и других курортов, а также иных специализированных учреждений для получения медицинского обслуживания, основанного на медицинском консультировании, включая косметическую хирургию с применением медицинского оборудования и услуг.

В разделе В. 2 «Типы туристского продукта» главы 3 в п.п. 3.23 определяются конкретные типы «туристских продуктов», таких как гастрономический туризм, экотуризм, городской туризм, пляжный туризм, агротуризм, оздоровительный туризм, зимний туризм и т. д. [17].

Указанные рекомендации определяют разновидности туризма и туристического продукта для достижения различных целей. В частности, п.п. 3.12. «Информация о цели туристской поездки полезна для определения поведенческих моделей туристских расходов … для выявления ключевых сегментов туристского спроса для целей планирования, маркетинга и сбыта». Классификация по типу туристического продукта «становится все более востребованной и используется участниками сферы туризма в качестве инструмента маркетинга» [17].

По мнению автора, в отношении понятийного аппарата туризма в настоящее время существует две основных проблемы: множественность подходов к определениям существенных категорий туризма в одних случаях и отсутствие нормативных, а иногда и доктринальных определений – в других. Для оздоровительного (лечебно-оздоровительного) туризма более значима вторая проблема.

Причины указанной проблематики различные, но, на наш взгляд, к одной из существенных относятся различные взгляды на туризм советского и современного законодательства. В советской научной литературе туризм рассматривался как важнейшая составная часть рекреации, один из видов активного отдыха. Термин «туризм» определялся как синоним термина «рекреационная деятельность» или тождественный понятию длительной рекреации [18, с. 32]. Анализ действующих международных правовых актов и нормативных правовых актов различных стран показывает, что понятие туризма в настоящее время значительно расширено, а следствием экономических процессов является глубокая дифференциация в этой области – деление на множество видов туризма. Законодательство Республики Беларусь в отношении туризма находится в стадии трансформации и адаптации к действующим реалиям.

На основании изучения законодательства об оздоровительном туризме Республики Беларусь в период с 1991 г. по настоящее время возможно сделать определенные выводы о том, что успешному развитию данной области общественных отношений могут препятствовать существующие проблемы правового регулирования. Прежде всего это отсутствие нормативного определения понятия оздоровительного (лечебно-оздоровительного) туризма.

Значимой проблемой является также отсутствие определений видов туризма, связанных с оздоровительным: культурно-познавательного, спортивного, медицинского.

Решением проблемы, на наш взгляд, было бы внесение изменений и дополнений в действующий Закон «О туризме» в части определений рассматриваемых категорий.

Определения понятий, относящихся к санаторно-курортному обслуживанию и оздоровлению, возможно также включить в Закон Республики Беларусь «О туризме» либо в специально разработанный закон, аналогичный действующему в Российской Федерации.

Наличие нормативно закрепленных определений указанных видов туризма, основных понятий санаторно-курортного лечения и оздоровления позволит конкретизировать предмет гражданско-правового договора на оказание туристических услуг оздоровительной направленности. Это, в свою очередь, будет являться дополнительной гарантией действительности заключаемого договора, а значит, привлекать большее количество туристов, путешествующих с лечебно-оздоровительными целями.

Список использованных источников

1. Максименюк, В. В. Генезис законодательства Республики Беларусь об оздоровительном туризме / В. В. Максименюк // Конституционные права и свободы: проблемы интерпретации и реализации в национальных правовых системах: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Полоцкого государственного университета, Новополоцк, 28–29 окт. 2016 г.: в 3 т. / Полоц. гос. ун-т. – Новополоцк: ПГУ, 2016. – Т. 2 – С. 304–312.

2. Самусенко, Л. А. О развитии понятийного аппарата в сфере правового регулирования туризма / Л. А. Самусенко // Национальная государственность и европейские интеграционные процессы: в 2 т. – Т. 1: Национальное законодательство и его гармонизация с правом Европейского союза: сб. науч. тр. – Минск, 2008. – С. 275–282.

3. Соглашение о сотрудничестве в области туризма, 23 декабря 1993 г. // Содружество. Информ. вестн. Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ. – 1993. – № 5. – С. 15–16.

4. О рекомендательном законодательном акте «Об основных принципах сотрудничества государств – участников СНГ в области туризма»: постановление Межпарламент. Ассамблеи государств – участников Содружества Независимых Государств, 29 окт. 1994 г. [Электронный ресурс] // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://www. pravo.by. – Дата доступа: 11.09.2017.

5. Антипина, Е. Б. К вопросу об унификации и стандартизации понятийного аппарата в сфере туризма / Е. Б. Антипина, А. А. Терещенко // Туризм: право и экономика. – 2004. – № 3. – С. 5–8.

6. Ветитнев, А. М. Характеристика основных показателей состояния лечебно-оздоровительного туризма в Российской Федерации / А. М. Ветитнев, А. А. Торгашева // Науч. журн. НИУ ИТМО. Сер. «Экономика и экологический менеджмент». – 2014. – № 4. – С. 86–95.

7. О туризме [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 25 нояб. 1999 г., № 326-З: с изм. и доп. от 18 июня 2016 г. № 410-З // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

8. Яхновец, И. Н. Гражданско-правовое регулирование въездного и внутреннего туризма в Республике Беларусь: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / И. Н. Яхновец; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2012. – 170 с.

9. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Закон Рос. Федерации, 24 нояб. 1996 г., № 132-ФЗ: с изм. и доп. от 28.12.2016 г. № 465-ФЗ // Официальный интернет-портал правовой информ. Рос. Федерации. – Режим доступа: http: // www.pravo.gov.ru. – Дата доступа: 22.09.2017.

10. Бабкин, А. В. Специальные виды туризма: учебное пособие / А. В. Бабкин. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 252 с.

11. О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах [Электронный ресурс]: Закон Рос. Федерации, 24 нояб. 1996 г., № 132-ФЗ: с изм. и доп. от 28.12.2013 г. // Официальный интернет-портал правовой информ. Рос. Федерации. – Режим доступа: http: // www.pravo.gov.ru. – Дата доступа: 22.09.2017.

12. Об утверждении Концепции санаторно-курортного лечения и оздоровления населения Республики Беларусь и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Респ. Беларусь [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 4 нояб. 2006 г., № 1478: в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 12.01.2017 г. // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://www. pravo.by. – Дата доступа: 15.09.2017.

13. Об утверждении Генеральной схемы размещения зон и объектов оздоровления, туризма и отдыха Республики Беларусь на 2016–2020 годы и на период до 2030 года [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 15 дек. 2016 г., № 1031 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://www. pravo.by. – Дата доступа: 20.09.2017.

14. Об утверждении Государственной программы «Беларусь гостеприимная» на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 23 марта 2016 г., № 232 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://www. pravo.by. – Дата доступа: 14.09.2017.

15. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 15 дек. 2016 г., № 466 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://www. pravo.by. – Дата доступа: 30.09.2017.

16. О туристской деятельности: модельный Закон (нов. ред.) [Электронный ресурс]: принят постановлением Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ, 16 апр. 2015 г., № 42-14 // Законодательство стран СНГ / ООО «СоюзПравоИнформ». – Режим доступа: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=1213. – Дата доступа: 31.08.2017.

17. Международные рекомендации по статистике туризма, 2008 год [Электронный ресурс] // Департамент по экономическим и социальным вопросам Секретариата Организации Объединенных Наций, Мадрид и Нью-Йорк, 2010 год. – Режим доступа: https://unstats.un.org/unsd/publication/Seriesm/seriesm_83rev1e.pdf. – Дата доступа: 12.09.2017.

18. Пирожник, И. И. Основы географии туризма и экскурсионного обслуживания / И. И. Пирожник. – Минск: Университетское, 1985. – 253 с.

Получено 18.10.2017 г.

УДК 338.242.4:330.123.6

Л. В. Макущенко, научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СФЕРЫ УСЛУГ В КОНТЕКСТЕ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В процессе модернизации национальной экономики государство непосредственно участвует в формировании институциональной среды, которая состоит из основополагающих политических, социальных и юридических правил, образующих базис для производства, обмена, распределения и потребления ограниченных благ.

Институциональная среда – совокупность факторов внешней среды, оказывающих влияние на функционирование хозяйствующих субъектов посредством деятельности множества политических, экономических, социальных и иных институтов.

В рыночной экономике институциональная среда должна обеспечивать выполнение следующих функций:

– создавать благоприятные условия для развития бизнеса;

– обеспечивать экономическую стабильность;

– способствовать диффузии знаний и инновационных решений;

– минимизировать трансакционные издержки и т. д.

Учитывая необходимость выполнения данных функций, к задачам институциональной среды необходимо отнести:

– законодательное обеспечение: соответствие формальных институтов неформальным, наличие инструментов реализации законодательных актов, контроль за их исполнением;

– стабилизацию работы судебной системы при решении административных и прочих споров;

– совершенствование налоговой системы, адекватное налоговое бремя;

– развитие инфраструктуры (инновационная, банковская система, венчурные фонды, технопарки, дороги, мосты и т. д.);

– обеспечение честной конкурентной борьбы;

– эффективную систему подготовки и переподготовки кадров и т. д. [1].

Именно государству присущи возможности решения данных задач, что, несомненно, способствует модернизации национальной экономики. Средства, вложенные в сферу услуг, быстро возвращаются, поэтому государству необходимо создавать такую структуру экономики страны, которая могла бы как можно лучше использовать имеющийся производственный и трудовой потенциал. В настоящее время сфера услуг является важнейшей составляющей экономики развитых стран, в которых его доля в ВВП достигает до 65–75 %, а доля занятых – свыше 70 %. В данных условиях одним из приоритетных направлений экономической политики нашего государства должно стать регулирование развития сферы услуг с учетом ее особенностей. Несмотря на то, что в условиях развитого рынка спрос на услуги и их предложение формируются под воздействием механизма свободной конкуренции, регулятивная функция государства наблюдается в той или иной мере практически во всех странах мира.

Современные тенденции развития экономики, самой сферы услуг требуют пересмотра подходов к возможности воздействия на развитие последней. Необходимо

отметить, что ускоренное развитие потребностей общества нуждается в появлении все новых и новых видов услуг, а также в более качественном и скорейшем совершенствовании отдельных уже имеющихся видов. Кроме этого, последние годы происходит формирование целых кластеров наукоемких производств, которые требуют наличия определенных наукоемких видов услуг. Особенно важно учитывать, что в новых экономических реалиях доступность высококачественных услуг начинает влиять на повышение совокупной производительности факторов производства и на ускорение темпов экономического роста, что связано с использованием данных услуг практически всеми компаниями и предприятиями в той или иной степени.

Все более масштабно сфера услуг внедряется в производство промежуточного продукта. Данный процесс в большей степени характерен для таких видов услуг, как бизнес-услуги, финансовые, транспортные, телекоммуникационные, в меньшей степени – для оптовой и розничной торговли. В среднем по странам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) около 45 % валового продукта данной сферы используется в качестве промежуточной продукции в других отраслях экономики, а на транспорте и в телекоммуникациях этот показатель превышает 50 % [2].

Учитывая данный ряд факторов, можно сформировать задачи государства по регулированию рынка услуг для его участия в модернизации национальной экономики следующим образом [3]:

структурные преобразования сферы услуг, обеспечивающие ускоренные темпы развития;

подготовка комплекса мер по обеспечению эффективных условий, направленных на поддержание добросовестной конкуренции для всех участников рынка, в том числе для среднего и малого бизнеса;

выработка мер по стимулированию развития предпринимательской деятельности, а также малого предпринимательства;

обеспечение оптимального соотношения частного и общественного секторов в производстве и предоставлении услуг;

создание условий для развития услуговых видов деятельности, направленных напрямую или опосредованно на повышение качества жизни населения;

наращивание объема экспорта сферы услуг.

При государственном регулировании могут применяться различные способы, методы и инструменты, зависящие от изменяющихся условий функционирования различных видов услуг, уровня сложности проблем, от задач, стоящих перед регулятором. В зависимости от данных факторов могут применяться как универсальные, так и специфические модели регулирования. Как правило, условно выделяют правовые, административные, экономические, прямые и косвенные методы.

Правовые методы – представляют систему законодательных норм и правил, которые определяют структуру форм собственности и систему соответствующих правомочий.

Административные методы – это меры разрешения, запрещения и принуждения, регулирующие через лицензии, квоты, уровень цен, валютный курс, стандарты потребляемых товаров и услуг, размеры минимальных социальных стандартов в области социальной политики и др.

Экономические методы – это совокупность мероприятий денежно-кредитного, финансового и организационно-целевого характера, ориентированных на регулирование совокупного спроса и предложения, структуру национальной экономики, инновационно-инвестиционный процесс.

Государство может использовать методы регулирования прямого действия или косвенного. Методы прямого действия, прежде всего, основываются на функциях государства по регулированию экономической деятельности в целях проведения необходимой на данный момент экономической политики. К данным методам можно отнести, например, меры по ограничению или поддержке частного бизнеса, малого предпринимательства, расширению или сжатию государственного сектора экономики. К средствам косвенного воздействия государства можно отнести государственные инвестиции в отдельные отрасли экономики, льготные кредиты, дотации сельскохозяйственным производителям, субсидирование услуг ЖКХ [4]. Методы государственного регулирования сложно использовать изолированно. Они могут как дополнять и усиливать действие друг друга, так и противоречить. Это обуславливает различный экономический эффект от их использования. Так, например, действуют однонаправленно такие меры, как экономический рост, занятость и доходы. Разнонаправленно могут действовать меры против безработицы и инфляции. Противоречат друг другу (особенно в длительной перспективе) абсолютная занятость и экономическая эффективность [5].

Эти факторы необходимо определенно учитывать при формировании направлений регулирования сферы услуг, так как в услуговых видах деятельности очень четко наблюдаются данные взаимосвязи.

Экономика Беларуси в настоящее время является переходной от административно-командной системы управления к рыночной. В данных экономических условиях государственное регулирование сферы услуг должно быть очень взвешенным, сопровождаться разработкой концепции, учитывающей как мировой опыт, так и особенности состояния экономики страны.

Для современной Беларуси наиболее острыми проблемами в области государственного регулирования сферы услуг выступают:

создание системной правовой базы, регламентирующей функционирование услуговых видов деятельности: нет единого определения понятия «услуга», разные уровни регламентации видов услуг, имеют место устаревшие правовые нормы, обновление нормативной правовой базы не всегда приводит к упрощению деятельности субъектов хозяйствования и пр.;

стимулирование развития малого и среднего бизнеса, выступающего основой развития сферы услуг: необходимо проводить совершенствование в целях упрощения порядка регистрации малых предприятий, предоставления им земли и недвижимости, обеспечения им доступа к льготному кредитованию и пр.;

обеспечение производства общественных благ и формирование современной структуры государственного предпринимательства, прежде всего, касательно таких услуг, как образование, здравоохранение, социальные услуги, которые предоставляются бесплатно или по ценам, не покрывающим издержки их производства. Тут велика роль государства как по привлечению бизнеса к производству данных услуг, так и по соблюдению необходимого баланса между платностью и бесплатностью, качеством данных услуг, так как они являются социально значимыми;

регулирование внешнеэкономического оборота услуг: одним из принципов регулирования в данной связи является принцип государственной безопасности Республики Беларусь, что особо актуально при предполагаемом вступлении нашей страны в ВТО. Необходимо обеспечить регулирование сферы услуг с оптимальным соотношением государственных мер по контролю и конкурентных условий отечественным и иностранным производителям услуг [6].

Государство должно определиться с приоритетным направлением развития отраслей сферы услуг и принимать решения, способствующие, а не препятствующие их развитию.

Вмешательство государства в экономические отношения не должно быть безграничным, так как это ущемляет экономическую свободу и может привести к негативным последствиям: коррупции государственного аппарата и возникновению теневой экономики.

Государство имеет в своем арсенале многочисленные методы влияния на сферу услуг, при помощи которых очень быстро и беспрепятственно возможно сконцентрировать все необходимые ресурсы (материальные, финансовые, трудовые) для решения отдельных крупных проблем развития той или иной отрасли сферы услуг. Окончательный выбор конкретного механизма государственного регулирования сферы услуг Беларуси во многом будет зависеть от социальной направленности развития страны. При оптимальном выборе приоритетных отраслей сфера услуг смогла бы стать звеном, эффективная работа которого способствовала бы экономическому росту всей цепи производства и подъему национальной экономики.

Список использованных источников

1. Банковское дело [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://teb-consulting.ru/institucionalnaja-sreda/. – Дата доступа: 21.02.2017.

2. Кондратьев, В. Сфера услуг в постиндустриальной экономике [Электронный ресурс] / В. Кондратьев // Перспективы. Центр исследований и аналитики Фонда исторической перспективы. – 2010. – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/rus/gos/sfera_uslug_v_postindustrialnoj_ekonomike_2010-12-21.htm. – Дата доступа: 19.02.2017.

3. Бурменко, Т. Д. Сфера услуг: экономика / Т. Д. Бурменко, Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко. – М.: Кнорус, 2008. – 332 с.

4. Логунов, В. Н. Государственное регулирование экономики / В. Н. Логунов, Ю. А. Корчагин. – Воронеж: ЦИРЭ, 2009. – 210 с.

5. Формы и методы государственного регулирования экономики. Основные сферы государственного влияния: Доступная экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https//www.simpleeconomic.ru/silems-504-1.html. – Дата доступа: 21.02.2017.

6. Государство и развитие сферы услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://freebooks.site/economics-uchebnik/tema-gosudarstvo-razvitie-sferyi.html. – Дата доступа: 21.02.2017.

Получено 03.10.2017 г.

УДК 339.9:[338.45:69](476)

А. В. Маляренко, магистр экономических наук
НИИ Стройэкономика, г. Минск

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Развитие строительной отрасли Республики Беларусь непосредственно связано с динамикой развития национальной экономики в целом. Кроме того, данная отрасль восприимчива к конъюнктуре экономики. На протяжении 2006–2010 гг. в экономике республики наблюдался устойчивый рост, что нашло свое отражение в росте инвестиций в основной капитал, объемах ввода жилья. В последующий период ухудшение внутренней и внешней конъюнктуры рынка неблагоприятно отразилось на состоянии отечественного строительного комплекса: снизились объемы ввода жилья, инвестиций в основной капитал, объем строительно-монтажных работ. В этой связи значительно возросла роль экспорта продукции и услуг отечественного строительного комплекса, позволяющего загрузить значительные мощности, потенциал которых остается невостребованным внутренним рынком.

Повышение конкурентоспособности отечественного строительного комплекса не может быть достигнуто без глубокого изучения основных тенденций развития регионального и мирового рынка строительных услуг. В среднесрочной перспективе строительство останется одним из крупнейших секторов мировой экономики, в 2025 г. его доля в формировании глобального объема мирового производства, согласно прогнозам ученых Оксфордского университета, составит более 13,5 % [1]. В стоимостном выражении объем мирового строительного рынка вырастет с 8700 млрд долл. США в 2012 г. до 15 000 млрд долл. США к 2025 г., то есть более чем на 40 %.

Текущие тенденции международного строительного рынка прослеживаются в показателях 250 крупнейших строительных компаний и компаний-экспортеров, значительная часть выручки которых формируется от зарубежных (экспортных) контрактов. Динамика консолидированной и зарубежной выручки крупнейших строительных компаний экспортеров в период 2004–2016 гг. приведена на рисунке 1.

В рассматриваемом периоде зарубежная выручка 250 крупнейших строительных компаний-экспортеров возросла со 189 до 468 млрд долл. США, или в 2,5 раза. Максимальное ее значение было достигнуто в 2013 г. и составило 544 млрд долл. США. Начиная с 2014 г. наметилась тенденция к снижению зарубежной выручки крупнейших экспортеров строительных услуг. К 2016 г. она сократилась на 14 % к уровню 2013 г., что превышает снижение, которое международный строительный рынок пережил в 2009 г. на волне разрастающегося мирового экономического кризиса. Вместе с тем выпадающие объемы экспортной выручки в значительной степени компенсируются ростом выручки, которую генерирует местный рынок.

Формирование экспортной выручки компаний-лидеров в области строительства мирового рынка по их страновой принадлежности представлено на рисунке 2.

Доля экспортной выручки строительных компаний США и Европы снизилась на протяжении рассматриваемого периода в экспортной выручке 250 крупнейших строительных компаний-экспортеров, в то время как показатели строительных экспортеров Турции, Южной Кореи и особенно Китая возросли.

Рис. 1. Динамика консолидированной и экспортной выручки 250 крупнейших строительных компаний-экспортеров, млрд долл. США [2]

Анализ зарубежной практики свидетельствует, что для наращивания экспорта строительных, инженерных и архитектурных услуг в развивающихся (Турция, Китай, Южная Корея) и ряде индустриальных стран (Германия, Польша) были созданы системы поддержки экспорта услуг, в которых одной из ключевых составляющих являются информационные коммуникационные системы. Главную роль в данных системах играет информационная и финансовая поддержка экспорта строительных услуг. В странах Западной Европы, Японии и США система методов стимулирования развития экспорта строительных услуг заключается на макроуровне в использовании всех рычагов государственного регулирования через денежно-кредитную, налоговую, страховую системы.

В Республике Беларусь созданы законодательная база и институциональная основа функционирования системы поддержки экспорта, кроме того, работают аналоги зарубежных институтов поддержки экспортеров: БРУПЭИС «Белэксимгарант», ОАО «Промагролизинг», ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен», Белорусская торгово-промышленная палата, советы делового сотрудничества с зарубежными странами и др. Основополагающими документами в сфере экспорта являются Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» и Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 1 августа 2016 г. № 604.

В настоящий момент для получения доступа к информации по закупкам и условиям деятельности на ключевых зарубежных строительных рынках отечественным подрядным организациям зачастую приходится обращаться за консультационно-методической помощью к зарубежным консалтинговым компаниям или к РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен». Однако в основном оказываемые услуги сводятся к предоставлению доступа абонентов к общей информации о закупках и торгах.

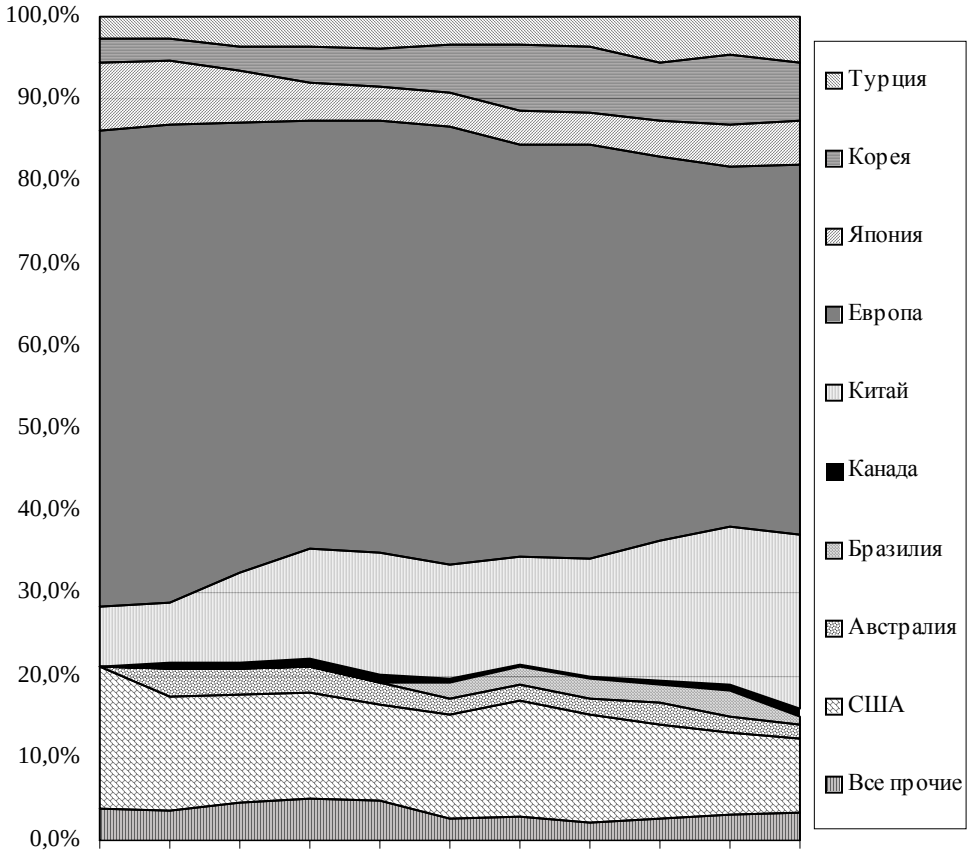

Рис. 2. Распределение экспортной выручки крупнейших строительных компаний-экспортеров по их страновой принадлежности [2]

В настоящий момент прорабатывается вопрос создания организационно-экономической технологии развития экспорта строительных услуг с внедрением автоматизированной системы, цель которой заключается в разработке пошаговых организационно-экономических и правовых моделей по заключению и реализации контрактов на строительство объектов на зарубежных рынках стран-партнеров Республики Беларусь, повышению эффективности внешнеэкономической деятельности отечественных подрядных организаций. До настоящего времени не был осуществлен комплексный анализ зарубежных рынков строительных услуг, в частности их правового регулирования, в том числе таможенного, валютного, налогового, архитектурно-строительного законодательства, государственного протекционизма в строительстве в региональном разрезе по основным странам-импортерам строительных услуг.

В отличие от имеющихся услуг разработанная автоматизированная информационная система организационно-экономической и правовой поддержки экспорта строительных услуг будет комплексно предоставлять всю необходимую информацию для руководства, специалистов подрядных организаций, а также заинтересованных специалистов профильных министерств и ведомств.

Данная работа будет включать в себя решение следующих задач:

– изучение условий функционирования перспективных строительных зарубежных рынков; правовых особенностей гражданского, архитектурно-строительного, налогового, финансового, трудового, миграционного законодательства и ключевых местных традиций, условий формирования контрактных цен на строительные услуги, определение потребности той или иной страны в строительных услугах и перспективные направления участия для отечественных подрядных организаций;

– разработка комплекса мероприятий и мер, позволяющих сохранить и расширить завоеванные позиции на внешних рынках, создать условия для увеличения объемов валютной выручки от экспорта строительных, архитектурных, инженерных услуг; обеспечение положительной динамики показателей внешней торговли; повышение эффективности и результативности работы организаций строительного комплекса на зарубежных рынках;

– изучение передового зарубежного опыта совместной реализации крупных строительных проектов для выработки инновационных финансово-экономических мероприятий по развитию внешнеэкономической деятельности в строительной сфере Республики Беларусь;

– разработка системы поддержки (в том числе со стороны государства) экспорта строительных услуг, основанной на инновационных организационно-экономических и правовых моделях управления внешней торговлей;

– разработка и внедрение автоматизированной информационной системы организационно-экономической и правовой поддержки белорусских подрядных организаций на перспективных зарубежных рынках строительных услуг основных 10 стран-партнеров Республики Беларусь в строительной сфере (Россия, Литва, Польша, Казахстан, Туркменистан, Украина, Азербайджан, Узбекистан, Эквадор, Индия) с возможностью ее постоянного пополнения и актуализации. Автоматизированная информационная система будет содержать условия доступа на международные рынки; макроэкономические параметры региональных строительных рынков, особенности правового регулирования, в том числе таможенного, валютного, налогового, архитектурно-строительного, трудового, миграционного законодательства, государственного протекционизма в строительстве и местные традиции, методы ценообразования, актуальные направления развития и планируемые крупнейшие инвестиционные проекты, данные параметры необходимы для проведения эффективной экспортной деятельности отечественных подрядных организаций.

Применение данной автоматизированной системы на практике приведет:

– к увеличению количества заявок белорусскими подрядчиками на зарубежные конкурсы и количества подписанных международных контрактов по строительству объектов за пределами Республики Беларусь;

– росту среднего уровня добавленной стоимости на одного работающего, аналогичного уровню Европейского союза (за счет расширения объемов подрядных работ на внешнем рынке, выполняемых имеющимися мощностями);

– достижению положительного сальдо по внешней торговле строительными услугами;

– выработке оптимальной (неизлишней) государственной поддержки внешней торговли строительными услугами.

Экономическая эффективность от внедрения результатов разработки будет заключаться в обеспечении к 2020 г. положительного сальдо внешнеторговой деятельности

подрядных организаций белорусского строительного комплекса, а также в создании условий достижения значений экспорта строительных услуг в целом по Республике Беларусь к 2020 г. в объеме 1,2 млрд долл. США, в том числе по организациям Минстройархитектуры в объеме 203–211 млн долл. США. Кроме того, социальная эффективность будет заключаться в повышении рейтинга республики как страны-экспортера строительных услуг, что окажет положительное влияние на показатели в международных рейтингах. В частности, это будет способствовать вхождению Республики Беларусь в тридцатку передовых стран в рейтинге «Doing Business» Всемирного банка по условиям ведения бизнеса. В настоящее время Беларусь занимает 37 место.

Список использованных источников

1. Global Construction / Global Construction Perspectives and Oxford Economics. – London, 2015. – 13 с.

2. The Top 250 International Contractors 2015 // ENR: Engineering News Record. McGraw-Hill Companies [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: http://enr.construction.com. – Дата доступа: 01.09.2015.

Получено 11.10.2117 г.

УДК 342:346.26

Д. С. Маркевич, младший научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

ФОРМАЛЬНАЯ ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПРАВОВЫХ АКТОВ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Формирование демократического социального правового государства невозможно без системы норм, не только закрепляющих достигнутый уровень общественных отношений, но и выступающих в качестве вектора их цивилизованного развития. Поэтому важнейшей ценностью правового государства можно назвать принцип верховенства права, который, пронизывая правовую систему, имеет множество проявлений. Одним из таких проявлений можно назвать свойство формальной определенности права, благодаря которому каждое слово в норме права имеет свой строго обозначенный смысл, но для верного ее применения необходимо обладать точным пониманием каждого термина.

Следует обратить внимание на то, что в теории права признак формальной определенности употребляется в двух смыслах и характеризует право двояко: во-первых, эта категория используется как четкая характеристика правила поведения, определяющая для его адресата границу, масштаб, меру свободы; во-вторых, как формальное выражение, закрепление различных правил поведения в актах государственных органов, решениях судов, международных договорах и иных формах [1, с. 394]. В юридической литературе некоторые авторы выделяют свойство формально-логической определенности, которое выражается в том, что в содержании закона должны быть четко обозначены: круг общественных отношений, им регулируемых; субъекты и объекты этого регулирования; обязывания, разрешения (дозволения) и запреты определенных видов поведения; права и обязанности субъектов; мера наказания за правонарушения и т. д. Кроме того, формально-логическая определенность содержания закона характеризуется отвлеченностью, точностью и единообразием содержаний его первичных и основных элементов – понятий и правовых предписаний, а также строгой обозначенностью связей между ними [2, с. 49].

По мнению С. В. Бошно, формальная определенность заключается в том, что норма излагается в соответствии с требованиями юридической техники. Формально определенная норма – точная, четкая, простая, понятная норма, которая подробно и конкретно формулирует алгоритм правомерного поведения [3, с. 61].

Формальная определенность как составляющая принципа верховенства права в той или иной степени заложена во все институты действующего законодательства. В процессе правотворчества она проявляет себя в требованиях нормотворческой техники, в уголовном и гражданском процессе соблюдение процессуальной формы – гарантия законности содержания процессуальной деятельности. Она представлена структурой производства по делу, системой его стадий, структурой отдельных стадий процесса, порядком совершения и оформлением результатов этих действий. Формальная определенность проявляет себя и в структуре правовой нормы, в процессе реализации норм права, в официальном толковании, системе и компетенции государственных органов, официальных документах, формах систематизации законодательства (инкорпорация, кодификация, консолидация).

Вместе с этим необходимо учесть, что степень формальной определенности требований законодательства может варьироваться в зависимости от отрасли правового

регулирования, ведь строгая формализация уголовно-правовых отношений будет отличать их от договорных или гражданско-правовых отношений, где субъекты обладают определенной степенью свободы в своей деятельности. Весьма интересным в данном контексте является рассмотрение свойства формальной определенности правовых норм в сфере предпринимательской деятельности, которая, с одной стороны, должна гарантировать предпринимателям свободную реализацию их прав, а с другой, учитывая интересы общества и государства, – обеспечивать правовую предсказуемость и защиту прав участников правоотношений в сфере хозяйственной деятельности.

Множественность лиц (их интересов), вовлеченных в предпринимательскую деятельность, а также ее рисковый и конкурентный характер обуславливают большое число возможных управленческих решений, которые могут быть приняты. Однако при этом законодатель вряд ли сможет выработать четкий и универсальный алгоритм, регламентирующий процесс принятия решения управляющими органами. Решением данной проблемы может стать использование оценочных понятий, которые помогут определить основные признаки допустимого поведения. Несмотря на достаточную научную разработанность и использование оценочных понятий в различных отраслях права, в Республике Беларусь отсутствует какой-либо нормативный правовой акт, который бы определял сам термин «оценочные понятия» и регулировал правила формулирования и нормативного закрепления оценочной терминологии в процессе правотворчества. Как отмечает Д. Н. Левина, законодатель по своему усмотрению выбирает общественно-социальное явление, которое можно выразить через оценочное понятие. Соответственно формулируя и закрепляя последнее, он вынужден опираться исключительно на общие требования к языку закона, содержащиеся в юридической литературе [4, с. 31].

Также следует учитывать, что оценочные понятия могут выступать и как негативное явление при принятии решений по усмотрению правоприменителя, чему способствует недостаточная определенность оценочных понятий, неконкретизированность их содержания, что позволяет субъекту правоприменения по собственному усмотрению толковать оценочные понятия, и, как следствие, создается угроза односторонности и субъективизма. Для избежания злоупотреблений при применении и толковании оценочных понятий необходимо, чтобы свободная оценка конкретного общественного отношения с использованием оценочных понятий осуществлялась в пределах и рамках, допускаемых правом. Кроме того, развитие законодательной техники способствует замене оценочных понятий формально-определенными и тем самым сужению сферы их применения. В тех случаях, когда нет возможности осуществить исчерпывающее регулирование, законодателем все чаще вводятся определенные ориентиры толкования содержания оценочных понятий исходя из сферы общественных отношений, регулируемых соответствующими нормами права. Также для минимизации негативных последствий при применении оценочных понятий предлагается упорядочить терминологию, используемую в законодательстве, добиться, чтобы одни и те же оценочные понятия однозначно толковались, терминологически и понятийно совпадали с явлениями, которые отражают; разъяснить в тексте закона отдельные оценочные понятия; привести примерный перечень явлений, входящих в содержание некоторых оценочных понятий.

В качестве примера можно рассмотреть вопросы включения моральных норм в регулирование товарно-денежных отношений. В частности, введение критериев добросовестности и разумности в гражданское законодательство породило многочисленные

споры среди ученых-цивилистов, часть из которых полагала, что данное решение служит источником неопределенности и судейского произвола. Однако нормы о добросовестности и разумности при аккуратном и взвешенном подходе все же необходимы гражданскому законодательству, в нормативном правовом акте следует лишь определять содержание данных понятий применительно к отдельным видам деятельности. Требования добросовестности и разумности имеют большое значение для формулирования многих категорий гражданского права, например, понятия «предпринимательский риск», который, к сожалению, надлежащей регламентации в национальном законодательстве не получил. Здесь следует согласиться с Я. И. Функом и детально рассмотреть подход российского законодателя, который хоть и оперирует массой оценочных понятий при формулировании оснований для привлечения руководителя к гражданско-правовой ответственности, все же позволяет обеспечивать защиту интересов руководителей, которые ни исходя из экономических целей, ни из правовой основы своей деятельности не собирались причинять убытки руководимому ими юридическому лицу [5]. Законодателю в данном случае важно сформулировать объективные критерии, которые позволят оценить деятельность лиц, принимающих управленческие решения, так может быть использован критерий явной очевидности неразумности управленческого решения. Как указывается в российской юридической литературе, данный критерий является известным и понятным как для суда, так и для частных лиц, а поэтому предсказуемым [6].

Все изложенное выше порождает необходимость рассмотрения вопроса о роли толкования в процессе применения правовых норм, содержащих оценочные понятия. Прежде всего, следует отметить, что, выражая норму права в виде оценочной, законодатель тем самым сознательно предопределяет специфику ее применения, где основная роль отводится профессиональному правосознанию лица, интерпретирующего эту норму, уровню его образования, жизненному опыту, мировоззрению, что способствует увеличению роли субъективизма при принятии решения. При этом следует различать официальное и неофициальное толкование нормы права. Юридически обязательным является только официальное толкование правовой нормы, содержащей оценочное понятие. Здесь значительная роль принадлежит суду как органу правоприменения. Однако следует отметить, что в Республике Беларусь правом нормативного толкования обладает только высший судебный орган – Верховный Суд Республики Беларусь (Пленум Верховного Суда Республики Беларусь). Постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь Законом Республики Беларусь от 10 января 2000 г. «О нормативных правовых актах Республики Беларусь» отнесены к разновидности нормативных правовых актов, что, по нашему мнению, является ошибочным, поскольку являясь интерпретационно-правовыми актами, они не могут вносить изменения в действующую систему законодательства. Вместе с тем отнесение интерпретационно-правового акта высшего судебного органа к числу нормативных означает, что толкование нормы права, в том числе содержащей оценочное понятие, данное указанным органом, является общеобязательным, распространяется на неограниченный круг лиц и рассчитано на неоднократное применение, то есть обладает нормативностью.

Кроме того, часто субъекты хозяйственной деятельности сталкиваются с проблемами установления содержания применяемой нормы, что вызывает необходимость обращаться в компетентные органы за соответствующим письменным разъяснением. Однако природа данных разъяснений четкого законодательного определения не получила и в юридической науке является предметом дискуссии. При этом в ряде случаев

специальное законодательство прямо предусматривает право субъектов хозяйствования обращаться за письменными разъяснениями. Неопределенность правовой природы разъяснений законодательства, направляемых в ответ на запросы граждан и организаций, обуславливает и противоречивые позиции государственных органов по этому вопросу.

На наш взгляд, устранить указанный недостаток и обеспечить единообразие правоприменительной практики может разработка вопроса о правовом режиме разъяснений, даваемых компетентным органом, и дальнейшее закрепление соответствующих положений в законодательстве Республики Беларусь, в котором должны найти свое отражение нормы о том, что компетентным органом, уполномоченным на дачу разъяснения, является орган, который проводит государственную политику, осуществляющий регулирование и управление в определенной отрасли (сфере деятельности) или к компетенции которого отнесено решение соответствующих вопросов, либо иной государственный орган в соответствии с предоставленными ему полномочиями. По своей природе данное официальное разъяснение не имеет нормативного характера и осуществляется по инициативе уполномоченных органов либо физических и юридических лиц в порядке, определенном Законом Республики Беларусь «Об обращениях граждан и юридических лиц». Таким образом, письменные разъяснения органов государственного управления на запросы субъектов хозяйствования носят рекомендательный характер, не обязательны для применения субъектами хозяйствования [7, с. 89–90]. Однако полагаем, что в случае, когда физическое или юридическое лицо руководствуется неверными разъяснениями государственного органа, что приводит его к совершению административного правонарушения или к иным отрицательным последствиям, то государственный орган, давший такое разъяснение, несет ответственность за ущерб в порядке, установленном Гражданским кодексом Республики Беларусь, а физическое или юридическое лицо не подлежат привлечению к административной ответственности из-за отсутствия вины. Кроме того, необходим дальнейший поиск путей регулирования порядка работы с разъяснениями государственных органов, которые были сделаны публично, например, в официальном издании этого государственного органа.

Резюмируя изложенное, отметим, что свойственная праву формальная определенность обусловлена социальным назначением права как регулятора отношений между его субъектами. В науке сложилось несколько подходов к ее определению, однако большинство авторов сходятся во мнении о том, что благодаря данному свойству норма права приобретает свое выражение в различных источниках и соответствует требованиям точности, полноты, а также является понятной в первую очередь для тех, на кого она рассчитана. При этом разнообразие общественных отношений, множество вариантов правомерного поведения не всегда позволяют законодателю сформулировать правовую норму в соответствии с предъявляемыми требованиями. Одним из возможных решений указанной проблемы является использование оценочных понятий, которые позволяют правоприменителю, используя собственное профессиональное правосознание, жизненный опыт, мировоззрение, а также руководствуясь критериями, закрепленными в законодательстве, выносить решения с учетом всех фактических обстоятельств рассматриваемого дела. Однако по каким бы причинам ни возникало правоприменительное усмотрение, какие бы формы ни закреплялись в законодательстве, оно всегда должно иметь пределы, поскольку возможность проявления неограниченного правоприменительного усмотрения ведет к злоупотреблению

данной свободой, влечет за собой произвол должностных лиц и беззаконие, широта дискреционных полномочий создает условия для совершения преступлений коррупционной направленности. Поэтому важнейшей гарантией законности применения оценочных понятий является их законодательное определение, а также регламентация правил формулирования и нормативного закрепления оценочной терминологии в процессе правотворчества.

Список использованных источников

1. Венгеров, А. Б. Теория государства и права: учеб. курс / А. Б. Венгеров. – М.: Юристъ, 1996. – 528 с.

2. Ковкель, Н. Ф. Основные логические особенности содержания закона и форм его выражения: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01: 02.03.2001: 27.06.2001 / Н. Ф. Ковкель; УО «Гродн. гос. ун-т им. Я. Купалы». – Гродно, 2001.

3. Бошно, С. В. Свойства права / С. В. Бошно // Право и современные государства. – 2014. – № 1. – С. 62–68.

4. Левина, Д. Н. Теоретические проблемы толкования и применения оценочных понятий: автореф. дис. …канд. юрид. наук: 12.00.01 / Д. Н. Левина; Нижегородская академия. – Нижний Новгород, 2007. – 36 с.

5. Функ, Я. И. Ответственность руководителя за убытки юридического лица: подходы в России и Беларуси / Я. И. Функ // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

6. Бушев, А. Ю. О свободе принятия бизнес-решений и правовых критериях определения ее границ: критерий явной очевидности / А. Ю. Бушев // КонсультантПлюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Дата доступа: 08.10.2017.

7. Пляхимович, И. И. О мерах по обеспечению доступности законодательства в Республике Беларусь / И. И. Пляхимович // Проблемы правовой информатизации. – 2006. – № 2. – С. 88–91.

Получено 18.10.2017 г.

УДК 004:336.5

П. А. Мартынович, аспирант
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИТ-ИНВЕСТИЦИЙ

В настоящее время для определения эффективности ИТ-инвестиций предлагается ряд методик, которые можно группировать следующим образом: традиционные финансовые методики (дисконтирование и денежный поток); вероятностные методы (прикладная информационная экономика, справедливая цена опционов); инструменты качественного анализа (система сбалансированных показателей, оценочная ведомость ИТ, бенчмаркинг, управление портфелем).

Достоинство *финансовых методов* – их база, классическая теория определения экономической эффективности инвестиций. Данные методы используют общепринятые в финансовой сфере критерии (чистая текущая стоимость, внутренняя норма прибыли и др.), что позволяет руководителям находить общий язык с финансовыми директорами. Главный недостаток состоит в ограниченности применения таких методов: они оперируют понятиями притока и оттока денежных средств, требующими конкретики и точности.

Рассмотрим основные понятия, которые нам будут необходимы при финансовом анализе определения инвестиций в ИТ: *чистая приведенная стоимость NPV, внутренняя норма доходности IRR, величина срока окупаемости проекта*.

Метод расчета NPV широко применяется для оценки проектов по внедрению ИТ. *NPV* – сумма текущих стоимостей всех спрогнозированных, с учетом ставки дисконтирования, денежных потоков.

NPV определяется по классической формуле дисконтирования

$$NPV = NCF_1 / (1+Re) \ldots + NCF_i / (1+Re)^i,$$

где NCF_i – чистый денежный поток на *i*-м интервале планирования;

Re – ставка дисконтирования (в десятичном выражении).

Однако как любой другой подход он имеет ряд своих преимуществ и недостатков. В отличие от таких методов, как IRR и период окупаемости, метод NPV не предполагает введения ограничений по сроку жизни проекта, тем самым позволяя менеджерам более «полно» оценить отдачу от проекта. Недостатком же является то, что NVP – абсолютный показатель, поэтому метод не позволяет сделать выбор между проектами с разным объемом инвестиций.

Следующим финансовым методом для оценки инвестиций в ИТ является *внутренняя норма доходности IRR (ВНД)*. Это значение коэффициента дисконтирования, при котором NPV проекта равен нулю. Если мы понимаем, что NPV – приведенная на данный момент прибыль от проекта, которую мы получим, то внутренняя ставка доходности – это та ставка банковского процента, при которой мы не получим никакой прибыли. Если мы построим зависимость NPV от ставки дисконтирования, то очевидно, что прибыль от проекта будет падать с ростом ставки дисконтирования, и в некий момент NPV станет равен нулю. Если проект будет безубыточным (но и бесприбыльным) при ставке банковского процента, равной 68 % годовых, то по этому проекту у нас получается 68 % годовых. Когда, допустим, проект полностью финансируется за

счет ссуды банка, а средняя безрисковая ставка банковского процента составляет 12 %, то проект выгоден.

ВНД (или IRR) – один из значимых экономических показателей, который подойдет для предварительной оценки потенциала определенного вложения. Метод имеет как преимущества, так и недостатки. Преимущества можно выделить следующие: является относительным показателем, сопоставим с доходностью ценных бумаг и банковским процентом, учитывает стоимость денег во времени, не зависит от ставки дисконтирования. Недостатки данного метода следующие: IRR показывает одинаковое значение в том случае, когда мы берем в кредит и когда даем взаймы, не позволяет учесть изменение во времени ставок дисконтирования.

Еще один финансовый метод, который в последнее время широко распространен – *совокупная стоимость владения (Total Cost of Ownership).*

Эта методика была разработана в конце 80-х гг. компанией Gartner Group для определения финансовых затрат на владение компьютерами, а в 1994 г. усовершенствована фирмой Interpose, что превратило ее в полноценную модель анализа финансовой стороны использования информационных технологий.

Сущность данного метода заключается в количественной оценке прямых и косвенных затрат на приобретение, внедрение, сопровождение и эксплуатацию информационных систем.

Регулярное проведение оценки совокупной стоимости владения ИТ позволит выявлять «узкие» места в организации ИТ-компании и совершенствовать структуру ИТ, что, в свою очередь, позволит достичь максимального экономического эффекта от внедрения информационных систем в компании.

Настоящая методика, разработанная компанией Gartner Group, была призвана облегчить менеджерам труд по учету затрат на владение ИТ. Действительно, на настоящий момент существует целый набор оценок, касающихся практически всех аспектов владения и использования ИТ. Но при всей своей полезности данная методика никоим образом не может служить критерием оценки эффективности корпоративных ИС, так как содержит информацию о затратах, что представляет собой только одну часть уравнения. Другую переменную – выгоду – из данного показателя не представляется возможным извлечь.

Качественные методы оценки. Качественные методы базируются на одной идее – целей, приоритетов и показателей по ним. В этих методах, называемых еще эвристическими, предпринята попытка дополнить количественные расчеты субъективными и качественными оценками, которые позволяют определить ценность персонала и процессов.

Система сбалансированных показателей (ССП) – это управленческая и стратегически-измерительная система, которая переводит миссию и стратегию развития в сбалансированный комплекс интегрированных рабочих показателей эффективности. Данная технология предусматривает основные факторы работы компании, включая обслуживание клиентов, а также финансовую и операционную эффективность в виде целого набора различных характеристик. Компания может фиксировать и впоследствии анализировать эти характеристики для того, чтобы понять, действительно ли в процессе работы достигаются стратегические цели. Всецело реализованная система представляет последовательное рассмотрение работы компании на каждом из уровней. В конечном счете каждым отдельным сотрудником компании обрабатывается личная BSC (система сбалансированных показателей), при этом он старается достичь собственных персональных целей. В данном случае сотрудник основывается на

показателях, связанных с корпоративной стратегией. С помощью ССП можно не только анализировать финансовые результаты, но и одновременно участвовать в создании новых возможностей и регулировать приобретение нематериальных активов для дальнейшего роста. Тем более что в последнее время структура активов современного бизнеса увеличивается в пользу нематериальных активов, их сотрудников и знаний, которыми эти люди обладают, что является актуальным для сферы ИТ.

Бенчмаркинг – эталонное тестирование. Сопоставительный анализ на основе эталонных показателей – это процесс определения, понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования компании с целью улучшения собственной работы. Он в равной степени включает в себя два процесса: оценивание и сопоставление.

В целом ключевые идеи бенчмаркинга заключаются в следующем:

1. Выявление лучших в своем классе организаций.
2. Получение необходимых сведений с помощью соответствующих методов сбора информации для самооценки.
3. Работа над самосовершенствованием за счет реализации изменений, направленных на достижение и перевыполнение установленных норм.

Бенчмаркинг чистых показателей эффективности не всегда позволяет решить фундаментальные вопросы конкурентоспособности. Однако он помогает представить в количественной форме возможные достижения и поставить задачи. Кроме того, бенчмаркинг финансовой эффективности часто можно провести с относительно небольшими затратами, используя общедоступную информацию.

Виды бенчмаркинга:

· *бенчмаркинг конкурентоспособности* – измерение характеристик предприятия, исследования специфических продуктов, возможностей процесса или административных методов и сопоставление их с характеристиками конкурентов;

· *внутренний бенчмаркинг* – сопоставляются характеристики производственных единиц со схожими бизнес-процессами внутри организации;

· *функциональный бенчмаркинг* – сравниваются определенные функции двух или более организаций в том же секторе;

· *бенчмаркинг процесса* – сравниваются показатели определенных процессов и ограниченных функций с предприятиями, у которых лучшие характеристики в аналогичных процессах.

Далее перейдем к рассмотрению вероятностных методов оценки экономического эффекта от ИТ-проекта:

– *прикладная информационная экономика (Applied Information Economics);*

– *справедливая цена опционов (Real Options Valuation, ROV)*;

– *EVS (обеспеченная экономическая стоимость)*.

Идея метода прикладной информационной экономики состоит в том, чтобы для каждой из заявленных целей ИТ-проекта определить вероятность ее достижения и далее из нее вывести вероятность улучшений в бизнес-процессах компании. Например, позволяет ли проект по созданию корпоративного портала улучшить доступ к информации и принимать решения быстрее; насколько увеличится скорость принятия решения; в какой степени это ускорит заключение сделки. Отсюда выводится увеличение вероятности заключения сделки.

Эта методология объединяет достижения теории опционов, современной теории управления портфелем активов, традиционных бухгалтерских подходов и подстраховочных

статистических методов, с помощью которых можно выразить неопределенность в количественных оценках, построить кривую распределения ожидаемых результатов, оценить риск и возврат на инвестиции. Для этой методологии характерен большой объем расчетов, поэтому используется, как правило, в дорогостоящих проектах.

Справедливая цена опционов (Real Options Valuation, ROV). Методология ROV, созданная на основе удостоенной Нобелевской премии модели оценки опционов Блэка-Шоулза, направлена на определение количественных параметров гибкости. Данная технология позволяет оценить эффективность аренды, слияния, покупки и производства. Ее часто используют в качестве альтернативы стандартным процедурам составления бюджета и плана капиталовложений в условиях неопределенного состояния рынка и экономики, когда на передний план выступают параметры гибкости. Большинство компаний используют методологию ROV в качестве одного из элементов построения привычной всем системы финансовых показателей и показателей эффективности.

При использовании метода справедливой цены опционов проект рассматривается с точки зрения его управляемости уже в ходе самого проекта. В любом проекте выделяются пять параметров: выручка от проекта, расходы проекта, сложность проекта, стоимость поддержки получившегося решения и жизненный цикл внедряемой ИТ-системы. Затем следует оценить, насколько мы можем влиять на эти параметры по ходу проекта. Чем сильнее мы можем влиять на эти параметры, то есть понижать расходы или сложность проекта, тем выше наша оценка этого проекта по данному методу. Соответственно, чем проект более жесткий, чем строже заданы рамки, тем он менее интересен.

Метод обеспеченной экономической стоимости (EVS) изначально был разработан для оценки эффективности проектов, связанных с информационными технологиями. Данный метод базируется на концепции управления рисками. Информационные технологии могут создать дополнительную стоимость путем увеличения доходов, повышения производительности, сокращения производственного цикла, снижения риска.

Надо сказать, что вероятностные методы нечасто используются для оценки будущего эффекта от ИТ-проекта. Метод прикладной информационной экономики очень субъективен и вообще мало похож на конкретную методику. Метод справедливой цены опциона, напротив, очень конкретен, но достаточно труден и требует большого времени для анализа.

В заключение необходимо отметить, что вероятность достижения эффекта от применения информационных систем резко повышается, если менеджмент предприятия заинтересован в использовании информационных технологий.

Оценка эффективности инвестиций в информационную систему – это итерационный процесс, который следует проводить несколько раз на протяжении всего жизненного цикла ИТ-системы. После этого можно принимать решение о продолжении или прекращении эксплуатации ИТ-системы.

Получено 11.10.2017 г.

УДК 005.962.131

Т. И. Матюшкова, кандидат философских наук, доцент,
ведущий научный сотрудник
Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси,
г. Минск

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ТРУДА РАБОТНИКОВ

В современных условиях человеческий капитал является главной ценностью общества, определяющим фактором устойчивого развития и экономического роста, поскольку конкурентные преимущества экономических систем во многом достигаются за счет знаний, информации, инноваций, источником которых выступает человек. Эффективная деятельность современных организаций во многом определяется результативностью труда работников, которая зависит от наличия необходимых для успешного выполнения работы компетенций персонала.

В последние годы внимание многих ученых из разных стран обращено на проблему оплаты труда сотрудников на основе компетентностного подхода. И в нашей стране компетентностный подход набирает все большую популярность в теории и практике менеджмента. Если для коммерческих компаний «компетенции» и «компетентностный подход» в управлении персоналом – термины и явления довольно известные, то для государственных организаций они являются еще во многом новыми технологиями. В то же время за последние несколько лет понятия «компетенция» и «модель компетенции» вошли в обиход и довольно прочно укрепились в мировой и отечественной практике управления кадрами, подтверждением чего является значительное число актуальных исследований и публикаций по данной тематике.

Что же такое компетенция, модель компетенции, компетентностный подход?

Изучение литературы, относящейся к теории компетенций персонала, свидетельствует о многообразии подходов к понятию «компетенция» как экономической категории. Одно из приемлемых определений понятия «компетенция» дает российский экономист Н. В. Ефремова, которая под компетенциями понимает обобщенные и глубокие качества личности, отображающие ее способности наиболее универсально использовать и применять полученные знания, умения и опыт, владеть приемами, действовать и принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях [1]. Таким образом, компетенции – это обобщенные способы действий, обеспечивающих продуктивное выполнение профессиональной деятельности. Более краткое, но емкое определение понятий «компетентность» и «компетенция» дает другой российский ученый Н. В. Иванова. Она пишет: «Компетентность означает «знающий, осведомленный в определенной области» [2]. Компетенция же определяется ею как способность, базирующаяся на знаниях, опыте, ценностях и склонностях, которые человек развивает при взаимодействии с образовательной практикой, и как способность использовать знания в практической деятельности, это квалификация, полученная в результате образования.

Важным является выделение такого понятия, как «профессиональная компетентность», характеризующаяся как качественная характеристика личности, которая включает систему научно-теоретических знаний, в том числе специальных знаний, профессиональных умений и навыков, опыта при устойчивой потребности быть компетентным.

И здесь важным компонентом компетенций является опыт – интеграция в единое целое усвоенных человеком отдельных действий, способов и приемов решения задач.

На основании анализа изученной научной литературы можно выделить три основные группы компетенций, которыми должны обладать работники: профессиональные, корпоративные и управленческие.

1. *Профессиональные* – это компетенции, которые содержат описание навыков и умений, необходимых для эффективной работы на конкретной должности.

2. *Корпоративные* – это компетенции, которые присущи всем должностям, следуют из ценностей организации и фиксируются в таких корпоративных документах, как стратегия, кодекс корпоративной этики и т. д. Ими должны обладать все сотрудники организации вне зависимости от занимаемых ими должностей.

3. *Управленческие* – это компетенции, которые разрабатываются для сотрудников, занятых управленческой деятельностью и имеющих работников в линейном или функциональном подчинении. Эти компетенции необходимы для эффективной деятельности как своей, так и деятельности сотрудников.

Модель компетенций можно представить как набор компетенций, отвечающих требованиям, предъявляемым к сотруднику в конкретной должности, и необходимый для успешного выполнения работы в конкретной компании с целью достижения стратегических целей. Следует подчеркнуть, что модель компетенций разрабатывается отдельно под каждую должность с учетом специфики и стратегических задач организации.

Модель компетенций, разработанная для конкретной должности, имеет название профильной модели компетенций. Она должна состоять из четко сформулированных параметров, являющихся не только требованиями к должности, но и критериями оценки.

Необходимо учитывать, что даже самая привлекательная модель не может быть полностью взята за основу при разработке модели для другой организации, поэтому каждой организации необходимо разработать собственную модель компетенций, которая бы подчеркивала специфические особенности ее деятельности [3].

Среди ученых существуют разные точки зрения на применение компетентностного подхода при разработке системы оплаты труда. Одни считают, что оплата по уровню компетентности означает, что организация ориентируется на будущее, а не на прошлое. Она позволяет избежать чрезмерного акцента на количественные и зачастую нереалистичные цели, характерные для систем оплаты труда по компетентности. Эта система привлекательна, поскольку сотрудники получают вознаграждение за то, что они способны сделать, а не за результаты, которые они не всегда могут контролировать.

Другие фундаментальные возражения против компетентностного подхода сводятся к тому, что схема оплаты за личностные черты сотрудника лучше всего работает, если они соответствуют способности сотрудника решать конкретные задачи и при наличии надежных методов измерения того, насколько хорошо сотрудник может выполнить задание.

В связи с этим в своей статье О. Л. Чуланова задает вполне резонный вопрос: оплачивается наличие компетентности или использование компетентности? Очевидно, правильный ответ – оплачивается использование компетентности. Однако оценить действенность использования компетентности можно только по отношению к эффективности [4].

Если говорить о компетентностном подходе к формированию оплаты труда в сфере научной деятельности, то, прежде всего, возникает вопрос: «Что может быть взято за основу в формировании модели компетенций научного сотрудника?» Конечно, за

основу мы берем квалификационный справочник «Должности служащих, занятых в научно-исследовательских учреждениях». Весьма условно можно сгруппировать сотрудников научных организаций на три группы:

первая: руководители (директор, заместитель директора, заведующий филиалом организации, научным отделом, центром, лабораторией);

вторая: административный персонал (ученый секретарь, бухгалтерия, кадровая и хозяйственная службы, библиотека, лаборанты);

третья: научные сотрудники (главные, ведущие, старшие, младшие научные, научные сотрудники).

Исходя из анализа научной литературы по проблеме оплаты труда на основе компетентностного подхода, каждая из этих групп должна иметь свою модель компетенций. Поэтому предлагается проводить оценку деятельности указанных групп сотрудников по следующим компетенциям:

руководители – корпоративные, управленческие, профессиональные;

административный персонал – управленческо-организационные, личностные, технические;

научные сотрудники – профессиональные, технические, личностные, социальные.

Каждая из компетенций раскладывается на ее составляющие и может содержать более 10 показателей. Эти показатели выделяются для каждой организации свои, основанные на специфике деятельности работника. Методика выявления проявлений наличия компетенции предполагает выставление оценок персонально каждому сотруднику на трех уровнях: самооценка качеств, оценка коллегами и оценка непосредственным руководителем.

Список использованных источников

1. Ефремова, Н. Ф. Компетенции в образовании: формирование и оценивание / Н. Ф. Ефремова. – М.: Национальное образование, 2012. – 416 с.

2. Иванова, Н. В. Компетенция или компетентность? [Электронный ресурс] / Н. В. Иванова // Науковедение. – 2012. – № 4. – Режим доступа: http://naukovedenie.ru/PDF/111pvn412.pdf. – Дата доступа: 06.09.2017.

3. Пахлова, И. В. Модель компетенций как инструмент управления кадровой политикой организации / И. В. Пахлова // Интернет-журнал «Науковедение». – Вып. 5 (24). – Сентябрь – октябрь. – С. 2.

4. Чуланова, О. Л. Применение компетентностного подхода при разработке системы оплаты труда персонала [Электронный ресурс] / О. Л. Чуланова // Интернет-журнал «Науковедение». – 2014. – № 6. – Режим доступа: http://naukovedenie.ru/PDF/15EVN614.pdf. – Дата доступа: 06.09.2017.

Получено 10.10.2017 г.

УДК 339.5

Л. И. Мацкевич, кандидат экономических наук, доцент,
старший научный сотрудник
Т. Г. Суходольская, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и управления
Институт предпринимательской деятельности, г. Минск

ПОИСК И ВЫБОР КОНТРАГЕНТОВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

В связи с растущей глобализацией мировой экономики деятельность все большего количества отечественных предприятий начинает приобретать международную направленность. Она осуществляется в условиях жесткой конкуренции и быстро меняющейся внешней среды, зачастую даже кардинально. Особенно это актуально при продвижении предприятиями своих интересов на зарубежных рынках.

Для любой страны роль внешней торговли трудно переоценить. По определению Дж. Сакса, «экономический успех любой страны мира зиждется на внешней торговле. Еще ни одной стране не удалось создать здоровую экономику, изолировавшись от мировой экономической системы» [1].

Основной задачей как экспортера, так и импортера на исходном этапе выхода на внешний рынок является поиск и выбор контрагента. При выборе контрагента возникают два вопроса: на каком рынке (то есть в какой стране) лучше продать или купить товар, а также с каким иностранным покупателем или поставщиком лучше заключить сделку. Для принятия решения о международной коммерческой деятельности и ее основных направлениях решающим является сравнительный анализ уровней хозяйственного развития потенциальных партнеров, а также изучение политико-экономических и национально-культурных особенностей этих стран.

Исследуя данную проблему, считаем необходимым сделать акцент на то, что в основе любой стратегии лежит четко аргументированный прогноз развития и тщательно выверенный план действий.

На наш взгляд, применительно к стратегии поведения предприятий на мировом рынке заслуживает внимания трактовка этого понятия, данная Дивиситом Авинаш и Нейлбафф Бари Дж. в книге «Стратегическое мышление в бизнесе, политике и личной жизни», где стратегия рассматривается как «искусство превзойти Вашего соперника, зная, что в это время он пытается сделать то же самое. Для того чтобы выжить в мире бизнеса, отдельные бизнесмены и целые корпорации просто обязаны использовать тщательно разработанные конкурентные стратегии».

Таким образом, можно сделать вывод, что стратегия поиска и выбора контрагентов на мировом рынке представляет собой детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей. Выбор клиентов – это важнейшее стратегическое решение для каждой промышленной компании. Похоже, что большинство предприятий при сегментировании рынка действуют «по обстоятельствам», хватаясь за любую подвернувшуюся возможность привлечь или удержать клиента, вместо того чтобы тщательно выбирать соответствующие стратегии взаимодействия с разными клиентами.

«Хорошими» являются те клиенты, которые могут получить максимальную выгоду от предложения поставщика, а также те, чьи потребности и покупательское поведение соответствуют возможностям данного поставщика. Они обычно предлагают фирме

сделать то, что она может выполнить хорошо и что согласуется с ее стратегией. Они ценят ресурсы, которые организация расходует на решение их проблем, и готовы платить за это.

Для поставщика отношения с такими клиентами – важный источник стабильности бизнеса. Если организация и стимулирование сбыта осуществляются в установленном порядке, то соответствие потребностей клиента и возможностей поставщика будет укреплять взаимовыгодные долгосрочные отношения.

В основе любого решения о разработке перспективной стратегии лежит сегментирование рынка, то есть разделение его на более мелкие и однородные субрынки для более эффективного таргетирования клиентов. Оно включает следующие этапы:

1. Сбор информации – мониторится аудитория, изучаются вкусы потребителей (какие магазины посещают, чем интересуются, что является определяющим при приобретении товара и т. п.).

2. Анализ информации – позволяет из значительного объема данных о большом количестве пользователей сделать вывод о предпочтениях целевой аудитории, вкусах, способах коммуникации, способах покупки и т. п. Соответственно, для последующей рекламной кампании отбираются только те целевые группы, к которым относится наибольшее количество потенциальных адресатов вашей рекламы.

3. *Представление информационного сообщения, товара, услуг* для целевой аудитории. После того как аудитория определена, создается рекламно-информационное сообщение.

4. Рекламная деятельность – реклама размещается только на тех информационных ресурсах, которые посещает потенциальная аудитория (определенные сайты, страницы, разделы магазинов, разделы в журналах, телевизионные передачи).

Таким образом, сегментирование рынка – это стратегия, дающая компании возможность определить круг клиентов и дифференцировать их по отклику на маркетинговую деятельность. Это позволяет организации сделать правильный выбор из числа имеющихся на рынке альтернативных возможностей и адаптировать к ним маркетинговую стратегию. В основе рыночного сегментирования лежит сопоставление возможностей компании с неудовлетворенными потребностями клиента.

Двухэтапный подход к сегментированию рынка, начинающийся с макросегментирования на основе характеристик организации и переходящий (если это необходимо) к микросегментированию на основе поведенческих характеристик закупочного центра и его членов, был разработан довольно обстоятельно. Предложены различные примеры и методики сегментирования промышленного рынка, которые довольно подробно проанализированы в работе Ф. Уэбстерна «Основы промышленного маркетинга».

Имеются и другие исследования в этом направлении. Так, Жан-Мария Шоффре (Jean Marie Choffray) и Гарри Лильен (Gary Lilien) предложили свой подход к сегментированию и разработали методику сегментирования промышленного рынка, состоящую из пяти шагов:

Шаг 1. Выделите макросегменты, состоящие из организаций, которые, скорее всего, будут реагировать на товарное предложение по-разному из-за специфики отрасли, географического положения или других характеристик.

Шаг 2. Проанализируйте выборку, в которую включены фирмы, функционирующие на потенциальном рынке, и, построив специальную матрицу, определите в каждом макросегменте состав группы лиц, принимающих решение о закупке. В этой матрице столбцы будут соответствовать стадиям процесса принятия решения, а в строках будут отмечены лица (роли), вовлеченные в процесс; данные в матрице будут определять

степень / процент ответственности каждого участника на каждом этапе процесса принятия решения о закупке.

Шаг 3. Определите показатель межорганизационного сходства, используя математический коэффициент связанности, и исключите из анализа «выделяющиеся» фирмы, имеющие серьезные отличия в процессе принятия решения по сравнению с большинством организаций в выборке.

Шаг 4. С помощью кластерного анализа выделите микросегменты – группы организаций, однородных по структуре их закупочного центра.

Шаг 5. Состав итоговых кластеров – микросегментов – изучается для качественной оценки других характеристик организаций, входящих в данный микросегмент [2].

Ж.-М. Шоффре и Г. Лильен применили свою методику в крупномасштабном исследовании промышленного рынка кондиционеров на солнечных батареях.

Полагаем, что двухэтапный подход к процессу сегментирования промышленного рынка является более практичным, то есть макросегментирование и микросегментирование с позиции интересов только промышленного предприятия являются всеобъемлющими.

В значительной степени перспективы развития товародвижения и сбыта продукции на рынке зависят от оперативности принятия и реализации решений и высокой ответственности руководства. Основной задачей предприятия в настоящее время является создание условий для превращения потребностей потенциального покупателя в реальный спрос на конкретный товар.

Если полагаться на интуицию без должного обоснованного учета быстро изменяющейся ситуации, любое конкурентное преимущество, которым предприятие обладает в настоящее время, будет ликвидировано действиями более компетентного и гибкого конкурента. Только четкая структура целей и задач, наличие достаточной информации и быстрое формирование конкурентных преимуществ обеспечат предприятию реализацию потенциальных возможностей его стратегии, формирование портфеля заказов.

В идеале стратегия выбора клиентов основывается на доскональном анализе рынков и возможностей компании. Аналогично правильная стратегия закупок, подкрепляемая четкой формулировкой задач, позволяет сделать обоснованный выбор одного поставщика из числа конкурирующих и «воспитать» эффективных поставщиков [3].

Но, к сожалению, на практике выбор клиентов часто носит случайный и стихийный характер. Торговые представители и их менеджеры, руководствуясь текущими, краткосрочными целями, бывают рады любой удачной сделке. И тут возникает проблема: надо удовлетворить потребности клиента и выстроить долгосрочные отношения, а необходимых для этого возможностей у организации нет. Слабые стороны таких отношений могут проявиться в виде неудовлетворенности клиента, неправдоподобно низких цен, провала нового продукта на рынке, неэффективности системы дистрибуции, высоких маркетинговых затрат и текучести клиентов.

Определив рыночные цели, принимается решение о позиционировании своего товара в выбранных сегментах, при этом учитывается желаемое видение фирмы клиентами, делается акцент на преимущество и ее отличие от конкурентов. В этой связи задача службы маркетинга совместно с экономистами плановой службы – адаптировать товарное предложение, спрогнозировать ценовую политику, коммуникации и систему дистрибуции в соответствии с потребностями, возможностями, предпочтениями своих клиентов.

Как свидетельствует практика деятельности белорусских предприятий, зачастую договорные отношения нарушаются, что приводит к дебиторской задолженности, если условиями сделки не была предусмотрена предоплата. Практика выхода из сложных финансовых ситуаций у предприятий имеется. Так, оборотные средства можно пополнить за счет банковских кредитов, задержки в расчетах контрагентов или заменить бартерными операциями, но труднее всего пережить снижение спроса и резкое падение уровня продаж и зачастую по причине субъективных подходов к решению вопроса.

Учитывая многофакторный характер явлений и процессов, а также преимущественно их качественный характер, в настоящее время рейтингование как методика оценивания становится все более популярным. Рейтинги позволяют через количественные оценки в агрегированном виде представить качественное состояние изучаемых объектов.

Список использованных источников

1. Авдокушин, Е. Ф. Международные экономические отношения / Е. Ф. Авдокушин. – М.: Юристь, 2003. – С. 61.

2. Webster, F. E. Organizational Buying Behavior / F. E. Webster, Y. – Wind, Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, Inc., 1972. – P. 2.

3. Уэбстер, Ф. Основы промышленного маркетинга / Ф. Уэбстер. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2005. – 416 с.

Получено 13.10.2017 г.

УДК 339.564:61(476)

Е. А. Милашевич, старший научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Увеличение экспорта Республики Беларусь относится к приоритетным направлениям социально-экономического развития страны. Это закреплено в основных программных документах, а также постоянно отмечается в выступлениях Президента Республики Беларусь А. Г. Лукашенко.

Одним из перспективных направлений экспорта услуг страны являются медицинские услуги. В Республике Беларусь система здравоохранения финансируется за счет государства, расходы государства на здравоохранение из года в год растут, поэтому остро стоит вопрос увеличения экспорта медицинских услуг как дополнительного источника финансирования национальной системы здравоохранения. Дальнейшее совершенствование и развитие экспорта медицинских услуг позволит снизить нагрузку на бюджет, своевременно обновлять материально-техническую базу системы здравоохранения, повысить зарплату медицинским работникам.

Развитие экспорта медицинских услуг ведет к созданию новых рабочих мест во многих отраслях национальной экономики, развивается инфраструктура, повышается качество обслуживания как иностранных пациентов, так и граждан республики. В итоге государственная политика, направленная на развитие экспорта медицинских услуг, оказывает существенное влияние как на развитие самой отрасли здравоохранения, так и всей экономики страны в целом.

Иностранные пациенты являются «двигателем» гостиничного бизнеса в стране. Они часто привозят с собой родственников, которые арендуют гостиницы во время лечения и реабилитации. В мировой практике считается, что на каждый доллар, который тратит иностранный пациент в стране пребывания, приходится минимум 2 доллара на другие расходы (поездки, питание, проживание, отдых, развлечения, шопинг).

Благодаря возрастающей мобильности людей, пациенты могут выбирать качество лечения, специалистов, новейшие методики лечения заболеваний, а также цену медицинской услуги в медицинских центрах по всему миру. В ряде случаев лечение за границей является единственной возможностью получения качественной медицинской помощи, сохранения здоровья и, в отдельных случаях, жизни пациента.

Даже мировые финансовые кризисы не оказывают на данный сегмент такого негативного влияния, как на другие отрасли экономики: люди болеют и в условиях кризиса готовы отказаться от покупок товаров, но не отказываются от укрепления и восстановления собственного здоровья.

Все без исключения компании в современном мире обращают внимание на физическое здоровье своих сотрудников, здоровый образ жизни. В ряде западных стран компании используют меры материального стимулирования для тех работников, которые в течение года не болели.

На ускоренное развитие сектора медицинского туризма влияет тот факт, что продолжительность жизни людей в мире постоянно увеличивается, создаются новые эффективные методики лечения различных заболеваний, все большее количество людей ищет возможность сохранить свое здоровье, продлить работоспособность.

В последние годы на международном рынке медицинских услуг высокими темпами растет сегмент пластической и эстетической хирургии. Люди во всем мире получили возможность продлить молодость, выглядеть более привлекательно, что оказывает положительное влияние на общее самочувствие человека, улучшает его психоэмоциональный уровень. В ряде стран медицинское страхование не покрывает стоимость медицинских услуг по пластической и эстетической хирургии, это дает дополнительный импульс для развития экспорта медицинских услуг.

Республика Беларусь стоит перед задачей определения новых точек роста национальной экономики, и экспорт медицинских услуг может стать одним из таких направлений. Определенные условия для развития медицинского туризма в Республике Беларусь уже созданы: расширяется перечень платных медицинских услуг, развивается сотрудничество с туристическими организациями, определен порядок предоставления вознаграждения турфирм, разработан порядок оказания медицинских услуг иностранному пациенту, размещается информация об оказываемых платных медицинских услугах организациями здравоохранения Республики Беларусь на сайтах организаций, на сайтах РНПЦ информация указана и на английском языке.

Не снижая значимости работы, проводимой Министерством здравоохранения в области развития медицинского туризма, следует отметить ряд факторов, сдерживающих развитие экспорта медицинских услуг.

1. Наличие виз. В настоящее время для граждан России, Украины и стран СНГ въезд на территорию Республики Беларусь безвизовый, на границе достаточно предъявить общегражданский паспорт.

В Республике Беларусь предусмотрены следующие типы въездных виз: B – транзитная; C – краткосрочная (сроком действия до 90 суток); D – долгосрочная (сроком действия до 1 года с правом пребывания до 90 суток), если иное не предусмотрено международными договорами Республики Беларусь.

С 12 февраля 2017 г. для граждан 80 стран отменены въездные визы на срок пребывания на территории Республики Беларусь до 5 дней, обязательное условие – прибытие в страну через Национальный аэропорт. Считаем, что в целом это положительно скажется на количестве пациентов, прибывающих в страну на лечение. По оценкам экспертов [1], отмена виз с Израилем привела к двукратному увеличению израильских пациентов в Республику Беларусь.

Однако принятая мера по безвизовому въезду до 5 дней имеет ряд недостатков (с точки зрения предоставления медицинских услуг): небольшой срок действия визы, необходимость исключительно авиаперелета, что не всегда может соответствовать состоянию здоровья пациента.

2. Отсутствие учета иностранных пациентов. Одна из важных проблем, которую можно выделить в области экспорта медицинских услуг – отсутствие статистического учета иностранных пациентов, въезжающих на лечение в Республику Беларусь. Прозрачный учет иностранных пациентов в стране отсутствует, пациенты въезжают по туристическим визам, что затрудняет разработку дальнейших мер по развитию экспорта медицинских услуг (нет возможности учета, кто и куда приезжает на лечение).

Введение специальной медицинской визы либо принятие указа по безвизовому въезду по медицинским показаниям (по примеру указов по безвизовому посещению Беловежской пущи, Августовского канала) сможет решить данную проблему.

3. Отсутствие государственной программы поддержки экспорта медицинских услуг. Предложения по развитию экспорта медицинских услуг, зафиксированные

в документах Министерства здравоохранения Республики Беларусь, нуждаются в дальнейшем совершенствовании, нет конкретных мероприятий, не учитывается специфика рынков разных стран. Если рассмотреть все мероприятия, то они не создают представление о существовании целостной системы поддержки экспорта медицинских услуг, это скорее набор отдельных направлений деятельности.

В стране нет программы по развитию медицинского туризма с определением функций Министерства здравоохранения, иностранных пациентов, туроператоров и других участников экспорта медицинских услуг, отсутствует целенаправленная государственная поддержка экспорта медицинских услуг.

4. Отсутствие международной аккредитации медицинских организаций Республики Беларусь. В настоящее время в мире существуют следующие общепризнанные системы аккредитации медицинских организаций: Joint Commission International (JCI), International Society for Quality in Health Care (ISQua), European Society for Quality in Healthcare (ESQH), Trent Accreditation Scheme (TAS) – Великобритания, Australian Council for Healthcare Standards International (ACHSI) – Австралия, Canadian Council on Health Services Regulation (CCHSA) – Канада.

Из всех представленных организаций по медицинской аккредитации JCI является самой престижной аккредитационной организацией в мире, в нашей стране сертификатов этой организации нет, в России – 2, Казахстане – 8, в Литве – 3 [2].

Считаем, что получение аккредитации известных медицинских организаций будет способствовать привлечению дополнительного количества иностранных пациентов в страну. Наличие международных сертификатов свидетельствует о высоком качестве оказания медицинских услуг, а также о мировом признании методик и технологий лечения пациентов, которые соответствуют самым высоким международным медицинским и административным стандартам. Сертифицируются не только сами медицинские услуги, но также и квалификация врачей и персонала, отношение к пациентам, система менеджмента качества оказания услуг пациентам.

Необходимость проведения сертификации обусловлена еще и тем, что крупные международные страховые компании работают только с теми медицинскими учреждениями, которые имеют подтверждение высокого качества оказания медицинских услуг своим пациентам в виде общепризнанных систем сертификации. Если в стране нет международной аккредитации учреждений здравоохранения, то международные страховые компании не обслуживают своих клиентов в данной стране.

В Республике Беларусь нет ни единой организации, аккредитованной по системе JCI, поэтому наша страна не видна ни в одном значимом рейтинге, хотя качество медицинских услуг в Республике Беларусь достаточно высокое. Аккредитация лечебного заведения позволит заявить о нашей стране на международной арене и будет способствовать привлечению дополнительного количества иностранных пациентов. Крупные международные страховые организации работают только с теми клиниками, которые имеют международную аккредитацию. И только при наличии аккредитации пациентам можно получить лечение по своей страховке.

В Республике Беларусь отсутствует страховая ответственность рисков при оказании медицинских услуг, которая существует в большинстве стран мира. Поэтому иностранные пациенты выбирают те страны, где они в случае неудовлетворительно проведенного лечения могут рассчитывать на материальную компенсацию.

5. Отсутствие единой системы поиска вариантов лечения на территории Республики Беларусь. В Республике Беларусь отсутствует единая система поиска для

иностранных пациентов, которые интересуются лечением. Существует сайт «Клиники Беларуси» (http://clinicsbel.by), на котором собраны отдельные государственные медицинские учреждения и только один частный центр (по состоянию на 1 января 2017 г.).

Необходимо создание единого сайта, который объединит субъектов хозяйствования всех форм собственности и индивидуальных предпринимателей, которые оказывают услуги иностранным пациентам на территории Республики Беларусь или планируют их оказывать.

6. Низкая степень использования информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ) для пациентов. В стране практически отсутствуют инициативы по мобильной медицине, которая активно развивается во всех развитых странах мира. Данный сегмент ИКТ стремительно развивается, но в нашей стране пока не получил широкого распространения, что сдерживает приток иностранных пациентов, которые ищут высокий сервис, в том числе и в области информационно-коммуникационных услуг.

7. Языковой барьер, отсутствие маркетологов в области медицинского туризма. Иностранные пациенты сталкиваются с языковым барьером, лишь отдельные врачи могут говорить на иностранных языках, в регистратурах (чьи телефоны размещены на сайтах РНПЦ, больниц и клиник) в большинстве случаев иностранцев не понимают и предлагают читать английскую версию сайта (при ее наличии).

Ни одно из средних и высших учебных заведений Республики Беларусь не осуществляет подготовку маркетологов в области медицинского туризма, нет даже образовательных курсов по указанной проблематике.

8. Отсутствие взаимодействия между учреждениями здравоохранения и организациями, оказывающими услуги размещения, питания, отдыха для пациентов и сопровождающих их лиц. Одна из основных проблем в области привлечения иностранных пациентов на территорию Республики Беларусь – отсутствие у государственных организаций здравоохранения, а также у большинства частных центров возможностей для комфортабельного размещения пациентов и сопровождающих их лиц.

В документе «Об отдельных вопросах оказания медицинских услуг» [3] определено, что относится к сервисным услугам учреждений Минздрава: палата повышенной комфортности и дополнительное питание. По нашему мнению, этого набора сервисных услуг недостаточно для организации высокого качества обслуживания иностранных пациентов.

В современных условиях возрастающей конкуренции за потребителя уже недостаточно просто оказывать медицинские услуги на высоком уровне приемлемого качества, необходимо привлекать иностранных пациентов набором дополнительных услуг: комфортное размещение, экскурсии, досуг, шопинг, и чем шире будет спектр предоставляемых дополнительных услуг, тем лучше. Дополнительная, сервисная составляющая медицинской услуги оказывает огромное значение при экспорте медицинской услуги, поскольку иностранные пациенты готовы платить только за высокое качество услуги, в противном случае они поедут в другую страну.

Считаем, что решить этот вопрос в одиночку организациям здравоохранения не по силам, нужно создавать медицинские кластеры, которые позволят организациям здравоохранения не отвлекать ресурсы от оказания основной медицинской услуги, а дополнительные услуги будут предоставлять специализированные организации или индивидуальные предприниматели в составе кластера.

9. Косвенные сдерживающие факторы. В соответствии с постановлением Национального банка от 3 февраля 2015 г. № 47 «О некоторых вопросах использования иностранной валюты, ценных бумаг и (или) платежных документов в иностранной валюте при проведении валютных операций» [4], с 1 марта 2015 г. оплата медицинских услуг иностранными пациентами осуществляется в белорусских рублях по курсу Национального банка Республики Беларусь.

Можно констатировать, что принятие данного постановления является косвенным сдерживающим фактором привлечения иностранных пациентов в страну, поскольку предусматривает необходимость поиска обменных пунктов для обмена национальной валюты на белорусский рубль, а также курсовую разницу.

Проведенный анализ существующей системы поддержки экспорта медицинских услуг позволил выделить ряд факторов, сдерживающих развитие экспорта медицинских услуг Республики Беларусь: отсутствие статистического учета иностранных пациентов, въезжающих на лечение в Республику Беларусь; нет комплексной государственной поддержки экспорта медицинских услуг; низкая степень взаимодействия между учреждениями здравоохранения, оказывающими медицинские услуги, и организациями, оказывающими визовую поддержку, транспортное обслуживание, расселение и питание; отсутствие Республики Беларусь в системе международной аккредитации и т. д.

Считаем, что решение выявленных проблем будет способствовать увеличению экспорта медицинских услуг, привлечению дополнительного количества иностранных пациентов и сопровождающих их лиц, расширению спектра предоставляемых услуг, а также повышению качества оказания медицинских услуг как иностранным, так и национальным пациентам.

Список использованных источников

1. Делаешь подтяжку лица за 3000 евро и экономишь. Как развивается медицинский туризм в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://news.tut.by/society/529326.html. – Дата доступа: 28.01.2017.

2. Аккредитация стран [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: http://www.jointcommissioninternational.org/about-jci/jci-accredited-organizations. – Дата доступа: 14.06.2017.

3. Об отдельных вопросах оказания медицинских услуг: письмо Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 11.06.2007 г. №03-3-09/1994 // Эксперт: Информ.-правов. система по законодательству Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

4. О некоторых вопросах использования иностранной валюты, ценных бумаг и (или) платежных документов в иностранной валюте при проведении валютных операций: постановление Нац. банка от 3 февр. 2015 г. № 47 // Эксперт: Информ.-правов. система по законодательству Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

Получено 31.08.2017 г.

УДК 005.511:330.142.211(476)

П. И. Мисуно, заместитель директора
НИИ Стройэкономика, г. Минск

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО МОДЕРНИЗАЦИИ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Основой для принятия стратегических управленческих решений по целесообразности или нецелесообразности реконструкции или модернизации действующих предприятий и производств, по выбору из ряда проектов лучшего служит соответствующее экономическое обоснование. В качестве основной формы такого обоснования в Республике Беларусь выступает бизнес-план инвестиционного проекта.

Методологически корректно разработанный бизнес-план позволяет если не избежать, то в достаточной мере снизить вероятность стратегических просчетов относительно будущего направления развития того или иного экономического субъекта. В свою очередь, методологические просчеты при разработке инвестиционных проектов являются одной из причин нерационального вложения финансовых средств и итоговой неэффективности реализуемых проектов.

Бизнес-планирование в нашей стране регламентируется Правилами по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов (далее – Правила), которые утверждены постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 31 августа 2005 г. № 158 «Об утверждении Правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов». Неотъемлемой частью бизнес-плана любого инвестиционного проекта является разработка прогноза по воспроизводству, в том числе реконструкции и модернизации, основного капитала предприятия. Такое прогнозирование в соответствии с методологией Правил осуществляется в формате таблицы 4-8, которая носит название «Расчет амортизационных отчислений». По своей сути алгоритм составления прогноза по воспроизводству основного капитала предприятия состоит из трех последовательных этапов: на первом выполняются расчеты в рамках существующего производства; на втором – в рамках инвестиционного проекта; на третьем этапе суммируются числовые значения показателей, рассчитанных на первых двух этапах.

Первым методологическим недостатком указанного алгоритма является то, что порядок использования показателей прогноза воспроизводства основного капитала, выполненного в соответствии с Правилами, в последующих расчетных таблицах бизнес-плана изложен некорректно. Следствием применения такого порядка является искажение значений ключевых показателей эффективности инвестиционного проекта. Так, при построении таблицы 4-9 «Расчет затрат на производство и реализацию продукции» по варианту «без учета реализации проекта» строку 1.4 «Амортизация основных средств и нематериальных активов» Правилами ошибочно предписано заполнять по данным об амортизационных отчислениях, относящимся исключительно к варианту «с учетом реализации проекта», а именно: по строке 3.3 таблицы 4-8 Правил. То же самое можно говорить о порядке расчета по варианту «без учета реализации проекта» строки 16 «Чистый доход» таблицы 4-15 «Расчет прибыли от реализации», которую Правила ошибочно требуют заполнять опять же по данным об амортизационных отчислениях по варианту «с учетом реализации проекта». В обоих случаях как

для расчета затрат на производство и реализацию продукции (таблица 4-9 Правил), так и для определения чистого дохода, прямым образом влияющего на последующий расчет чистого потока наличности и показателей эффективности проекта (таблица 4-19 Правил), правильным было бы для варианта «без учета реализации проекта» использовать данные строки 1.3 таблицы 4-8, относящиеся к амортизационным отчислениям по существующему производству предприятия, не затрагиваемому инвестиционным проектом, а для варианта «с учетом реализации проекта» – данные строки 3.3 таблицы 4-8.

Вторым методологическим недостатком прогнозирования воспроизводства основного капитала в соответствии с Правилами является то, что алгоритм такого прогнозирования сводится к возможности его применения только для ограниченного ряда проектов, а именно для проектов, которые не вносят каких-либо изменений в действующее производство, или проектов создания новых экономических субъектов. Однако в тех случаях, когда реализация инвестиционного проекта оказывает хоть какое-то влияние на существующую производственную деятельность предприятия, а такие случаи распространены довольно широко, например в проектах реконструкции или модернизации действующих производств, алгоритм прогнозирования воспроизводства основного капитала в соответствии с методикой, изложенной в Правилах, даже с учетом вышеприведенных методологических уточнений, будет иметь ошибочный характер. Поэтому порядок прогнозирования воспроизводства основного капитала по методологии Правил нельзя считать универсальным.

Доказательством данного утверждения служит следующий характерный пример. Допустим, некоторое предприятие планирует реализовать инвестиционный проект по модернизации морально устаревшего технологического оборудования, при этом в случае отказа от реализации проекта предприятие будет вынуждено продолжать эксплуатацию старого оборудования. Претворение такого проекта в жизнь непосредственным образом затрагивает существующее производство, поскольку в качестве обязательного требования реализации проекта выступает необходимость демонтажа старого оборудования. Формализовать описанные условия и уложить их в методологические рамки Правил, очерченные формой таблицы 4-8 «Расчет амортизационных отчислений», для подобного типа инвестиционных проектов не представляется возможным. Если показать вывод из эксплуатации технологического оборудования в первой части таблицы 4-8 по существующему производству, то это исказит вариант «без учета реализации проекта», при котором вывод из эксплуатации оборудования не планировался. Если учесть этот вывод во второй части таблицы 4-8 по проекту, введя в нее соответствующие дополнительные строки, а в первой части по существующему производству, то есть по варианту «без учета реализации проекта» показать продолжение эксплуатации оборудования в случае отказа от реализации проекта, то в третьем разделе таблицы 4-8 по варианту «с учетом реализации проекта» мы получим ошибочные, нелогичные результаты, приводящие к искажениям в последующих расчетах показателей эффективности инвестиционного проекта.

Чтобы устранить ограниченный характер применимости методики прогнозирования воспроизводства основного капитала предприятия в соответствии с Правилами и сделать данную методику четкой и однозначно интерпретируемой, необходимо в Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов внести следующие изменения:

1. После абзаца 6 пункта 51 Правил необходимо ввести новый абзац следующего содержания: «расчет амортизационных отчислений (таблица 4-8 приложения 4

к настоящим Правилам)». Это будет означать, что в случае реализации проекта в действующей организации прогнозирование воспроизводства основного капитала предприятия должно осуществляться в форме таблицы 4-8 отдельно для каждого из двух вариантов: «без учета реализации проекта» и «с учетом реализации проекта».

2. Примечания к таблице 4-8 Правил необходимо дополнить пунктом следующего содержания: «При расчете амортизационных отчислений по варианту «без учета реализации проекта» строки 2-3 таблицы 4-8 и их составляющие не заполняются». Это будет означать, что по варианту «без учета реализации проекта» прогнозируется только изменение основного капитала в рамках существующего производства предприятия.

3. Таблицу 4-8 Правил после строки 2.2.6 необходимо дополнить строками: «Стоимость амортизируемого имущества, выведенного из эксплуатации за период (год), в том числе «зданий и сооружений», «передаточных устройств», «машин и оборудования», «транспортных средств», «прочих основных средств», «нематериальных активов». Это будет означать, что инвестиционный проект может предусматривать не только ввод в эксплуатацию новых основных средств и нематериальных активов, но и вывод из эксплуатации отдельных элементов, введенных по проекту по причине полного их износа в период реализации проекта.

4. При прогнозировании воспроизводства основного капитала предприятия по варианту «с учетом реализации проекта» необходимо будет учитывать, что проектные значения амортизационных отчислений за период (год), накопленных амортизационных отчислений на конец периода (года), остаточной стоимости основного капитала на конец периода (года), а также другие параметры расчета по организации с учетом проекта (составляющие строки 3 таблицы 4-8 Правил) должны рассчитываться с учетом в том числе нового введенного элемента расчета, а именно с учетом стоимости амортизируемого имущества, выведенного из эксплуатации по проекту.

Описанный выше способ решения методологических проблем принятия стратегических решений по модернизации основного капитала, по нашему мнению, позволит повысить качественный уровень проектной документации в части экономического обоснования возведения новых, реконструкции или модернизации действующих предприятий и производств в нашей стране.

Получено 12.10.2017 г.

УДК 343:338.1(476)

Э. Ф. Мичулис, кандидат юридических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник
Национальный центр законодательства и правовых исследований
Республики Беларусь, г. Минск
Д. В. Шаблинская, кандидат юридических наук, доцент,
ведущий научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

ОПТИМИЗАЦИЯ УГОЛОВНО-ПРАВОВЫХ МЕХАНИЗМОВ ОХРАНЫ ОСНОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПОРЯДКА ЕЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

Интенсивное развитие рыночных отношений в Республике Беларусь сопровождается усилением роли права как важнейшего инструмента государственного управления экономикой и защиты национальных интересов в сфере экономической безопасности. Не являются исключением в данных процессах и нормы уголовного закона, устанавливающие ответственность за преступления против порядка осуществления экономической деятельности, преступления против интересов службы, выполняющие охранительные и превентивные функции, а также выступающие своеобразным индикатором развития и содержания экономических отношений в обществе.

Принятие в 1999 г. Уголовного кодекса Республики Беларусь (далее – УК) [1] было вполне своевременным и обоснованным. Уголовно-правовые нормы, содержащиеся в главе 25 УК, были направлены на обеспечение охраны общественных отношений, зародившихся и развивающихся в новых экономических условиях. Строгая ответственность за преступления против интересов службы была призвана обеспечить должный превентивный и карательный эффект в борьбе с коррупцией. Впоследствии в уголовный закон достаточно часто вносились изменения, направленные на смягчение либо, наоборот, на усиление ответственности за указанные деяния. Обозначенная тенденция позволяет с уверенностью заключить, что воля законодателя направлена на приведение уголовно-правовых запретов в соответствие с реальным состоянием экономического сектора.

На сегодняшний день в Беларуси на самом высоком уровне активно разрабатывается, обсуждается и принимается ряд нормативно-правовых актов, которые призваны способствовать либерализации экономики. Бизнесу предоставляются все большие свободы и льготы. Параллельно указанным процессам государство осуществляет поиск того уникального баланса между свободой и вседозволенностью, позволяющего «уравновесить» регулирующее законодательство. Речь о нормах охранительного права, предусматривающих необходимый уровень государственного принуждения, который позволяет защитить других субъектов экономической деятельности, интересы общества и государства, не являясь при этом преградой развития предпринимательской инициативы либо сугубо карательным механизмом в борьбе с экономической и коррупционной преступностью.

Не останавливаясь в рамках данной статьи на обсуждаемых в среде ученых и практиков предложениях о декриминализации отдельных преступлений против порядка осуществления экономической деятельности, об увеличении размера (количества)

базовых величин, составляющих крупный и особо крупный размер вреда (ущерба), дохода, полученного преступным путем, и минимизации наказания в виде лишения свободы за преступления против порядка осуществления экономической деятельности, авторами статьи предлагается обратить внимание на некоторые, на первый взгляд, неочевидные меры, способные оптимизировать ответственность субъектов экономической деятельности.

В качестве одного из таких предложений выступает исключение мотивов корыстной или иной личной заинтересованности из числа обязательных признаков субъективной стороны преступлений против интересов службы. Учет мотивов предполагается только при назначении наказания. В развитие данной идеи предлагается восстановить в УК части первые ст. 424 и 425 и исключить части вторые ст. 424–426 УК.

Основной тезис из числа аргументов обозначенной позиции заключается в следующем: уголовный закон криминализирует не внутренние побуждения, а способы их удовлетворения. Ответственность в ст. 424–426 УК устанавливается за умышленное совершение деяния и желание либо сознательное допущение или безразличное отношение к наступлению указанных в законе последствий, а не за мотивацию виновного лица. Мотив преступления производен от мотива поведения. В условиях рыночной экономики обогащение, получение прибыли является главным движущим элементом предпринимательской деятельности, ведь в соответствии с законодательством она направлена на систематическое получение прибыли. Предприниматель должен руководствоваться в своей деятельности корыстными побуждениями. В современных экономических условиях признать, что люди, стремящиеся получить доход, обогатиться, являются преступниками – в корне неверно, ведь это противоречит самой природе, устройству рынка. Специалистами в области психологии абсолютно правильно обосновывается точка зрения, что сам по себе (в отрыве от акта поведения) мотив не подлежит оценке как положительный либо отрицательный, социально полезный либо социально вредный и т. п. Из этого следует вывод, что общественно опасным мотив станет только тогда, когда эти устремления привели к совершению преступления. Соответственно, корыстные или иные личные побуждения могут стать мотивом преступления только объективируясь в виде деяния, запрещенного УК.

Следует признать, что поддерживаемый нами подход пока не распространен в научных исследованиях в области права. Большинство ученых и практиков придерживаются мнения, что мотивы в виде корыстных побуждений или иной личной заинтересованности представляют собой желание извлечь выгоду имущественного и, соответственно, неимущественного характера, обусловленное различными низменными, аморальными устремлениями. Представленное суждение позволяет его сторонникам сформулировать вывод: корыстная или иная личная заинтересованность как мотивы совершения соответствующих преступлений включают в себя лишь объективно отрицательный спектр внутренних побуждений виновного лица. Далее сторонниками «низменности» данных мотивов делается вывод, что реальное злоупотребление властью с причинением вреда не из низменных побуждений является не преступлением, а проступком. В правоприменительной практике и в науке описывается и соотносится с «иной личной заинтересованностью» такой мотив, как «ложно понятые интересы службы», который наделяется как раз таки, в отличие от корыстных побуждений и иной личной заинтересованности, положительным значением. Изложенное якобы выступает основанием не признавать преступлением деяние, совершенное должностным лицом, руководствовавшимся ложно понятыми интересами службы.

По нашему мнению, в современных условиях развития общества данная точка зрения не только неверна, но и препятствует эффективной борьбе с преступностью. Так, если лицо осознавало, что использует свои полномочия вопреки интересам службы, и желало причинить вред или сознательно этот вред допускало либо относилось к нему безразлично, но руководствовалось при этом, например, жалостью и желанием воспринять чужие трудности и проблемы, неужели оно не совершило преступление? На наш взгляд, совершило. Равно как убийство, совершенное из сострадания, является убийством, однако лицо подлежит гораздо менее строгой ответственности, чем лицо, убившее, например, по мотивам национальной розни.

Тем не менее правоприменительная практика стоит на позиции, что ложно понятые интересы службы свидетельствуют об отсутствии мотива иной личной заинтересованности, при этом отрицается и коррупционная составляющая в действиях «в интересах третьих лиц», например, в интересах конкретного юридического лица. Мы считаем это неверным и полагаем, что личная (для себя и своих близких) заинтересованность – слишком узкое понятие, не отвечающее современным подходам в борьбе с коррупцией. Убедительный аргумент содержится в самом понимании коррупции, приведенном в ст. 1 Закона Республики Беларусь от 15 июля 2015 г. № 305-З «О борьбе с коррупцией» [2]. Составная часть коррупции – умышленное использование должностным лицом своего служебного положения и связанных с ним возможностей в целях противоправного получения имущества или другой выгоды в виде работы, услуги, покровительства, обещания преимущества для себя или для третьих лиц, а также совершение указанных действий от имени или в интересах юридического лица, в том числе иностранного.

По нашему мнению, в случае, когда должностное лицо умышленно причиняет вред, действуя в интересах третьих лиц, в том числе юридических, преступление против интересов службы может иметь место. Однако выводу о преступности каждого конкретного деяния должно предшествовать изучение материалов дела на предмет наличия в содеянном условий правомерности причинения вреда на основе положений ст. 36 либо 39 УК. Положения ст. 39 либо ст. 36 УК следует применять, если должностное лицо злоупотребляло властью или превышало ее для предотвращения более тяжких последствий (ст. 36 УК) либо для достижения социально полезных высоких экономических результатов, «перекрывающих» вред от нарушения (ст. 39 УК).

В этой связи с исключением мотивов из ст. 424–426 УК мы связываем возможность эффективного практического применения института экономического (делового) риска. Однако и в положениях ст. 39 УК нами видится ряд объективных препятствий для успешной реализации данных норм, на что ранее нами обращалось внимание на страницах юридической печати [3]. Речь и о наименовании такового риска (нами предлагалось определить его как «предпринимательский риск», так как это более адекватно отражало бы его социальное назначение), и об исключении дискретных полномочий правоприменителя о возможности (либо невозможности) признания деяния совершенным в условиях обоснованного риска.

Таким образом, совершенствование положений об экономическом (деловом) риске – следующее значимое предложение по оптимизации механизма уголовно-правовой охраны экономических отношений.

Риск – это неотъемлемая составная часть деятельности человека в различных ее проявлениях. В настоящее время риску отводится важная роль в решении экономических задач, в развитии предпринимательской инициативы. Признавая огромный потенциал положений ст. 39 УК, мы вынуждены констатировать, что данная норма не нашла

широкого применения на практике, а учеными и практиками отмечается, что многие положения ст. 39 УК законодательно четко не определены, в основном носят оценочный характер и допускают инвариантное толкование.

Остановимся на анализе специфических условий правомерности экономического (делового) риска. Из содержания ст. 39 УК следует, что рискованные деяния, исключающие преступность деяния, могут иметь место только при условии, что они направлены на достижение общественно полезной цели. Применительно к экономическому (деловому) риску общественно полезная цель может заключаться в стремлении получить прибыль, увеличить доход, улучшить качество продукции, повысить конкурентоспособность товаров, расширить производство, увеличить финансовые резервы компании и др. Необходимо подчеркнуть, что достижение данных целей также может быть обусловлено корыстными побуждениями – стремлением получить выгоду имущественного характера для удовлетворения интересов конкретного юридического лица и его работников. Однако если руководитель вместо либо в дополнение к стремлению к общественно полезной цели ставил перед собой задачу (цель) получить имущество или другую выгоду для себя или своих близких в виде услуги, покровительства, обещания преимущества – нельзя заключить об обоснованности экономического (делового) риска. Такая направленность корыстных побуждений «перечеркивает» общественно полезную цель, ведь субъект работает только «на себя», на свой интерес, а не на интерес (пользу) предприятия, которым руководит (управляет). И если мы доказываем корыстные побуждения, которые реализуются в угоду предприятию (и соответственно, направлены на увеличение доходов руководителя за счет получения прибыли, но не за счет получения «отката» от сделки), мы можем констатировать наличие данного условия правомерности экономического (делового) риска.

Второе специфическое условие правомерности рискованных действий состоит в том (и в плане данного условия правомерности предусмотрено соответствующее исключение), что риск в экономической сфере – не вынужденная мера. Экономический (деловой) риск может признаваться обоснованным, если поставленная цель могла быть достигнута и нерискованными деяниями (решениями), но с меньшим экономическим результатом. Это подразумевает, что у лица есть выбор как минимум между двумя вариантами поведения для достижения общественно полезной цели. Но, еще раз отметим, результат вполне может быть обусловлен удовлетворением корыстных побуждений, которыми движет лицо, действующее в условиях риска.

Таким образом, на законодательном уровне закреплено право руководителя на риск, право на выбор между несколькими решениями. Однако одно из них – более предпочтительно, так как сулит больший экономический эффект, чем тот, который предполагается достичь в результате нерискованных деяний. Этот прибыльный, но рисковый вариант решения не должен содержать в себе явной и очевидной для него возможности наступления последствий, должен быть продуман и обоснован, и лицо осознанно и небезосновательно должно рассчитывать на высокий экономический результат от совершения своего деяния. При наличии такой совокупности действия лица не являются общественно опасными и преступными. К сожалению, данное условие весьма трудно установить на практике. Как определить, что достигнутый положительный результат рискованных действий более существенный, чем результат, который мог быть достигнут при совершении нерискованных деяний (решений)? Закон не дает критериев для такого сопоставления. Очевидно, что их разработка должна базироваться на материалах правоприменительной практики.

Принимая к действию обусловленный риском вариант поведения, лицо обоснованно рассчитывает, что предприняло все возможные меры для предотвращения вреда правоохраняемым интересам. Третье условие предполагает, что субъектом были соблюдены все требования законодательства о финансово-хозяйственной деятельности, решения были максимально проработаны, в том числе с позиций форс-мажорных оговорок. Продумывая данные положения, лицо также стремится к максимальной имущественной выгоде.

Четвертое условие – отсутствие прямого умысла на причинение вреда своими рисковыми деяниями. Рискуя, субъект экономической деятельности причиняет вред правоохраняемым интересам. Такого рода вредом (последствиями) могут быть: реальный имущественный ущерб, утрата рынков сбыта, отток потребителей, сокращение штата, длительный простой предприятия, экономическая несостоятельность юридического лица и др. Необходимо учитывать, что субъективная сторона по отношению к наступившему вреду правоохраняемым интересам не может быть выражена в виде прямого умысла. Если эти последствия предвидимы и желаемы субъектом – налицо общественная опасность деяния, повлекшего причинение такого вреда. Причем, как уже отмечалось выше, мотив лица, обусловивший желание причинения такого вреда, не должен иметь квалифицирующего значения.

Пятое условие обоснованного риска состоит в том, что совершаемое деяние должно соответствовать современным научно-техническим знаниям и накопленному опыту. Деяние представляет собой продуманное, взвешенное и обоснованное решение руководителя. Оно должно быть оценено с точки зрения современных возможностей предотвратить вредные последствия. Данное условие правомерности экономического (делового) риска не должно позволить уйти от ответственности авантюристам, рискующим необдуманно, не принимающим во внимание объективную действительность, сложившуюся практику, современные достижения и разработки в сфере его деятельности, а также лицам, ненадлежаще исполняющим свои служебные обязанности вследствие недобросовестного или небрежного отношения к службе. При этом необходимо учитывать накопленный опыт как общественный, так и личный. Мотив же подобного поведения, опять же, не должен иметь квалифицирующего значения.

Таким образом, при выполнении субъектом хозяйствования всех условий правомерности деяние, сопряженное с экономическим (деловым) риском, не будет являться преступным даже в том случае, если у субъекта были иные варианты поведения, менее рискованные, не требующие определенных усилий, однако не позволяющие добиться того экономического эффекта, к достижению которого должно было привести деяние (решение), сопряженное с риском. Однако если деяние не соответствует условиям правомерности, тогда оно, соответственно, становится общественно опасным, и его следует признать преступным и квалифицировать по соответствующей статье Особенной части УК по ст. 424, 426, 428 УК. Причем исключение из субъективных признаков данных составов преступлений указания на корыстную или иную личную заинтересованность позволит более успешно разграничивать коррупционное деяние (в тех случаях, когда лицо стремилось обогатиться путем осознанного причинения вреда своей организации) и деяние, совершенное в условиях правомерного экономического (делового) риска. Последняя ситуация имеет место в тех случаях, когда лицо обдуманно, взвешенно реализовывало свои стремления к обогащению в русле интересов организации с учетом критериев экономической целесообразности и принятия мер для предотвращения вреда правоохраняемым интересам.

Представляется, что предложенные нами уголовно-правовые механизмы охраны экономической деятельности будут способствовать реализации современных векторов свободного развития экономики и предпринимательской инициативы.

Список использованных источников

1. Уголовный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 9 июля 1999 г., № 275-З: принят Палатой представителей 2 июня 1999 г.: одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.07.2017 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2. О борьбе с коррупцией [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 15 июля 2015 г., № 305-З // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. Мичулис, Э. Ф. Институт обоснованного риска и его отражение в законодательстве Беларуси / Э. Ф. Мичулис, Д. В. Шаблинская // Право.by. – 2015. – № 5 (37). – С. 32–38.

Получено 18.10.2017 г.

УДК 656(476)

А. Д. Молокович, кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой логистики
Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ, г. Минск

ТРАНЗИТНЫЕ ГРУЗОПОТОКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И СОПУТСТВУЮЩИЕ РИСКИ

В докризисный период сформировались достаточно устойчивые транзитные грузопотоки через территорию Республики Беларусь. Однако после 2008 г. в течение двух кризисных лет наблюдалось падение объемов транзитных перевозок грузов автомобильным и железнодорожным транспортом. С 2011 по 2014 г. объемы транзитных перевозок колебались в незначительных пределах: от 64,6 млн т в 2011 г. до 60,9 млн т в 2014 г. Положение существенно изменилось с вхождением нашей страны в затяжной кризисный период. Начиная с 2015 г. транзитный товаропоток железнодорожным и автомобильным транспортом начал снижаться и уже в 2016 г. сократился по сравнению с 2014 г. более чем на 25 п. п. (рис. 1). Такого значительного падения объемов транзита не было на протяжении последнего десятилетия.

Традиционно максимальный грузопоток через территорию республики идет из Российской Федерации (в 2016 г. 88 %). Он направляется в Литву, Латвию, Польшу и другие страны ЕС. Так, через Республику Беларусь в 2016 г. в направлении Латвии проследовало 47,0 % общего грузопотока, Литвы – 8,4, Польши и других государств ЕС 13,3 % грузов. При этом в 2016 г. произошло существенное сокращение объемов транзитных перевозок грузов в направлении Латвии на 26,6 % и Литвы – на 28 %. Вместе с тем увеличился объем транзитных перевозок грузов в направлении Польши и западных стран ЕС на 14,6 %. Тем не менее этого роста было недостаточно для компенсации падения объемов перевозок грузов в направлении Латвии и Литвы.

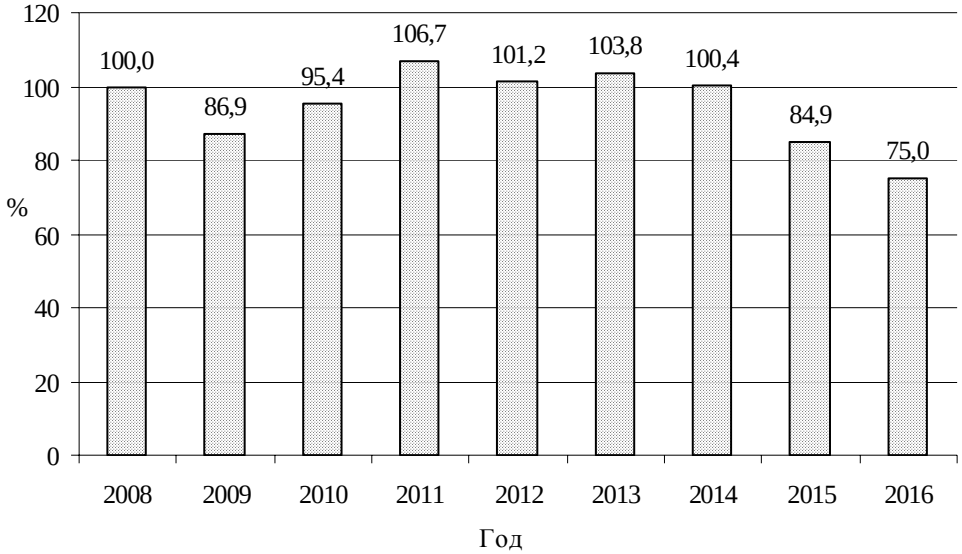

Рис. 1. Динамика объемов перевозок транзитных грузов железнодорожным и автомобильным транспортом, 2008 г. – 100 %

Основная причина сокращения общего объема транзита по Белорусской железной дороге – снижение перевозок российских экспортных грузов. В основном это навалочные и наливные грузы: каменный уголь, нефть и нефтепродукты, а также черные металлы. Снижение объема транзита грузов через Беларусь можно объяснить снижением темпов роста экономик России, Китая и стран ЕС, переориентацией перевозок товаров российского экспорта с морских портов Латвии и Литвы на российские балтийские порты, а также политическим противостоянием России и Украины.

Падение объемов перевозки транзитных грузов железнодорожным транспортом имело место также в сопредельных прибалтийских странах. Так, в 2016 г. через Латвию проследовало на 14,3 % транзитных грузов меньше, чем в 2014 г., а через Литву – на 2,4 % меньше. Тенденция снижения перевозок транзитных грузов железнодорожным транспортом также продолжилась в этих странах и в текущем году, однако цифры показывают несколько меньшее падение транзита через Латвию и Литву по сравнению с его снижением через Республику Беларусь. Это связано с тем, что Беларусь незначительно снизила физические объемы своего сырьевого экспорта через прибалтийские порты.

В создавшихся условиях необходимо не допустить дальнейшего падения транзитных грузопотоков, а также разработать новые конкурентоспособные транспортно-логистические схемы для переключения транзитных грузопотоков с альтернативных маршрутов, расширить практику организации перевозок ускоренными контейнерными поездами как по сложившимся маршрутам, связывающим государства-члены ЕС с государствами-членами ЕАЭС, Китаем и Юго-Восточной Азией, так и вновь организуемым.

С целью переориентации грузопотоков Республики Беларусь на российские порты ОАО «Российские железные дороги» с 01.03.2017 г. ввело скидки в размере 25 % на транзитные перевозки нефтепродуктов со станций Барбасово и Новополоцк Белорусской железной дороги в направлении припортовых станций Октябрьской железной дороги. Понижающий коэффициент 0,75 или скидка в 25 % распространяются на перевозки бензина, дизельного топлива и мазута в цистернах. Дисконт будет действовать до конца 2018 г.

Размер скидки был рассчитан таким образом, чтобы стоимость транспортировки в российские порты Балтийского бассейна была сопоставимой либо более выгодной по сравнению с транспортировкой в Литовский или Латвийский порт. Считалось, что введение понижающего коэффициента позволит нивелировать дополнительное расстояние при транспортировке по территории России, которое на 40 % больше.

При этом расчеты показали, что скидка в 25 % обеспечит Открытому акционерному обществу «Российские железные дороги» (далее – ОАО «РЖД») дополнительный доход в размере около 8 млрд руб. Для объединения это крайне важно, так как из-за переключения на трубопровод железнодорожная сеть потеряла порядка 4,5 млн т сырой нефти и около 1 млн т дизельного топлива. Тем не менее предложения ОАО «РЖД» для белорусских железнодорожников не представляют интереса, так как даже при таких существенных скидках к транзитному тарифу неэффективна переориентация перевозок наливных грузов на российские порты Усть-Луга и Санкт-Петербург. Поэтому до сих пор белорусские наливные грузы в направлении портов Российской Федерации не отправлялись по причине более высокой стоимости перевозки по сравнению с перевозками в порты Клайпеды и Вентспилса. Тем не менее в последнее время от российской стороны поступают предложения о привязке маршрутов транспортировки нефтепродуктов, выработанных из российской нефти на белорусских НПЗ, к контрактам на ее поставку в Республику Беларусь.

Определенные сложности имеют место на рынке автомобильных перевозок. Это подтверждают следующие цифры. По данным таможенной статистики Государственного таможенного комитета Республики Беларусь, в 2016 г. иностранными перевозчиками выполнено на 0,5 % меньше транзитных перевозок грузов автомобильным транспортом по сравнению с 2015 г., в то время как в 2015 г. по сравнению с 2014 г. снижение составило 19,6 %. При этом более 90 % транзитных поездок в 2016 г. выполнили перевозчики Российской Федерации (56,0 %), Польши (20,7), Литвы (9,1), Украины (2,7 %) (рис. 2).

Рассматривая структуру перевозок, следует отметить, что доля Российской Федерации увеличилась за счет снижения доли польских перевозчиков.

Снизилось не только количество транзитных поездок, но незначительно сократились объемы перевозок грузов – с 11,45 млн т в 2015 г. до 11,39 млн т в 2016 г. В 2014 г. имело место значительное падение – 17,9 %. Объем транзитных перевозок, выполненных белорусскими перевозчиками за 2016 г., составил только 1,84 млн т, увеличившись по сравнению с 2015 г. на 8,2 %.

Наибольший объем транзитных автомобильных перевозок приходится на Российскую Федерацию. Так, за 2010–2016 гг. доля российских перевозчиков была практически на одном уровне: 91,4–93,6 %. Таким образом, имеет место ярко выраженный однополярный вектор в транзитных перевозках через Республику Беларусь, что влечет за собой повышенные риски при неблагоприятной экономической ситуации в Российской экономике.

Этот вывод подтверждает введение запрета на ввоз в Российскую Федерацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых являются США, страны ЕС, а также Канада, Австралия и Норвегия. Ответные санкции со стороны России еще более усугубили проблему транзита через Республику Беларусь.

Так как основу транзитных потоков, проходящих через территорию Республики Беларусь, составляют внешнеторговые грузы Российской Федерации, то определяющим риском, влияющим на эффективность использования транзитного потенциала Республики Беларусь, является уровень спроса в странах ЕС на каменный уголь, нефть и нефтепродукты, минеральные удобрения, черные металлы и другие товары, которые составляют основную часть транзитных грузов, перевозимых железнодорожным транспортом. Снижение спроса на сырьевые ресурсы в Западной Европе приведет к снижению объема транзита и доходов от него.

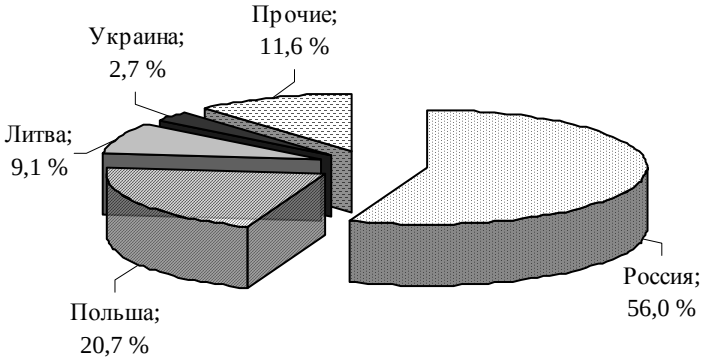

Рис. 2. Структура транзитных поездок иностранных грузовых автомобилей через территорию Республики Беларусь, %

Взаимные санкции ЕС и Российской Федерации вызвали изменение экспортных направлений России с рынка ЕС на рынок стран Азиатско-Тихоокеанского региона, что также повышает риск снижения объема транзита грузов по территории Республики Беларусь.

Риски падения объемов перевозок транзитных грузов железнодорожным транспортом через Беларусь могут существенно увеличиться в связи с реализацией стратегических планов по переориентации российских экспортных грузопотоков с портов Литовской, Латвийской и Эстонской Республик на порты, расположенные в Ленинградской области, и развитием в этом регионе российской транспортной инфраструктуры. Ввод в действие в этих портах современных грузовых хабов и реконструкция железнодорожных подъездов к ним неминуемо приведут к снижению транзитных перевозок грузов через территорию Республики Беларусь.

Определенные макроэкономические риски продолжают действовать из-за неравных условий осуществления хозяйственной деятельности субъектами в рамках ЕАЭС, поэтапной ликвидации барьеров во взаимной торговле, а также либерализации рынка автотранспортных услуг.

Снижение транзитных рисков в результате негативного влияния внешних факторов возможно путем создания привлекательных условий основным грузоотправителям и грузополучателям для увеличения транзита их высокодоходных грузов железнодорожным транспортом в направлении портов Калининграда, Клайпеды, Риги и Вентспилса. Также важнейшее значение в этом плане имеет развитие контейнерных перевозок в сообщениях КНР – страны ЕС и Север – Юг, а также организация перевозки нефтепродуктов из Литовской Республики в Украину через Беларусь.

Рост транзита грузов через Республику Беларусь возможен при увеличении российского экспорта топлива и сырья в страны ЕС и российского импорта из стран ЕС благодаря отмене взаимных экономических санкций Российской Федерации и стран ЕС. Однако в современных условиях этот фактор имеет неопределенный характер.

В сложившейся ситуации следует, прежде всего, сделать вывод о необходимости диверсификации географии грузовых перевозок. Оказать влияние на транзит из/в Российскую Федерацию республика не может. Поэтому важнейшее значение для увеличения транзита через Беларусь имеют перевозки грузов по Новому Шелковому пути, минуя территорию Российской Федерации. Однако решение данного вопроса в ближайшей перспективе не представляется возможным ввиду необходимости вложения огромных инвестиций в развитие инфраструктуры Нового Шелкового пути на всем его протяжении, а не только на белорусском участке.

Еще одно направление развития экспортных перевозок грузов связано с введением в эксплуатацию индустриального парка «Великий камень», что позволит расширить географию экспорта как в Западную Европу, так и в страны ЕАЭС. Выход из создавшегося положения есть, но он требует не только затрат капитала, но и времени для реализации этого перспективного процесса.

Получено 03.10.2017 г.

УДК 005.591.6(476)

Н. Н. Морозова, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики предприятий
Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА МЕЗОУРОВНЕ

Переход на инновационный путь, развитие экономики знаний подтверждается опытом технологически развитых стран мира, что объясняется высокой долей наукоемкой продукции и оборудования, инновационных технологий, составляющих более 3/4 прироста ВВП. Для нашей страны есть все возможности, так как экономика постепенно стабилизируется, финансирование науки увеличивается и создается правовое поле для работы в области инноваций и венчурного финансирования. Республика Беларусь – это страна, которая стремится внедрять инновации в различных видах экономической деятельности. Так, в строительной сфере решение проблемы инвестирования в жилищное строительство может быть достигнуто за счет использования жилищных облигаций. Среди их преимуществ можно выделить: фиксированную цену, возможность постепенной оплаты, свободный выбор квартиры и этажа, гарантированные сроки строительства. Организационной инновацией данной сферы является объединение фирм между собой для более конструктивной деятельности и привлечение ученых, занимающихся вопросами инвестирования средств. Для банковской сферы можно выделить большой спектр инновационных решений: создание зон самообслуживания, что дает возможность сократить количество исполнителей; образование «финансовых супермаркетов» (объединение компаний, которые под единым брендом оказывают клиенту широкий спектр банковских, страховых, инвестиционных, лизинговых услуг); развитие системы безналичных расчетов, внедрение электронной карты. В перспективе все организации должны использовать в своей деятельности результаты научно-технического прогресса и активно внедрять инновации в свою работу. Для сферы государственного управления требуется новый подход к организации государственных закупок. В частности, ряд белорусских предприятий может разрабатывать свой порядок закупок, не используя созданные шаблоны. Перспективной тенденцией для Республики Беларусь является организация совместных предприятий с зарубежными поставщиками, при этом иностранные компании смогут принимать участие в тендере, когда имеют совместные предприятия с местными поставщиками. Такое сотрудничество может обеспечить привлечение инвестиций в белорусские предприятия.

Практическим воплощением сформированных подходов в реализации инноваций за последнее десятилетие стало выполнение Государственных программ инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 годы и на 2011–2015 годы. В рамках Государственных программ инновационного развития на основе отечественных и зарубежных разработок и технологий созданы и организованы производства принципиально новой продукции или продукции с новыми потребительскими свойствами и внедрены новые технологии производства. На сегодняшний день Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы является основным документом, обеспечивающим реализацию основных направлений государственной инновационной политики. В таблице 1 приводится сравнение индикативных показателей Государственных программ инновационного развития на 2011–2015 и на 2016–2020 годы [1].

Таблица 1. Индикативные показатели Государственных программ инновационного развития на 2011–2015 и на 2016–2020 годы

Наименование показателя	2015 г.	2020 г.
Инновационно-активные организации, в % к общему количеству организаций	22,5	25,0
Инновационная продукция в общем объеме отгруженной промышленной продукции, %	20,0	21,5
Численность исследователей на 10 тыс. чел. населения, чел.	20	22
Внебюджетные источники во внутренних затратах на научные исследования и разработки, %	55	60
Внутренние затраты на исследования и разработки, в % к ВВП	1	1,5
Экспорт высокотехнологичной и наукоемкой продукции, %	0,7	1,2
Высокотехнологичные виды деятельности в промышленном производстве, %	2,5–3,0	4–6

Как видно из таблицы 1, все индикативные показатели на 2020 г. запланированы на более высоком уровне по сравнению с 2015 г. Так, например, индикативный показатель «удельный вес инновационно-активных организаций» в 2015 г. составлял 22,5 %, а в 2020 г. – уже 25 %; «внутренние затраты на исследования и разработки» в 2015 г. – 1 % к ВВП, а в 2020 г. – уже 1,5 % к ВВП и т. д.

На рисунке 1 отражен удельный вес инновационно-активных организаций промышленности в общем числе обследованных организаций промышленности по областям и г. Минску на 2014–2016 гг. [2]. Значительный рост в 2016 г. наблюдался в Брестской, Гомельской и Минской областях.

В стране можно наблюдать увеличение числа промышленных предприятий, активно внедряющих инновации, с 318 ед. в 2005 г. до 342 ед. в 2015 г. Однако при положительной динамике отправной точкой является 2011 г., когда количество достигло 443, но затем стало постепенно уменьшаться: в 2012 г. – 437 ед., 2014 г. – 383, 2015 г.– 342 ед.

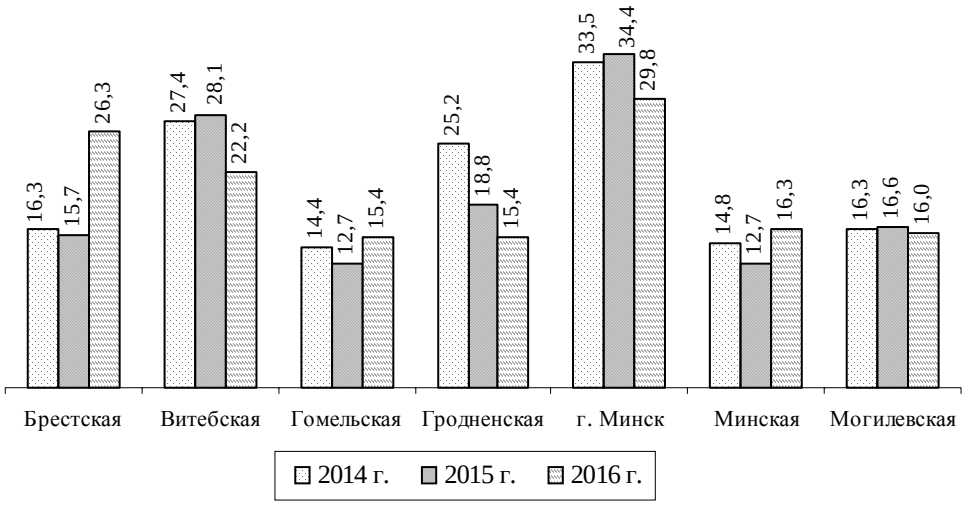

Рис. 1. Удельный вес инновационно-активных организаций промышленности в общем числе обследованных организаций промышленности по областям и г. Минску за 2014–2016 гг.

То же самое происходит и с долей инновационно-активных предприятий: в общем количестве промышленных предприятий в 2015 г. инновационными являются 19,6 %. Следует отметить, что в течение 2005–2015 гг. доля инновационно-активных организаций возросла, однако максимальный показатель был достигнут в 2011–2012 гг. и после 2012 г. наблюдается спад. Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности характеризует степень коммерческого применения результатов инновационной деятельности. Наибольший удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции организациями промышленности в 2016 г. наблюдался в Витебской области (32,9 %), Гомельской (25,9), г. Минске (15,0) и Минской области (13,4 %). Важнейшие индикаторы инноваций представлены в таблице 2 [3].

Из данных таблицы следует, что по всем трем показателям за последние 3 года наблюдается отрицательная динамика. Оценка затрат на научные исследования и разработки свидетельствует, что на протяжении 2015–2016 гг. они составляют 0,5 % к ВВП [2]. В 2013 г. внутренние затраты Республики Беларусь на научные исследования и разработки составили всего 0,65 % от ВВП, а критическим значением данного показателя считается величина 1 %. Для сравнения, в Южной Корее данный показатель составляет 3,74 %, в Швеции – 3,4, Японии – 3,36, США – 2,9, Германии – 2,82 %.

Сравнивая структуру внутренних затрат на научные исследования и разработки по источникам финансирования за последние десять лет, следует отметить, что средства бюджета составляли 45–48 %, собственные средства – около 20 %, средства иностранных инвесторов – 12 %, остальное приходилось на средства других организаций. Внутренние затраты на исследования и разработки включают текущие и капитальные затраты. Внутренние текущие затраты – оплата труда, страховые взносы в Пенсионный фонд, затраты на приобретение оборудования за счет себестоимости работ, другие материальные затраты (стоимость приобретаемых со стороны сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, топлива, энергии, работ и услуг производственного характера и др.), прочие текущие затраты. Капитальные затраты – затраты на приобретение земельных участков, строительство или покупку зданий, приобретение оборудования, включаемого в состав основных фондов, и пр. В период с 2010 по 2015 г. по всем видам работ наблюдалась положительная динамика внутренних текущих затрат. Наиболее существенный скачок был в отношении экспериментальных разработок: в 2010 г. затраты на экспериментальные разработки составили 618,2 млрд руб., в 2015 г. – уже 2367,3 млрд руб. Как неоднократно отмечалось в Послании Президента, экономика Республики Беларусь в значительной степени ориентируется на экспорт. Важнейшим приоритетом был и остается экспорт,

Таблица 2. Индикаторы инноваций

Индикаторы	Год					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Число инновационно-активных промышленных организаций	324	443	437	411	383	342
Процент инновационно-активных организаций в общем числе обследованных промышленных организаций	15,4	22,7	22,8	21,7	20,9	19,6
Процент отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной промышленной продукции	14,5	14,4	17,8	17,8	13,9	13,1

его рост и диверсификация, поэтому развитие экспорта – это одна из главных целей внедрения инноваций (рис. 2) [2].

За 2005–2016 гг. можно наблюдать ухудшение структуры производства инновационной продукции, выраженное в снижении удельного веса экспорта. В течение 2005–2010 гг. видна устойчивая тенденция снижения удельного веса экспорта в общем объеме производства инновационной продукции с 83 % в 2005 г. до 50,7 % в 2010 г. В то же время с 2010 г. до 2016 г. наблюдалось его повышение до 67,9 %. Таким образом, почти 2/3 произведенной инновационной продукции реализуется на экспорт. С одной стороны, можно наблюдать положительную динамику данного показателя, а с другой – большая часть инновационной продукции (наиболее качественной) реализуется не для отечественных потребителей. Экспорт инновационной продукции в страны СНГ с 2012 г. уменьшается, но вместе с тем экспорт инновационной продукции за пределы Республики Беларусь в 2016 г. по сравнению с 2015 г. увеличился. Отсюда следует, что Республика Беларусь осваивает новые рынки сбыта. Здесь нельзя не упомянуть о Национальной программе поддержки и развития экспорта на 2016–2020 гг., реализация которой направлена на достижение роста, развитие и диверсификацию национального экспорта, в первую очередь инновационного и высокотехнологичного, повышение эффективности системы государственной поддержки экспорта. Выполнение программы позволит обеспечить планомерную диверсификацию экспорта для равного распределения экспортных поставок между тремя рынками: ЕАЭС, ЕС и иных стран, в том числе стран «дальней дуги» (страны Азии и Океании, Африки и Ближнего Востока, Латинской Америки), которое к 2020 г. должно составить одинаковое соотношение. Развитие инновационной экономики предполагает значительное повышение эффективности использования интеллектуального ресурса страны. В структуре персонала, занятого научными исследованиями и разработками, преобладают исследователи, затем идет вспомогательный персонал и техники. В структуре персонала из года в год наблюдаются изменения, но они незначительны. К примеру, в 2014 г. доля исследователей составляла 63,9 %, а в 2015 г. – 64,8 %, но вместе с тем уменьшилась доля техников – 6,8 и 6,6 % соответственно, вспомогательного персонала – 29,3 и 28,6 % соответственно. В таблице 3 отражено число

Рис. 2. Удельный вес экспорта в общем объеме отгруженной инновационной продукции организациями промышленности, в % к итогу

Таблица 3. Число инновационно-активных предприятий в промышленности и других отобранных отраслях в 2010 и 2015 гг.

Сектор	Число организаций					
	Обследованные организации и подразделения	Инновационно-активные в отношении		Обследованные организации и подразделения	Инновационно-активные в отношении	
		технологических инноваций (продукция и/или процесс)	технологических, организационных, маркетинговых инноваций		технологических инноваций (продукция и/или процесс)	технологических, организационных, маркетинговых инноваций
	2010 г.			**2015 г.**		
Промышленность – всего	2103	324	**381**	1745	342	**369**
Горнодобывающая промышленность	32	5	**5**	31	3	**4**
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	191	6	**9**	180	9	**9**
Обрабатывающая промышленность	1880	313	**367**	1534	330	**356**
Отобранные высоко- и среднетехнологичные предприятия						
Химическое производство	54	24	**27**	51	27	**28**
Производство фармацевтической продукции	19	10	**10**	16	14	**14**
Производство машин и оборудования	220	72	**75**	208	73	**75**
Производство электрического и оптического оборудования	131	57	**57**	118	58	**59**
Производство транспортных средств и оборудования	55	23	**26**	56	23	**23**

инновационно активных предприятий в промышленности и других отобранных отраслях в 2010 и 2015 гг. [4].

За 2010–2015 гг. в количестве промышленных организаций, внедряющих технологические, маркетинговые и организационные инновации, значительных изменений не произошло. В целом по организациям промышленности количество инновационно-активных уменьшилось (в 2010 г. – 381 ед., в 2015 г. – 369 ед.). Самое большое количество инновационно-активных организаций в отношении технологических, маркетинговых и организационных инноваций традиционно в обрабатывающей промышленности (367 ед. в 2010 г. и 356 ед. в 2015 г.). А уже в структуре обрабатывающей промышленности лидерами по инновациям являются организации, занимающиеся производством машин и оборудования (75 ед. в 2010 г. и аналогичное количество в 2015 г.). Оценка достигнутых результатов в инновационном развитии республики является одним из обязательных этапов формирования государственной политики в Беларуси. При этом подробное изучение и анализ предыдущих усилий чрезвычайно полезен для дальнейшего совершенствования политики в инновационной сфере.

Таким образом, основной целью промышленной политики должно быть определено стимулирование перехода экономики страны на инновационный путь развития, что позволит науке и высокотехнологичным секторам промышленности стать ведущим элементом экономического роста и обеспечить необходимые условия для развития производственного сектора экономики, где создаются реальные блага. Так, Республика Беларусь избрала инновационный путь развития, в основе которого – опора на широкое освоение результатов исследований и разработок в производстве.

Список использованных источников

1. Шумилин, А. Г. О концепции государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. / А. Г. Шумилин // Новости науки и технологий. – 2015. – № 2. – С. 6–15.

2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/nauka-i-innovatsii/. – Дата доступа: 01.11.2017.

3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2016 / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редкол.: И. В. Медведева [и др.]. – Минск, 2016. – 141 с.

4. Инновации для устойчивого развития. Второй обзор инновационного развития Республики Беларусь // Науч.-техн. портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://scienceportal.org.by/reports/. – Дата доступа: 01.10.2017.

Получено 13.10.2017 г.

УДК 346.26:005.591.45(476)

Г. Н. Москалевич, кандидат юридических наук, доцент,
доцент кафедры гражданского права и процесса
Частное учреждение образования «БИП-Институт правоведения», г. Минск

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Антимонопольное регулирование представляет собой комплекс экономических, административных и законодательных актов, реализуемых государством и направленных на обеспечение условий для добросовестной рыночной конкуренции и ограничения возможностей хозяйствующих субъектов монополизировать рынки.

Уровень экономического развития государства зависит от создания в стране условий для свободной конкуренции хозяйствующих субъектов, поскольку именно она лежит в основе рыночных отношений на товарных рынках. Ограничение конкуренции и монополизация рынка негативно влияют не только на сам рынок, но и на всю экономику в целом. Однако и неконтролируемая конкуренция может привести к некоторым негативным последствиям, например, к недобросовестному поведению хозяйствующих субъектов по отношению друг к другу.

В целях минимизации негативных влияний монополий и недобросовестной конкуренции на рынок, а также упорядочения экономических отношений, их регулирования посредством стимулирования развития конкуренции в Республике Беларусь, как и в большинстве развитых стран мира, действует антимонопольное законодательство.

Антимонопольное законодательство Республики Беларусь прошло сложный путь развития, поскольку в СССР законодательство такого рода отсутствовало (за ненадобностью), так как вся советская экономика была монополизирована, и бороться с монополиями не входило в планы руководства, а государство было единственным монополистом в стране.

Став свободной и независимой республикой, Беларусь вынуждена была принять действенные меры по демонополизации экономики, в том числе не допускать укрепления на рынке уже появившихся там и успешно действующих монополий, злоупотреблений со стороны хозяйствующих субъектов, а также способствовать развитию конкурентных рыночных отношений. С этой целью в Республике Беларусь проводится комплекс экономических, законодательных и административных мер.

Под демонополизацией обычно понимают:

– снижение чрезмерной концентрации производства;

– устранение административных, экономических и юридических барьеров для развития свободного предпринимательства;

– создание равных возможностей хозяйствования и доступа на рынок новых хозяйствующих субъектов, новых товаропроизводителей и конкурентов;

– создание благоприятных условий для развития конкурентной среды, привлечение на монополизированные рынки хозяйствующих субъектов;

– совершенствование законодательной и нормативной правовой базы в сфере антимонопольного регулирования и др.

Отечественное антимонопольное законодательство сегодня, несмотря на указанные трудности, сформировано и является эффективным регулятором правоотношений.

Этому способствовало и членство Республики Беларусь в Евразийском экономическом союзе, поскольку оно обязует унифицировать антимонопольное законодательство – в соответствии с требованиями наднационального евразийского законодательства.

Здесь речь идет, прежде всего, о Договоре о ЕАЭС [1], в котором закреплены основные антимонопольные запреты (общие правила конкуренции), основные принципы (базовые элементы национального регулирования), базовые понятия (конкуренция, доминирующее положение, соглашения и т. д.), правовые основы антимонопольных полномочий Евразийской экономической комиссии, включая нормы о штрафах за нарушение общих правил конкуренции, правила взаимодействия наднационального и национальных антимонопольных органов (раздел XVIII) и о Модельном законе «О конкуренции», определяющем единые подходы к основным положениям Закона о защите конкуренции государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также ЕАЭС [2].

Согласно Договору запрещаются и пресекаются злоупотребление доминирующим положением, антиконкурентные соглашения и недобросовестная конкуренция. Эти запреты являются общими правилами конкуренции.

Одной из основных норм Модельного закона «О конкуренции» являются антимонопольные требования к торгам: обеспечение равных условий для всех субъектов рынка. Не менее важной нормой, прописанной в Модельном законе, выступает контроль государственного участия в предпринимательской деятельности, выражающийся в обеспечении равного доступа хозяйствующим субъектам на общий рынок Единого экономического пространства. Таким образом, в рамках международного интеграционного объединения ЕАЭС вырабатываются единые правила конкуренции на трансграничных рынках союза.

Вместе с тем не следует преуменьшать и значение национального законодательства, поскольку действия хозяйствующих субъектов или органов власти по ограничению, пресечению или устранению конкуренции могут быть остановлены с помощью норм национального законодательства о конкуренции государства, входящего в состав ЕАЭС.

Однако следует подчеркнуть, что в закон Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» не вносились изменения и дополнения с 2013 г., несмотря на то, что другие государства-члены эту работу уже проделали, усовершенствовав свое антимонопольное законодательство и приведя его в соответствие с требованиями указанных основных наднациональных правовых актов. Следовательно, назрела необходимость пересмотра и совершенствования действующих норм антимонопольного законодательства Республики Беларусь, согласования их с антимонопольными положениями наднациональных правовых актов, приведения в соответствие с современной экономической ситуацией в стране и мире, требующей более гибкого подхода к регулированию деятельности хозяйствующих субъектов на отечественных товарных рынках и в рамках ЕАЭС.

Исходя из этого, Министерство антимонопольного регулирования и торговли, в состав которого 8 сентября 2016 г. согласно Указу Президента Республики Беларусь от 3 июня 2016 г. № 188 «Об органах антимонопольного регулирования и торговли» [3] переданы департамент ценовой политики Министерства экономики, а также управления антимонопольной и ценовой политики облисполкома и Мингорисполкома, инициировало активное реформирование антимонопольного законодательства. Прежде всего это касается антимонопольного закона Республики Беларусь, представленный

проект предполагаемых изменений которого уже находится на рассмотрении Правительства.

Следует подчеркнуть, что антимонопольное регулирование опирается на поддержку отечественного предпринимательства и законодательство о защите прав потребителей.

В качестве основополагающих нормативных правовых актов Республики Беларусь в сфере антимонопольного регулирования выступают:

– Конституция Республики Беларусь [4];

– Гражданский кодекс Республики Беларусь (далее – ГК) [5];

– Закон Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» [6];

– Закон Республики Беларусь от 16.12.2002 г. № 162-З «О естественных монополиях» [7];

– другие акты законодательства.

При этом в нормах Конституции и ГК содержатся только общие принципы антимонопольного регулирования, к которым относятся:

– равные права для осуществления хозяйственной и иной деятельности (ч. 2 ст. 13 Конституции);

– запрет на использование гражданских прав в целях ограничения конкуренции, запрет на злоупотребление хозяйствующими субъектами своим доминирующим положением (ч. 2 п. 1 ст. 9 ГК).

Центральное место в национальном антимонопольном законодательстве отведено антимонопольному закону, содержащему определения основных понятий антимонопольного регулирования, конкретных компетенций антимонопольного органа, основных видов монополистической деятельности, способов государственного контроля за деятельностью хозяйствующих субъектов и отношениями между ними на товарных рынках.

В антимонопольном законе Республики Беларусь приведен перечень правоотношений, выступающих предметом регулирования. Среди них: правоотношения, последствием которых может стать ограничение конкуренции на товарных рынках, в том числе в результате совершения сделок с акциями (долями), приобретения имущественных паевых взносов в имуществе кооперативов (паев), долей в уставных фондах хозяйствующих субъектов.

Субъектами монополистической деятельности, подпадающими под действие антимонопольного законодательства, могут выступать хозяйствующие субъекты и государственные органы, а также их должностные лица. Причем субъектный состав, в отношении которого могут применяться нормы белорусского антимонопольного законодательства, охватывает и субъектов Республики Беларусь, совершающих действия (бездействие) за пределами своей страны, а также хозяйствующих субъектов других государств, совершающих действия (бездействие) на товарных рынках Республики Беларусь. Данные действия становятся предметом антимонопольного контроля, в случае если они направлены на ограничение, недопущение, устранение конкуренции либо влекут за собой другие неблагоприятные последствия для отечественных товарных рынков.

Вместе с тем антимонопольным законом Республики Беларусь предусмотрен ряд исключений для некоторых видов правоотношений. Например, его действие не распространяется на отношения, вытекающие из охраны изобретений, промышленных образцов, топологий интегральных микросхем, нераскрытой информации, товарных знаков и авторских прав. Однако это происходит лишь в том случае, если отношения не оказывают влияния на конкуренцию на товарных рынках Республики Беларусь.

Необходимо подчеркнуть, что антимонопольное регулирование в отношении естественных монополий имеет свою специфику. В отношении деятельности субъектов естественных монополий нормы антимонопольного закона имеют ограниченное применение. Это связано с тем, что основная цель данного закона (недопущение ограничения конкуренции на товарных рынках) вступает в противоречие с теми функциями, которые призваны выполнять естественные монополии. Ведь естественные монополии в силу определения (абз. 12 ст. 1 Закона) направлены на ограничение конкуренции на товарных рынках, поэтому нормы антимонопольного закона могут применяться к субъектам естественных монополий только в том случае, если они прямо нарушают его нормы.

Такое нарушение может произойти, если субъекты естественных монополий будут реализовывать монополистическую деятельность за пределами сфер своей деятельности, признанных ст. 3 Закона о естественных монополиях [7].

Исходя из содержания, меры антимонопольного регулирования подразделяются на:

– правовые запреты;

– правовые ограничения;

– контрольные меры;

– меры-санкции: меры административной и организационной ответственности, применяемые за осуществление монополистической деятельности.

Применение данных мер обусловлено тем, что недостаточный уровень развития конкуренции в стране отрицательно сказывается и на уровне развития экономики в целом, на конкурентоспособности национального бизнеса.

В связи с этим Председатель Президиума Республиканской конфедерации предпринимательства (Республика Беларусь), Председатель ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей» В. Н. Карягин выделил следующие факторы, подрывающие, по его мнению, конкурентоспособность национального бизнеса и представляющие определенную угрозу для предпринимательства Беларуси:

– неравные условия хозяйствования частного и государственного секторов экономики;

– отношение ряда должностных лиц страны к частной собственности как к второстепенной;

– высокие регуляторные арендные и налоговые издержки ведения бизнеса;

– несоответствие уровня образования, системы подготовки и переподготовки кадров потребностям предприятий и экономики в целом. Растущий дефицит высокопрофессиональных менеджеров и работников;

– слабые механизмы антимонопольного контроля и развития добросовестной конкуренции;

– отсутствие достоверной информации о реальных участниках на рынках товаров и услуг (питательная среда для мошенничества, коррупции, недобросовестной конкуренции и иных злоупотреблений);

– неразвитый финансовый рынок, высокая стоимость кредитных ресурсов и заемных средств [8].

Практика евразийского сотрудничества показывает, что в силу объективных причин государственные предприятия не справляются с задачей наращивания своего присутствия в странах-партнерах по ЕАЭС. Иначе дело обстоит с белорусским малым и средним бизнесом, деятельность которого является достаточно результативной и которые могут занять достойное место не только на отечественном рынке товаров (работ, услуг), но и на транснациональных рынках в условиях ЕАЭС.

Полагаем, что поддержка малого и среднего бизнеса, развивающегося в условиях евразийской интеграции, позволит раскрыть потенциал, заложенный в этих формах бизнеса, и направить его на поднятие уровня конкурентной среды в Республике Беларусь.

Список использованных источников

1. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс]: ратифицирован Законом Респ. Беларусь от 9 окт. 2014 г. «О ратификации Договора о Евразийском экономическом союзе» // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 2/2191. – Минск, 2014. – Режим доступа: www.pravo.by. – Дата доступа: 15.09.2017.

2. Модельный закон «О конкуренции» [Электронный ресурс]: принят 24 окт. 2013 г. на уровне Глав государств в г. Минске. – Режим доступа: www.eurasiancommission.org. – Дата доступа: 19.09.2017.

3. Об органах антимонопольного регулирования и торговли [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 3 июня 2016 г., № 188. – Режим доступа: www.pravo.by. – Дата доступа: 18.09.2017.

4. Конституция Республики Беларусь 1994 г. [Электронный ресурс]: с изм. и доп., принятыми на республиканских референдумах 24 нояб. 1996 г. и 17 окт. 2004 г. – Режим доступа: www.pravo.by. – Дата доступа: 02.10.2017.

5. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 7 дек. 1998 г., № 218-З: принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.: одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 09.01.2017 г. № 14-З // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь, 12.01.2017 г. – 2/2452. – Режим доступа: www.pravo.by. – Дата доступа: 29.09.2017.

6. О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 12 дек. 2013 г., № 94-З. – 2015. – Режим доступа: www.pravo.by. – Дата доступа: 22.09.2017.

7. О естественных монополиях [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 16 дек. 2002 г., № 162-З: принят Палатой представителей 15 нояб. 2002 г.: одобр. Советом Респ. 2 дек. 2002 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 31.12.2014 г. № 227-З. – Режим доступа: www.pravo.by. – Дата доступа: 22.09.2017.

8. Карягин Владимир Николаевич [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rce.by; www.allminsk.biz. – Дата доступа: 28.09.2017.

Получено 13.10.2017 г.

УДК 338.1(476)

О. И. Моторина, заведующий сектором анализа
макроэкономической динамики
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

РЕТРОСПЕКТИВА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БЕЛАРУСИ И ЕЕ МЕСТО В МИРЕ

Путь независимости Республики Беларусь длится уже немногим более 25 лет. На протяжении четверти века стране пришлось столкнуться со многими трудностями. Уже само начало этого пути было нелегким: несмотря на то что на момент распада СССР Беларусь была одной из наиболее экономически развитых республик СССР с достаточно передовой промышленностью, развитым сельским хозяйством и исключительно высоким научным потенциалом, развал традиционных рынков и разрыв экономических связей, возросшая стоимость энергетических и сырьевых ресурсов существенно сузили возможности Беларуси. В результате до 1995 г. наблюдался колоссальный экономический спад. Либерализация цен стала причиной гиперинфляции в 1993 г., основное производство было в лучшем случае свернуто, машиностроительные заводы выполняли ремонтные работы, аналогичная ситуация складывалась в других отраслях обрабатывающей промышленности. Заработная плата и пенсии белорусских граждан колоссально отставали от мировых стандартов. Но уже в 1996 г. начался экономический рост и Беларусь демонстрировала одни из самых высоких в мире темпов прироста ВВП. За 1992–2016 гг. ВВП Беларуси вырос в 2,1 раза, ВВП на душу населения увеличился еще более весомо – почти в 2,3 раза (рис. 1).

Учитывая, что удельный вес площади Беларуси в мире составляет только 0,15 %, а населения – 0,1 %, страна формирует определенную «нишу» в мировой экономике. Так, удельный вес республики в мировом ВВП по паритету покупательной способности составляет порядка 0,15 %, примерно такой же и ее вклад в мировой экспорт. Согласно данным Всемирного банка за 2016 г., по показателю доли экспорта товаров и услуг в ВВП Беларусь занимает 21-е место в мире (62,7 %) в списке из 150 стран[1]. Россия в данном рейтинге находится на 100-м месте (25,7 %), Казахстан занимает 76-ю позицию (32,6 %).

По показателю ВВП по паритету покупательной способности (ППС) в 2016 г. Беларусь заняла 65-е место из 178 стран.

При пересчете ВВП по ППС на душу населения из списка рассмотренных стран позиция Беларуси соответствует 62-му месту с доходом на душу населения 18,1 тыс. долл. США. В связи с активным использованием Россией (находящейся в данном рейтинге на 54-м месте) и Казахстаном (48-е место) в экономическом обороте собственных сырьевых ресурсов они имеют более высокий доход на душу населения, нежели Беларусь.

Следует отметить, что по сравнению с 1992 г. Беларусь повысила свою позицию на 13 мест, а само значение показателя увеличилось за 25 лет более чем в 3,5 раза. При этом особое значение имеет то, что данный результат достигнут, невзирая на тот факт, что страна понесла огромные потери в результате аварии на Чернобыльской АЭС. Общие расходы Беларуси на решение чернобыльских проблем сопоставимы с величиной произведенных затрат на развитие всей инфраструктуры республики и половиной

[1] Здесь и далее – количество стран, по которым в первоисточнике представлены статистические данные в разрезе анализируемого показателя.

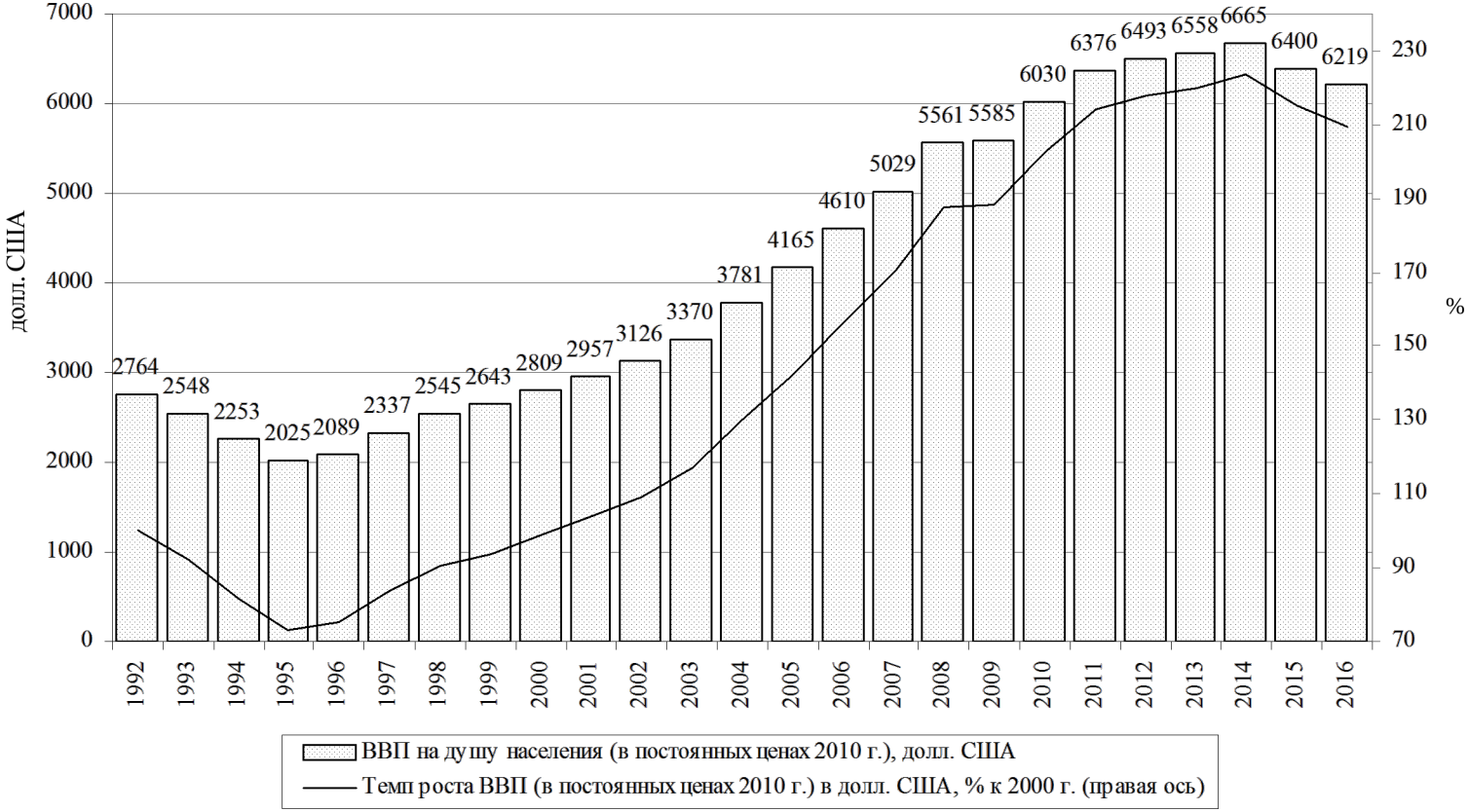

Рис. 1. Динамика ВВП и ВВП на душу населения за 1992–2016 гг. в Республике Беларусь[2]

[2] Здесь и далее в статье, если не указано иное, по данным Всемирного банка по состоянию на 10.09.2017 г.

средств, необходимых сегодня для осуществления полной модернизации государственного промышленного комплекса, а суммарная величина размера материального ущерба от катастрофы на ЧАЭС оценивается в сотни млрд долл. США.

Пока страна отстает по эффективности от развитых стран. Производительность труда одного занятого в экономике, рассчитанная по ВВП по ППС, в Беларуси существенно ниже уровня многих стран мировой экономики.

Вместе с тем следует отметить, что прогресс в данной области также есть. Так, если в 1992 г. Беларусь с показателем 14 316 долл. США на занятого занимала 108-ю позицию в списке из 186 стран, то к 2016 г. – 88-е место, при этом ВВП на занятого вырос более чем в два раза.

Экономика Беларуси в значительной степени зависит от зарубежных рынков. Сложившаяся структура промышленности республики требует большого количества импортного сырья и материалов, что, учитывая недостаточную эффективность экономики, приводит к дисбалансам во внешней торговле. В результате характерным итогом внешнеэкономической деятельности в республике является отрицательное сальдо текущего счета платежного баланса.

Подобная ситуация встречается в мире довольно часто – традиционным «лидером» по данному показателю неизменно являются США («минус» 481 млрд долл. США); отрицательное сальдо текущего счета имеет около половины стран мира. Наибольшее положительное сальдо наблюдается у Германии, Китая, Японии, Южной Кореи, Швейцарии. Россия занимает 9-ю позицию.

Дефицит внутренних ресурсов может компенсироваться из внешних источников. Одним из таковых являются прямые иностранные инвестиции (далее – ПИИ). Их основное преимущество перед другими источниками привлечения средств – это чистый неэмиссионный характер. Помимо этого, ПИИ представляют собой канал передачи ноу-хау и технологий в первую очередь за счет строительства промышленных предприятий и установки оборудования. ПИИ также предполагают и более непосредственную передачу ноу-хау в отношении использования капиталоемких технологий – за счет обучения работников для производственных линий, внедрения альтернативных практик управления и более совершенной организационной структуры.

По показателю ПИИ на чистой основе Беларусь занимает 44-е место в списке из 77 стран. В то же время, учитывая необходимость широкомасштабной модернизации реального сектора экономики Беларуси, объем средств, поступающий в страну в виде ПИИ, недостаточен.

В данной связи основным источником финансирования дефицита текущего счета для Республики Беларусь являются внешние заимствования. Согласно последним оценкам, приведенным в издании «The World Factbook» за 2016 г., по показателю абсолютной величины внешнего долга страна занимала 74-ю позицию в мире из более чем 200 стран и территорий. Позиции России и Казахстана в данном рейтинге хуже – они занимают 22-е и 41-е места соответственно.

Однако при этом следует отметить, что внешний долг Беларуси растет быстрыми темпами. По показателю отношения валового внешнего долга к ВВП страна перешагнула порог экономической безопасности (60 %).

Как правило, внешние заимствования требуются для пополнения золотовалютных резервов страны, необходимых для поддержания стабильности в валютно-финансовой сфере. По данным Всемирного банка за 2016 г., Беларусь с объемом золотовалютных резервов в 4,9 млрд долл. США была 83-й в списке из 150 стран. Наибольший объем

золотовалютных резервов имеют Китай (3097 млрд долл. США), Япония (1217), Швейцария (679 млрд долл. США). Для сравнения: Германия находится на 12-м месте (184 млрд долл. США), Чехия – на 24-м (86), Словакия – на 93-м (2,9), Литва – на 96-м (2,6 млрд долл. США).

Вместе с тем для стабильного развития страны имеет значение не столько абсолютный показатель количества золотовалютных резервов, сколько относительный, а именно золотовалютные резервы в месяцах импорта товаров и услуг. Считается, что резервы страны должны быть не меньше, чем сумма, которую страна тратит на импорт товаров и услуг в течение трех месяцев. Согласно данным Всемирного банка, по показателю резервов в месяцах импорта товаров и услуг мировыми лидерами являются Саудовская Аравия, Алжир, Бразилия, Китай. С показателем 1,98 Беларусь занимает 100-е место в списке из 122 стран.

По валовому национальному сбережению Беларусь имеет достаточно хороший показатель – доля валовых сбережений в ВВП в 2016 г. составила 21,6 %, что сопоставимо с показателями таких стран, как Бельгия (22,6 %), Испания (22,3), Австралия (21,5), Латвия (21,4), Франция (21,3 %). Это также позволяет рассчитывать на последующее упрочение экономического положения как самой Беларуси, так и ЕАЭС, поскольку показатели основных партнеров (Россия – 25,4 %, Казахстан – 24,8 % в 2015 г.) тоже достаточно высоки.

В соответствии с оценочными данными МВФ за 2016 г., Беларусь входила в число первых тридцати пяти стран по параметру соотношения валовых инвестиций и ВВП (29,3 % ВВП) (рис. 2).

Для Республики Беларусь модернизация производственного потенциала выступает в качестве одного из основных приоритетов экономического развития на протяжении всего периода независимости. Об этом свидетельствуют параметры инвестиций в основной капитал. Несмотря на то что с 2013 г. наблюдается снижение показателя, связанное с наблюдавшимся в экономике страны кризисом, за период с 2000 по 2016 г. объем инвестиций в основной капитал вырос почти в три раза. Также следует отметить, что в 2016 г. несколько улучшилась технологическая структура инвестиций: с 2012 г. наблюдался спад

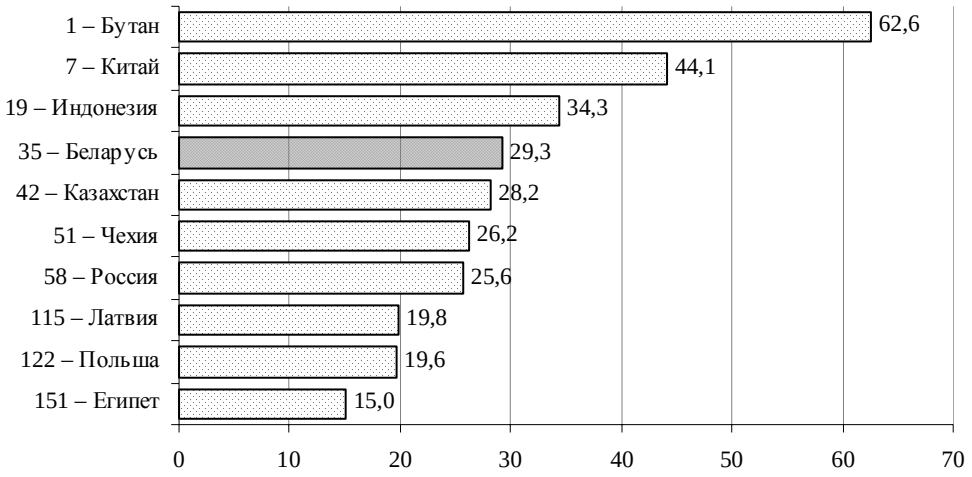

Рис. 2. Валовые инвестиции в Республике Беларусь и отдельных странах мира в 2016 г., % ВВП[3]

[3] По данным МВФ.

инвестиций в активную часть основных средств в результате нацеленности инвестиционных вложений государственных средств на строительство жилья, что проявилось в замедлении динамики ВВП.

Результаты, достигнутые в отдельных сферах и видах экономической деятельности Республики Беларусь, в целом повторяют общеэкономические тенденции, демонстрируя как позитивные сдвиги, так и значительные резервы.

Отечественная промышленность является лидером экономики по вкладу в формирование ВВП страны (порядка четверти) в соотношении с другими видами экономической деятельности. Республика полностью обеспечивается собственными транспортными средствами для перевозки пассажиров и грузов; практически полностью – отечественными сельхозмашинами. Решена проблема технической оснащенности дорожного строительства.

В течение длительного периода времени промышленность республики выступала драйвером экономического роста, определяя не только динамику ВВП, но и наполнение бюджета и валютных ресурсов страны. Следует сказать, что после спада промышленного производства с 2016 г. наблюдается его восстановление. Результаты за истекший период 2017 г. подтверждают эту тенденцию (по данным за первое полугодие 2017 г., продукция промышленности выросла на 6,1 % по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года).

В десятку самых значимых белорусских товаров, на долю которых в мировом производстве приходится от 30 до 0,6 %, входят грузовые автомобили, дорожная и строительная техника; тракторы и сельскохозяйственная техника; холодильники и бытовая техника; мебель; удобрения; топливо; льноволокно; химические волокна и нити; мясные продукты; молочные продукты.

В регионе СНГ Беларусь удерживает стабильно лидирующие позиции в области химии и нефтехимии, сельскохозяйственном и автомобильном машиностроении, агропромышленном комплексе, легкой промышленности, по отдельным направлениям развития информационно-коммуникационных технологий. По экспорту ИТ-услуг на душу населения Беларусь опережает все страны СНГ. Имеются значительные наработки в сфере высоких технологий, в частности в производстве оптических и лазерных приборов, автоматизированных систем управления[4].

Аграрное производство также демонстрирует как определенные успехи, так и проблемы со стороны качественных аспектов. Так, в настоящее время по объемам производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции и основных продуктов питания (льноволокно, клюква, рожь, тритикале, овес, свекла, клубника) Беларусь входит в группу лидирующих стран. Однако сельскохозяйственные организации пока не вышли на принципы самоокупаемости и самофинансирования. По-прежнему высокой остается затратоемкость, остается низкой производительность труда.

Достижением Беларуси можно назвать и то, что страна не растеряла свой научный и кадровый потенциал. За прошедшие годы в стране создана инновационная инфраструктура и в настоящее время действуют десятки научно-технологических парков, научно-производственных центров, бизнес-инкубаторов. Создан и продуктивно работает Парк высоких технологий, резидентами которого являются около 180 компаний, работающих более чем с 60 странами мира. Проекты охватывают банковскую, телекоммуникационную, нефтяную, газовую сферы, создание электронного правительства в странах СНГ.

[4] Источник: http://president.gov.by/ru/economy_ru/.

Тем не менее уровень расходов на НИОКР в стране явно недостаточный: в 2016 г. величина данного показателя составила 0,5 %, хотя пороговое для республики значение наукоемкости ВВП в 1 % было определено еще Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг. и затем нашло отражение в Концепции национальной безопасности.

Республика Беларусь – страна с социально ориентированной экономикой. Значительные объемы бюджетных средств тратятся на здравоохранение, образование, на государственную поддержку строительства жилья, повышается адресная направленность расходов на социальную помощь.

Важнейшим направлением социальной политики Беларуси является политика занятости, и в результате ряда реализованных мер республике удалось не допустить роста безработицы, которая в течение последних десяти лет не превышает 1 % от численности рабочей силы. Беларусь демонстрирует один из самых низких уровней безработицы в мире. Так, по результатам 2016 г. он составил 0,5 % общей численности рабочей силы.

Из перечня конкурентных преимуществ Беларуси на ведущее место следует поставить один из самых высоких в мире уровней образованности населения, высокую квалификацию работников (в особенности в таких отраслях, как автомобилестроение, тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, оптика, радиоэлектроника, точное приборостроение, программирование), мобильность и невысокую стоимость трудовых ресурсов.

По данным ПРООН, рассчитывающей в рамках Индекса человеческого развития индекс образования, Беларусь по его значению занимает 26-е место в мире, при этом сам показатель увеличился с 0,63 в 1995 г. до 0,834 в 2015 г.

Имеются значительные достижения и в сфере здравоохранения. В Беларуси модернизирована вся вертикаль лечебных учреждений – от фельдшерско-акушерских пунктов и до областных больниц и передовых медицинских научно-практических центров.

За прошедшие с момента обретения независимости годы Беларуси удалось понизить младенческую смертность в стране в четыре раза, и по данному показателю республика занимает 27-е место в мире из 193 стран. Младенческая смертность в России более чем в два раза превышает показатель Беларуси.

По показателю продолжительности жизни Беларусь находится только на 101-м месте в мире (73,62 года). Продолжительность жизни в странах-лидерах по данному показателю больше примерно на 10 лет. В то же время с 1992 г. продолжительность жизни в Беларуси выросла на 3,6 года и в настоящее время превышает результат партнеров по ЕАЭС, а также Украины.

Итак, за двадцать пять лет в Беларуси была создана современная экономика, запущено много новых производств, построены сотни тысяч квартир, достигнуты значительные успехи в здравоохранении и образовании. В стране есть свои национальные бренды, и это не только традиционно известные БелАЗы, тракторы и комбайны, но и новые солидные фирмы в области высоких технологий, пищевой, перерабатывающей, легкой промышленности. Беларусь успешно развивается, учитывая наилучшие зарубежные практики и используя наиболее успешные достижения во всех областях социально-экономического развития, и преимущества интеграции в мировое экономическое пространство имеют для республики определяющее значение. При этом республика остается самобытным государством, проводящим независимую политику во всех областях.

Получено 05.09.2017 г.

УДК 330.322.1

Д. В. Муха, кандидат экономических наук,
заведующий отделом инновационной политики
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

ВЛИЯНИЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИИ

Осуществляя прямые иностранные инвестиции (далее – ПИИ), зарубежные инвесторы оказывают влияние не только непосредственно на предприятия прямого инвестирования, но и на отрасли экономики страны-реципиента в целом. При этом данное воздействие может носить как позитивный, так и негативный характер.

В современной экономической мысли в целом сложилось устойчивое мнение о том, что ПИИ являются «поставщиком» технологий из более развитых в менее развитые страны. Это, в свою очередь, положительно сказывается на технологическом развитии в принимающей стране. Передача технологий характеризуется как, возможно, наиболее важный канал, через который присутствие иностранных компаний в развивающейся стране-реципиенте или стране с переходной экономикой может оказать позитивное внешнее влияние на экономику этой страны. В настоящее время транснациональные корпорации (далее – ТНК) представляют собой самый важный источник научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее – НИОКР), проводимых компаниями, они в целом располагают более высоким, чем развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, уровнем технологий и, таким образом, у них есть потенциал для того, чтобы оказывать значительное влияние в технологической области. На долю ТНК приходится около половины глобальных расходов на НИОКР и не меньше 2/3 коммерческих расходов на исследования и разработки. С другой стороны, возможны и отрицательные эффекты ПИИ для технологического развития принимающей страны, так как ввоз иностранных технологий может ограничить стимулы к проведению национальных научно-технических исследований и разработок.

Прямые инвестиции могут оказывать прямое воздействие на инновационную деятельность посредством организации на территории принимающей страны научно-исследовательских центров, сотрудничества и финансирования национальных организаций, занимающихся НИОКР. Наконец, увеличение удельного веса инвестиций в инновации будет стимулировать национальные инвестиции, направляемые на НИОКР.

ПИИ как носители технологий проявляются в заключении договоров на использование объектов интеллектуальной собственности, закупке продукции и услуг различной наукоемкости, систематических поставках товаров и услуг местных поставщиков для организации непрерывного процесса производства, организуемого при помощи иностранных знаний, опыта, объектов интеллектуальной собственности [1, с. 158].

ТНК предпочитают осуществлять распространение технологий через свои филиалы, а не внешние формы трансферта (лицензии, субконтракты, стратегические альянсы, продажу оборудования), так как на собственных филиалах легче проконтролировать качество использования технологий, проще обновить технологии в быстро меняющемся мире инноваций [2, с. 32].

Передача технологий, а также их распространение и внедрение ведется по четырем взаимосвязанным каналам: вертикальные связи с поставщиками или покупателями в странах-реципиентах; горизонтальные связи с конкурирующими или взаимодополняющими

друг друга компаниями в рамках одной отрасли; миграция квалифицированных работников; интернационализация НИОКР. Доказательства позитивного влияния ПИИ наиболее убедительны и последовательны в примере с вертикальными связями, в частности, «обратными» связями с местными поставщиками в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Для того чтобы повысить качество товаров такого рода поставщиков, ТНК оказывают им техническое содействие, организуют обучение их сотрудников, а также предоставляют им иную информацию. Многие ТНК помогают местным поставщикам в покупке сырья и промежуточных продуктов, а также оказывают содействие в модернизации производственного оборудования и доведении его до современного технологического уровня.

При оценке роли ПИИ в технологическом развитии страны-реципиента необходимо учитывать их классификацию на экстенсивные и интенсивные инвестиции[1]. Очевидно, что с позиций принимающей страны выгоднее привлечь интенсивные ПИИ, поскольку они приведут либо к повышению производительности труда («улучшающие» инвестиции), либо к удовлетворению новых производственных и потребительских нужд («замещающие» инвестиции). Но, с другой стороны, получить интенсивные инвестиции труднее, так как для страны-источника выгоднее осуществлять за границу инвестиции, связанные с тиражированием поточных технологий (экстенсивные инвестиции), нежели с передачей новых технологий, что в большей степени характерно для международного инвестиционного сотрудничества развитых стран [3, с. 5]. Технологически развитые страны могут потерять важные экономические выгоды и преимущества, ускоряя передачу своих технологий через ПИИ в другие государства. Однако темп технологического прогресса в стране-источнике может находиться в прямой зависимости от темпа передачи технологий через канал ПИИ за границу. В этом контексте основными аргументами могут являться усиление конкуренции в результате технологического обмена и обмен опытом (то есть возможность развития специфических преимуществ собственности прямого иностранного инвестора в результате сотрудничества с зарубежными коллегами).

Зарубежная компания, принимая решение об инвестировании в другую страну, выбирает способ вхождения на рынок, что в дальнейшем повлияет на масштабы передачи технологий. К примеру, если иностранная фирма использует форму входа на рынок, такую как слияния и поглощения (далее – СиП), то совместно с существующими мощностями и технологиями она приобретает определенную долю на местном рынке. Как следствие, основной целью фирмы становится повышение производительности для захвата долей других компаний. Если же зарубежная фирма решает самостоятельно работать на рынке другой страны с организацией собственного производства («с нуля»), то она вынуждена сначала завоевать свою долю рынка, результатом чего является использование более совершенных технологий. При этом масштабы передачи технологий во многом определяются характеристиками рынка, на котором планирует работать зарубежная компания. На относительно конкурентном рынке возникновение еще одной фирмы снижает склонность к передаче технологий. Интуитивным объяснением этому является тот факт, что, когда рынок становится более конкурентным, масштабы

[1]Экстенсивные инвестиции используются для увеличения запаса капитала, материализованного в существующей технике. Интенсивные инвестиции первого вида (улучшающие инвестиции) используются для введения в практику новой техники, повышающей отдачу производственных факторов на существующих предприятиях. Интенсивные инвестиции второго вида (замещающие или отменяющие инвестиции) используются для создания новых товаров, новых сфер производства.

взаимодействия компаний снижаются, а решение отдельной фирмы о передаче технологий не оказывает влияния на ее выпуск. Напротив, зарубежной компании при самостоятельной работе как через механизм СиП, так и посредствам создания предприятия «с нуля» нет необходимости делиться своими технологиями с партнерами, как в случае создания совместного предприятия. В результате в первом случае передача технологий будет более масштабной.

Влияние на масштабы передачи технологий оказывают и цели создаваемых предприятий: экспортное производство или обслуживание внутреннего рынка. К примеру, экспортно ориентированные прямые инвестиции более эффективны с точки зрения привлечения технологий, так как производство включено в международную деятельность фирмы, и создаваемое предприятие должно использовать свои последние разработки и технологии для поддержания своей конкурентоспособности. В свою очередь, ПИИ, ориентированные на обслуживание внутреннего рынка, менее эффективны в плане притока технологий, и материнские компании, как правило, не уделяют им особого внимания.

В целом развитые государства, как правило, ограничивают передачу высоких технологий развивающимся странам и странам с переходной экономикой. Роль ПИИ в технологическом развитии государства-реципиента в этом случае определяется тем, что эффективное использование массовых технологий позволяет развивающейся стране налаживать соответствующие производства, что приводит к образованию свободного капитала, который, в свою очередь, может инвестироваться в создание новых технологий и производств.

Вместе с тем на современном этапе существует проблема соответствия передаваемых технологий местным условиям. Для того чтобы передача технологий оказала позитивное внешнее влияние, эти технологии должны соответствовать уровню развития делового сектора страны-реципиента, а не только той компании, которая первой получит эти технологии. Имеющиеся данные свидетельствуют, что для того чтобы ПИИ оказывали более позитивное влияние на производительность труда, чем внутренние инвестиции, технологический разрыв между местными предприятиями и иностранными инвесторами должен быть относительно небольшим. В тех странах, где такой разрыв слишком велик и затрагивает широкие сферы, а также там, где общий технологический уровень страны-реципиента низок, местные предприятия вряд ли смогут воспользоваться иностранными технологиями, переданными через ТНК.

Одним из наиболее важных эффектов ПИИ в экономике принимающей страны является воздействие на технологии и инновационную деятельность.

Судить о масштабах передачи технологий в Беларусь можно лишь косвенно. Как было отмечено выше, именно ТНК в настоящее время являются главным источником новых передовых технологий в мире. Несмотря на то что по состоянию на начало 2017 г. в Беларуси число организаций с иностранными инвестициями составило более 6,5 тыс. ед., из них только 1,1 % (около 70 организаций) представляют собой филиалы ТНК, тогда как в странах-лидерах по объему привлечения ПИИ на душу населения число филиалов ТНК исчисляется тысячами и десятками тысяч. В данном случае можно сделать вывод о потенциальном отсутствии масштабной передачи современных технологий в Беларусь. В текущей ситуации речь идет скорее об отдельных случаях передачи иностранными инвесторами современных технологий и инноваций предприятиям, расположенным на территории Беларуси. Как отмечают Г. Шмарловская и Е. Петрушкевич, конкретные примеры передачи иностранными инвесторами современных технологий

наблюдаются в производстве ветеринарных препаратов и теплоизоляционных материалов (СП «Депос»), производстве воздушно-пузырьковой пленки (СП «Пакленд») и др. [2, с. 32–33].

Рассмотрим важный вид прямого воздействия ПИИ на технологи и инновации – финансирование национальных исследований и разработок в Беларуси.

Согласно данным таблицы 1, в Беларуси удельный вес научных исследований и разработок, финансируемых за счет средств иностранных инвесторов, является относительно невысоким. При этом доля финансирования научных исследований и разработок за счет средств зарубежных инвесторов в последние годы в целом демонстрирует тенденцию увеличения – с 8,7 % в 2011 г. до 12,7 % в 2015 г. Схожие тенденции наблюдаются и в предпринимательском секторе: удельный вес затрат на научные исследования и разработки за счет средств иностранных инвесторов вырос с 9,2 % в 2011 г. до 14,4 % в 2015 г.

Обратная ситуация наблюдается в сфере финансирования технологических инноваций. В целом в течение 2011–2015 гг. удельный вес средств иностранных инвесторов в финансировании технологических инноваций в организациях промышленности составлял 11,6 % всех расходов (максимум 16,5 % в 2013 г.) (табл. 2).

В организациях сферы услуг в целом за исследуемый период доля средств иностранных инвесторов в финансировании технологических инноваций (4,3 %) была ниже аналогичных показателей организаций промышленности. При этом стоит отметить значительное падение (в десятки раз) данного показателя в 2012–2015 гг. по сравнению с 2011 г. (табл. 3).

Таблица 1. Структура внутренних затрат на научные исследования и разработки по источникам финансирования в Беларуси в 2011–2015 гг., в % к итогу

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	В целом 2011–2015 гг.
В целом по стране						
Объем финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе за счет средств: собственных	27,6	26,6	21,8	17,9	19,1	21,8
консолидированного бюджета	45,0	43,6	47,6	48,0	44,7	45,9
внебюджетных фондов	0,5	0,3	0,7	1,2	1,3	0,8
иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы	**8,7**	**9,5**	**7,9**	**12,4**	**12,7**	**10,5**
других организаций	18,0	19,8	14,9	20,4	22,2	19,1
Сектор коммерческих организаций (предпринимательский сектор)						
Объем финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе за счет средств: собственных	38,7	37,7	32,2	26,5	26,8	31,6
консолидированного бюджета	31,4	29,6	31,5	32,7	31,3	31,3
внебюджетных фондов	0,6	0,3	0,9	1,3	1,2	0,9
иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы	**9,2**	**10,1**	**8,4**	**15,5**	**14,4**	**11,7**
других организаций	19,7	21,9	16,3	24,0	26,3	21,8

Таблица 2. Структура затрат на технологические инновации по источникам финансирования в организациях промышленности в 2011–2015 гг., в % к итогу

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	В целом 2011–2015 гг.
Объем финансирования затрат на технологические инновации	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе за счет средств: собственных	60,5	48,0	50,3	54,1	67,3	56,4
консолидированного бюджета	3,1	6,6	7,6	7,6	3,1	5,6
из них инновационных фондов	1,3	3,5	2,5	3,7	2,3	2,7
бюджета Союзного государства	0,2	0,6	0,4	0,1	0,1	0,3
внебюджетных фондов	0,5	0,0	0,4	0,4	0,2	0,3
кредитов и займов	30,3	29,0	24,0	26,0	19,1	25,4
иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы	**5,2**	**15,6**	**16,5**	**11,2**	**9,7**	**11,6**
прочих	0,2	0,2	0,7	0,6	0,5	0,5

Таблица 3. Структура затрат на технологические инновации по источникам финансирования в организациях сферы услуг в 2011–2015 гг., в % к итогу

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	В целом 2011–2015 гг.
Объем финансирования затрат на технологические инновации	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе за счет средств: собственных	48,6	94,0	96,8	90,0	92,8	89,7
консолидированного бюджета	3,1	1,4	1,9	3,6	4,3	2,9
из них инновационных фондов	1,8	0,4	1,2	1,9	3,3	1,8
бюджета Союзного государства	–	–	–	0,0	0,0	0,0
внебюджетных фондов	–	–	0,2	1,4	2,0	0,9
кредитов и займов	10,8	4,2	0,9	1,2	0,2	2,3
иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы	**37,5**	**0,4**	**0,02**	**3,8**	**0,7**	**4,3**
прочих	–	–	0,2	0,0	0,0	0,1

Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции в организациях с иностранными инвестициями в среднем в 2011–2016 гг. составил 12,5 %, тогда как в целом по стране данный показатель за исследуемый период составляет 15,6 %, что свидетельствует о невысоком уровне инновационной активности зарубежных инвесторов в Беларуси.

Таким образом, подытоживая основные результаты теоретических и эмпирических исследований, можно сделать вывод о том, что в целом ПИИ играют важную роль в экономическом развитии страны-реципиента, в том числе в развитии сферы технологий и инноваций, и могут оказывать как положительные, так и отрицательные эффекты. С одной стороны, ПИИ могут способствовать форсированию технологического развития, а с другой – приток прямых инвестиций может привести к уменьшению стимулов к проведению национальных НИОКР и др.

Результаты анализа основных эффектов ПИИ в Беларуси позволяют сделать вывод о преимущественно положительном их воздействии на инновационную и технологическую сферу страны. Несмотря на отсутствие масштабной передачи современных

технологий со стороны зарубежных инвесторов, иностранные компании принимают значительное участие в финансировании национальных исследований и разработок в Беларуси.

В настоящее время актуальной задачей для Беларуси представляется повышение инновационности привлекаемых ПИИ. Льготы и преференции для зарубежных инвесторов в перспективе должны остаться только для инвестиционных проектов высокотехнологичной и инновационной направленности (в том числе способствующие созданию высокотехнологичных рабочих мест). Притоку новых современных технологий в республику может содействовать включение отечественных предприятий в технологические и производственные цепочки ведущих мировых ТНК, обладающих передовыми технологиями и опытом. В целом государственная политика в области ПИИ должна стать важной составной частью национальной промышленной и инновационной политики Беларуси. Привлечение прямых инвестиций следует осуществлять только при наличии четкого плана развития тех или иных отраслей и секторов экономики с акцентом на наукоемкие и высокотехнологичные производства.

Список использованных источников

1. Данильченко, А. Прямые иностранные инвестиции как основной канал международного трансфера технологий / А. Данильченко, Е. Бертош // Беларусь в современном мире: материалы XI Междунар. науч. конф., посвящ. 91-летию образования Белорус. гос. ун-та, Минск, 30 окт. 2012 г. / Белорус. гос. ун-т, редкол.: В. Г. Шадурский (пред.) [и др.]. – Минск: Изд. центр БГУ, 2012. – С. 158–159.

2. Шмарловская, Г. Инвестиционный климат Республики Беларусь и стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций: пособие / Г. Шмарловская, Е. Петрушкевич. – Минск: Дикта, Мисанта, 2012. – 159 с.

3. Javorcik, B. Foreign Direct Investment and International Technology Transfer / B. Javorcik // Entry for Encyclopedia of Financial Globalization. – 2010. – 14 p.

Получено 12.10.2017 г.

УДК 005.96(476)

О. В. Мясникова, кандидат экономических наук, доцент
А. Е. Середа, студент
Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ, г. Минск

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Понятие «человеческий капитал» носит неоднозначный характер, что выражается в разнообразии его трактовок и классификаций различными исследователями. Присутствие термина «человеческий капитал» неоднократно отмечалось в социальных, политических и экономических науках. Это является подтверждением того факта, что рассмотрение данного аспекта не только не утрачивает своей актуальности в научном сообществе, но приобретает все больший интерес. Так, основное слово здесь – капитал (лат. Capitalis – главный), что может быть определено как «все, что способно принести прибыль, или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг». Примечательно, что первое широко известное определение человеческому капиталу было дано в конце XVII в. одним из создателей классической теории политической экономии и статистики У. Петти. В его представлении человеческий капитал – «это живые действующие силы человека», которые должны быть определены как основная часть национального богатства [5].

Данная идея получила дальнейшее развитие в трудах таких исследователей в области экономики, как Ж.-Б. Сей, Дж. Милль, Н. Сениор и других в конце XIX – начале XX вв. Взяв за основу утверждение У. Петти, они строили свои рассуждения на том, что знания, опыт и квалификация, приобретенные человеком в процессе осуществления трудовой деятельности, следует рассматривать как капитал в его «человеческой» форме. Данный подход находится в гармонии с высказыванием К. Маркса о том, что «население – это богатство», смысл которого проявляется в необходимости задействования живого труда для увеличения капитала. Примечателен тот факт, что К. Маркс сыграл значимую роль в формировании классического понимания человеческого капитала, когда определил рабочую силу как «совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм, живая личность человека, и которые пускаются им в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительные стоимости». Далее К. Маркс делает заключение, что рабочая сила сама по себе является товаром, но в руках капиталиста она трансформируется в капитал. Г. Бэккер и Т. Шульц, введя в оборот сам термин «человеческий капитал», определяли его как «совокупность врожденных способностей и приобретенных знаний, навыков и мотиваций, эффективное использование которых способствует увеличению дохода и иных благ» [1].

Немаловажен также вклад в трактовку понятия «человеческий капитал» российских исследователей (А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, В. А. Конов, С. А. Курганский), в трудах которых фигурирует следующее определение: человеческий капитал – «это совокупность всех атрибутивных качеств и свойств, производительных способностей и сил, функциональных ролей и форм, рассматриваемых с позиций системной целостности и адекватных современному состоянию общества эпохи научно-технической и социально-информативной революции, включенных в систему рыночной экономики в качестве ведущего творческого фактора общественного воспроизводства» [2]. С точки же зрения белорусских исследователей А. В. Бондаря и И. В. Корнеевец,

человеческий капитал можно еще трактовать и как информационно-экономический человеческий капитал, способный эффективно функционировать в новой информационной среде [4].

В рамках данной работы следует сделать некоторые выводы в отношении определения понятия человеческого капитала. В первую очередь недопустимо отождествлять человеческий капитал и субъект. Согласно утверждению Дж. Милля, человеческое существо не является капиталом, но его приобретенные способности, выступающие как средство осуществления труда, вполне могут быть. Помимо этого, неверным будет подход, при котором человеческий капитал рассматривается как инструмент для выполнения определенной работы или же как фактор производства. В данной связи следует заметить, что человеческий капитал – это изменяющаяся и самодостаточная система, состоящая из взаимосвязанных элементов и обеспечивающая не только возможность и необходимость его рационального воспроизводства, но также и всестороннее развитие личности, что исключает такой узконаправленный подход. Для осуществления же эффективного функционирования необходимо совершать инвестиции в человеческий капитал.

По сути, инвестирование в человеческий капитал в Республике Беларусь носит латентно-неэффективный характер по следующим причинам: во-первых, существуют завышенные финансовые обязательства со стороны государства; во-вторых, как последствие первого, присутствует опора на принцип «остаточного финансирования» сферы развития человеческого капитала. Это все выражается в том, что в данных условиях представляется невозможным содержание образования в соответствии с текущими и перспективными потребностями рынка труда, так как затруднены обновление материальной базы, существование исследовательских университетов, оказание грантовой поддержки, оплата труда преподавателей, учителей и т. д. Как результат, мы можем наблюдать снижение качества предоставляемых в данных сферах продуктов и услуг.

Значимым блоком проблем, которые выделяют в существующей системе образования и научной сфере как основных человекообразующих отраслях, можно считать печально известное недофинансирование, которое характеризуется диспропорциональностью затрат: к примеру, в высокоразвитых странах значительная часть финансовых средств приходится на собственные средства компаний, а в Беларуси такую нагрузку несет бюджет. Также следует отметить, что существует тенденция к сокращению удельного веса финансирования из иностранных источников. В общем и целом такая тенденция развития порождает ряд существенных проблем, которые затрудняют развитие человеческого капитала в Беларуси:

1. Неадекватный уровень заработной платы профессорско-преподавательского состава, а также учителей, который подрывает основы академического поведения и способствует распространению репетиторства;

2. Физический и моральный износ материально-технической базы (инженерные специальности), ориентирующий на обучение по устаревшим или уже не использующимся в мировой практике технологиям;

3. Стоимость обучения для иностранных граждан значительно превышает стоимость обучения для граждан Беларуси, что гарантирует таким студентам социальный пакет (общежитие). Это выступает ограничением доступа к образованию для иногородних студентов и выпускников сельских школ Беларуси.

Поскольку в белорусском обществе на сегодняшний день распространено мнение, согласно которому получение образования гарантирует более высокий уровень жизни,

в стране превалирует спрос на высшее образование, что выражается в готовности населения тратить деньги в обмен на обучение в университетах и институтах. Согласно Г. Бэккеру и Т. Шульцу, это рациональное стремление, что и было подтверждено их работами. Фатальный парадокс современности заключается в том, что рыночная экономика страны не готова удовлетворить такой спрос на высшее образование, результатом чего является тот факт, что эффективность инвестиции в человеческий капитал (образование) либо занижена, либо равна нулю, так как специалист не нашел применение или работает не по специальности. К примеру, за 2016 г. количество безработных в Беларуси увеличилось на 37,1 %, в то время как в Казахстане – на 23,0, Молдове – 22,8, Армении – 11,5, Азейбарджане – 11,0, в России – на 6 % [3].

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, в 2013/2014 г. по количеству студентов в расчете на 10 000 чел. населения страны Беларусь имела самый высокий показатель среди стран СНГ – 417 чел. (Россия – 394, Кыргызстан – 391, Украина – 380). В Беларуси численность студентов к численности населения в соответствующем возрасте на тот период составляла 91,5 %, но по уровню ВВП Беларусь находится на 77 месте в мире [3]. Как видно из приведенной статистики, парадокс классической теории человеческого капитала налицо. В данной связи разумно было бы снова обратиться к блоку проблем в области накопления человеческого капитала, который был отмечен ранее в работе – сфера образования, его качество и квалификации более не отвечают в полной мере запросам рынка. Как результат, мы имеем безработицу таких масштабов.

Еще одной значимой проблемой можно считать также и то, что в процессе образования отсутствует механизм влияния бизнеса на его структуру и функционирование. В идеале все компетенции, необходимые студентам, должны обсуждаться с работодателями с целью структурирования обучения студентов на перспективу. На данный момент из вузов выпускается молодежь, не имеющая представления о производственном процессе, о трудовом режиме и об общественной деятельности. Это достаточно актуальный аспект, так как в Беларуси осуществляется подготовка по специальностям, которые не могут обеспечить включенность выпускников в «струю» востребованных работ и производств.

Конечно, разрешение такой ситуации требует принятия мер со стороны государства, которые в первую очередь должны быть направлены на сближение сферы образования и бизнес-сектора, так как конечной целью образования является дальнейшее трудоустройство, а не получение документа. Далее необходимо повысить уровень качества получаемого образования, что может быть достигнуто посредством увеличения финансирования с целью увеличения заработной платы преподавателям, учителям и научным сотрудникам, а также обновление материально-технической базы и технологий преподавания. В результате выпускники высших учебных заведений овладеют актуальными и практичными навыками, которые позволят им влиться в рабочий процесс без предварительного переобучения.

Немаловажно также способствовать повышению престижа профессий преподавателя высшей школы и учителя, так как это является решающим аспектом в накоплении человеческого капитала в сфере образования посредством привлечения большего числа специалистов в данную сферу. По данным 2015 г., в высших учебных заведениях, подведомственных Министерству образования Республики Беларусь, работают 900 докторов наук, 5720 кандидатов наук, ученое звание профессора имеют 792 чел., доцента – 4873 чел. [8]. Дальнейшее развитие экономики Беларуси находится в прямой

зависимости от результатов работы этих людей. Также важно, чтобы молодое поколение было заинтересовано в построении карьеры в научной сфере. Для этого рекомендуется развивать систему студенческого самоуправления, а также провести либерализацию условий работы исследователей и преподавателей с учителями.

Исследования в данной области показали, что по финансированию в развитие человеческого капитала лидируют США. Затраты на обучение сотрудников составляют в год более 200 млрд долл., а в среднем на одного сотрудника тратится 263 долл. В США обычный работник добавляет к стоимости компании 63 885 долл. благодаря вложениям в повышение квалификации сотрудников. Основным источником финансирования НИОКР в развитых странах является малый бизнес (США – 68,2 %, Финляндия – 70,2, Япония и Южная Корея – 72,4, Россия – 30 %) [7]. В развивающихся странах, в том числе и в странах СНГ, также существуют государственные инвестиции в новые технологии. Если за пример взять Россию, то увидим, что расходы на НИОКР в 2011 г. были в пять раз меньше, чем в Китае, и в 25 раз меньше, чем в США. Эти данные свидетельствуют о незаинтересованности российских компаний вкладывать средства в развитие человеческого капитала.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что российские предприниматели считают инвестиции в человеческий капитал издержками. Исследования аналитиков ООН показали, что в России человеческий потенциал не имеет огромной значимости и это порождает жизнь за счет продажи природных ресурсов, а не верховенства науки, культуры, что способствует медленному развитию отраслей промышленности. Республика Беларусь в свою очередь не имеет таких значительных запасов природных ресурсов. Это значит, что наш путь развития – это путь инноваций и развития науки, а также культуры и технологий, что приближает нас к западной модели. Однако одного понимания ситуации недостаточно, чтобы решить проблему. Развертывание инновационного потенциала страны находится в прямой зависимости от уровня подготовки специалистов, их образования и экономической ситуации, что оказывает влияние на реализуемость инноваций в рамках существующего экономического климата.

Список использованных источников

1. Becker, G. S. Human capital: A Theoretical and Empical Analisis with Special Reference to Education / G. S. Becker. – N.-Y.: Columbia University Press, 1975. – P. 1.

2. Kristinevich, S. The development of human capital: institutional analysis / S. Kristinevich // Science & innovations. – 2014. – № 1. – P. 3–8.

3. Безработица вывела Беларусь в лидеры на постсоветском пространстве [Электронный ресурс] / Новостной портал Республики Беларусь. – Минск, 2016. – Режим доступа: www.naviny.byhttps://news.tut.by/society/424109.htmlю/. – Дата доступа: 01.10.2017.

4. Бондарь, А. В. Человеческий капитал: содержание, методология исследования и условия развития / А. В. Бондарь, И. В. Корнеевец // Белорусский экономический журнал. – 2008. – № 3. – С. 89–103.

5. Головчанская, Е. Э. Оценка интеллектуальной активности инновационной экономики / Е. Э. Головчанская, И. А. Карачун, Е. И. Стрельченя // Наука и инновации. – 2017. – № 8 (174). – С. 48–53.

6. Кристиневич, С. А. Институциональное развитие человеческого капитала в Республике Беларусь / С. А. Кристиневич // Журнал экономической теории. – 2011. – № 4. – С. 206–209.

7. Купцова, Т. В. Человеческий капитал – инвестиции или издержки? / Т. В. Купцова // Экономический ежегодник: сб. стат. аспирантов и магистрантов МГУ им. Н.П. Огарева. – М., 2012. – С. 74–85.

8. Онлайн-конференция: роль учителя в современном обществе [Электронный ресурс] / М-во образования Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – Режим доступа: edu.gov.by/page-481735. – Дата доступа: 02.10.2017.

Получено 10.10.2017 г.

УДК 338.47:330.123.6(476)

А. Д. Надточаев, студент
Международный университет «МИТСО», г. Минск

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Среди основных движущих сил на международном рынке логистических услуг выделяют глобализацию мировой экономики, аутсорсинг, процессы слияний и поглощений, оптимизацию логистических затрат во всех звеньях логистических систем, инновации в логистической деятельности, обусловленные технико-технологическим прогрессом.

Анализ тенденций на мировом рынке логистических услуг свидетельствует, что логистическая структура переросла рамки национальных экономик, и в настоящий период продолжается формирование мировой логистической инфраструктуры.

Расположение Республики Беларусь в центре Европейского континента позволяет ей стать связующим звеном между странами Европы и Азии и обеспечить беспрепятственное движение транзитных грузопотоков по основным транспортным коридорам. Исследования показали, что в целом законодательные акты Беларуси гармонизированы с аналогичными актами Евросоюза. Тем не менее до сих пор имеются определенные проблемы:

– отсутствие совместного таможенного контроля с таможенными органами Литвы на всех пунктах пропуска по принципу «одна остановка»;

– крайне зарегулированная таможенная процедура по вопросу вывоза брака и ввоза нового оборудования по условиям старой сделки;

– низкая пропускная скорость передачи данных при электронном предварительном информировании таможенных органов для ввоза/вывоза товара в/из/через Республику Беларусь;

– сложный порядок декларирования таможенной стоимости товаров;

– необходимость сокращения срока проведения таможенного контроля и выпуска товаров в логистическом центре (ЛЦ) с момента принятия полного пакета документов, применяя при этом европейскую технологию таможенного оформления «доверительного отношения»;

– многократное завышение цены на размещение груза в транспортно- логистических центрах;

– законодательно не закреплена доступность к информации о подготавливаемых нормативных документах ведения внешнеэкономической деятельности, процедурах таможенного, фитосанитарного, карантинного и других видов оформления и контроля;

– отсутствие услуг по сертификации или санитарному контролю и выдаче свидетельств во внутренних таможенных постах, для чего необходимо обращаться в центральный орган этих структур;

– необходимость представления в различные государственные органы страны документов, которые не имеют к ним прямого отношения: например, в органы по выдаче гигиенического сертификата – копию внешнеэкономического договора с CMR-накладной и отметкой таможни о размещении товара в зоне таможенного контроля;

– завышенные требования к оформлению оригиналов документов на защищенной от подделок бумаге, на типовом бланке и т. д.;

– множество заверяющих производителем, поставщиком, перевозчиком, экспедитором, нотариусом, выдавшим органом и т. д. копий документов;

– необходимость предоставления документов, которые несут в себе исключительно познавательно-информационный характер (документы получения платежа по аккредитиву, для распределения транспортных расходов, документы по валютным операциям, подтверждения резидентства, упрощения таможенного оформления и т. д.);

– крайне завышенная административная ответственность за последствия представления ненадлежащих (ошибочных) документов в области внешнеэкономической деятельности. Мера ответственности – от крупного штрафа до полной конфискации товара или транспортного средства;

– множество других менее значимых проблем.

Транспорт, являясь ведущей отраслью экономики, взаимодействующей с другими отраслями, обеспечивает приемку, обработку и доставку различных видов грузов как по территории Республики Беларусь, так и за ее пределами. Транспортная стратегия Беларуси выделила три фактора, связанных с модернизацией транспортной системы страны:

1) усиление глобальной конкуренции, охватывающей рынки товаров, услуг, капитала, и других факторов экономического роста. Это требует существенного повышения конкурентоспособности отечественной транспортной системы;

2) возрастание роли человеческого капитала, когда уровень конкурентоспособности инновационной экономики все в большей степени определяется качеством профессиональных кадров. Это требует качественного роста производительности труда персонала и транспортных систем, которые являются важнейшими факторами снижения транспортно-логистических издержек и повышения конкурентоспособности транспортного комплекса Беларуси на мировом рынке;

3) исчерпание источников экспортно-сырьевого типа развития на основе интенсивного наращивания топливного и сырьевого экспорта, что требует приоритета мер инновационного характера по обеспечению глубокой переработки сырья. Для транспорта это означает повышение мобильности населения, грузов, услуг и капитала и достижение нового уровня эффективности и качества услуг.

Современное развитие международных перевозок и транспортной системы предполагает использование нескольких видов транспорта и взаимодействие с различными этапами жизненного цикла транспортных средств, что определяет способность транспортной системы к адаптации за счет географической и функциональной диверсификации.

Внедрение современных технологий в ближайшем будущем будет направлено не только на снижение затрат, улучшение надежности и безопасности, но и на обеспечение мобильной совместимости процессов транспортировки.

Цепи поставок в настоящее время приобрели глобальный характер, где все участники связаны воедино с помощью информационных систем, координирующих каждый этап совместной деятельности, работу логистической инфраструктуры и управление поставками промышленной продукции на мировой рынок. Процессы интеграции направлены на повышение уровня функционирования логистических процессов, что сказывается на улучшении качества обслуживания потребителей, снижении общих затрат и системных рисков.

Для современного этапа развития транспортного комплекса Беларуси наиболее актуальными вопросами становятся вопросы создания и функционирования современной транспортно-логистической инфраструктуры, к которой относятся транспортно-логистические центры (ТЛЦ) и комплексы, обеспечивающие свободный доступ продукции на отечественный и зарубежные рынки. Создание таких объектов является не только средством повышения эффективности работы товаропроводящих сетей, но и главным средством в ожидаемой жесткой борьбе за транспортный рынок.

Формирование и ускоренное развитие в экономике сетевых производственно-коммерческих и торговых структур привело к трансформации международного рынка логистических услуг – возникновению логистических посредников нового типа, так называемых 3PL- и 4PL-провайдеров.

Объем рынка 3PL-услуг в Беларуси незначителен и составляет менее 0,5 %. В основном это логистические компании, имеющие собственные логистические центры, складские комплексы и предоставляющие широкий спектр логистических услуг (транспортировка, складирование, управление запасами, дистрибуция, таможенное оформление и т. д.). Следовательно, в Беларуси ощущается острая нехватка логистических провайдеров 3PL-уровня, работающих по современным логистическим технологиям. Причем на белорусском рынке слабо представлены 3PL-провайдеры мирового уровня.

Исследование белорусского рынка логистических услуг показало, что на нем есть крупные компании, которые предоставляют комплексный логистический сервис, сформировались определенные лидеры. Однако основной удельный вес на отечественном рынке логистических услуг занимают малые, средние организации и индивидуальные предприниматели. Кроме того, большинство компаний не вкладывают инвестиции в развитие логистического сервиса и повышение качества логистических услуг. Ощущается нехватка и квалифицированных кадров в области логистики и управления цепями поставок.

Следовательно, сдерживающими факторами развития рынка логистических услуг выступают следующие:

– недостаточное развитие логистической инфраструктуры из-за недостатка инвестиций;

– недостаток квалифицированных кадров, способных заниматься логистическим управлением как на микро-, так и на макроуровне;

– слабая интегрированность национальных логистических систем в общеевразийскую и европейскую;

– значительный бумажный документооборот логистических провайдеров;

– недостаточное использование информационных технологий провайдерами логистических услуг;

– принцип резидентства, действующий в международных перевозках в рамках Таможенного союза.

Для становления и активного развития рынка логистических услуг необходимо:

1. Создание благоприятных условий для прихода в Беларусь международных логистических 3PL-провайдеров и переход к концепции 4PL (создание системного интегратора в области логистики);

2. Совершенствование правового регулирования логистической отрасли;

3. Повышение уровня вузовской подготовки кадров по логистическим специальностям, а также налаживание тесных связей академических кругов с профильными ассоциациями (БАМЭ, БАМАП), провайдерами логистических услуг;

4. Реструктуризация логистических систем стран-членов Таможенного союза и их объединение в Евразийскую логистическую систему.

При этом рост объемов логистических услуг в Республике Беларусь будет стимулировать рост инвестиций в логистическую инфраструктуру. Мировое сообщество уже перешло к формированию концепции 4PL. Рынок 4PL-услуг в Беларуси отсутствует.

Создание крупного логистического 4PL-провайдера в Республике Беларусь позволит обеспечить снижение операционных затрат отечественных предприятий за счет получения ими доступа к эффективным транспортным решениям и выхода на новый уровень развития логистики.

Главные достоинства 4PL-подхода – в оптимизации затрат компании и увеличение ее производительности за счет уменьшения операционных расходов, трудовых ресурсов, используемого и основного капитала. Как правило, логистические компании вклиниваются в общую концепцию управления заказчика, которая в участках взаимодействия с поставщиком либо покупателем практически всегда обладает слабыми местами вплоть до системных сбоев. Это может касаться общего управления либо синхронизации действий между заказчиком и его поставщиком либо покупателем.

Интеграция технологий и программного обеспечения 4PL-провайдера в бизнес-процесс клиента помогает формировать единое информационное пространство. Данный процесс способствует сокращению операционных и ресурсных затрат, складских запасов, что способствует сокращению цикла между товаром и деньгами. Отсутствие необходимости в собственных материальных активах снижает уровень вложений в основной капитал предприятия.

Создание 4PL-провайдера – системного интегратора в области логистики – на начальном его развитии нуждается в поддержке государства. Данная компания может быть создана как акционерное общество со 100 %-й долей государства, так и с иностранным инвестором с долей государства не менее 51% акций.

Таким образом, складываются благоприятные обстоятельства для развития комплексного логистического аутсорсинга в Республике Беларусь и встраивания его в мировую логистическую систему. Глобализация, конкурентная борьба, увеличивающиеся запросы потребителей вынуждают отечественные предприятия искать новые способы сохранения своих активов, расширения доли рынка, повышения собственной конкурентоспособности.

Список использованных источников

1. Ващило, А. А. Развитие транспортно-логистических услуг в контексте реализации геоэкономического потенциала Республики Беларусь / А. А. Ващило // Экономика и управление. – № 1 (45). – 2016. – С. 52–56.

2. Курочкин, Д. Транспортная логистика: выбор варианта транспортного обслуживания / Д. Курочкин // Экономика. Финансы. Управление. – № 8 (164). – 2013. – С. 22–23.

Получено 04.10.2017 г.

УДК 332.81(476)

В. М. Недведцкий, магистр экономических наук, научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В СФЕРЕ ЖКХ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

Характерной чертой белорусской экономики является функционирование отраслей, имеющих наиболее важное значение, в форме естественных монополий, затрагивающих интересы не только реального сектора экономики, но и социально значимых категорий потребителей.

В Республике Беларусь, как и в других государствах, естественные монополии оказывают влияние на уровень и качество жизни населения, а потребность в их регулировании, доказанная в прошлом, актуальна в настоящее время и подтверждается в перспективе.

В настоящее время государственное регулирование деятельности естественных монополий направлено на внедрение рыночных институтов и обеспечение эффективного их функционирования, под которым понимают непосредственно антимонопольное регулирование, основным инструментом которого выступает антимонопольное законодательство.

Современный этап государственного регулирования деятельности монопольных образований ориентирован на предоставление услуг надлежащего качества, снижение затрат на их оказание и обеспечение прозрачности в формировании стоимости услуг.

Следует отметить, что в последние годы хозяйственный механизм, действовавший в системе управления жилищно-коммунальным хозяйством (далее – ЖКХ), не стимулировал предприятия этой сферы улучшать результаты своей деятельности. Предоставляемые им бюджетные ассигнования и дотации не всегда расходовались рационально, что приводило к снижению устойчивости и надежности функционирования. Бюджетные субсидии получают как организации системы Министерства жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь, так и ведомственные поставщики коммунальных услуг для нужд населения, а также предприятия, осуществляющие эксплуатацию жилищного фонда. Значительная часть ассигнований за счет средств местных бюджетов направляется на удешевление предоставляемых услуг. Так, результаты сокращения бюджетного субсидирования услуг ЖКХ, предоставляемого населению, имеют следующую тенденцию: 2013 г. – 806,4 млн BYN, 2014 г. – 872,9, 2015 г. – 814,5, 2016 г. – 601,4, 2017 г. – 538,3 (план) млн BYN.Основную часть данных субсидий получили организации ЖКХ [2].

Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. запланировано разработать подходы к установлению платежей за жилищно-коммунальные услуги (далее – ЖКУ) населению в белорусских рублях, исключающих возможность использования обменного курса в качестве механизма их индексирования с учетом специфики сферы регулирования. На 2017 г. предусмотрено возмещение затрат на оказываемые услуги населению не менее 75 %. Также предусмотрено, что с 1 января 2018 г. выйдут на 100 %-й уровень возмещения затрат по всем услугам ЖКХ, кроме тепловой энергии. Субсидируемыми останутся лишь тарифы на тепловую энергию – отопление и горячее водоснабжение, так как это самая значительная статья расходов при оплате ЖКУ. Следовательно, для потребителей реального сектора экономики

тарифы снизятся за счет сокращения перекрестного субсидирования расходов на оказание ЖКУ населению [4].

Проблема тарифов ЖКХ актуальна для большинства государств, потому что чрезмерно низкие тарифы не способствуют развитию данной отрасли, препятствуют своевременному и полноценному обслуживанию технических систем, модернизации и обновлению основных фондов, но при этом увеличение стоимости ЖКУ создает существенную угрозу обеспечения их доступности для населения.

Несомненно, что повышение уровня возмещения населением стоимости услуг ЖКХ будет способствовать консолидации расходов бюджета, а также повысит конкурентоспособность белорусских предприятий за счет ликвидации перекрестного субсидирования.

Разумеется, что государственные органы несут ответственность за правильное установление цен (тарифов) на услуги (продукцию) естественных монополий, которые, в свою очередь, влияют на финансовое состояние всех субъектов хозяйствования и экономики страны в целом.

В большинстве стран тарифы на ЖКУ формируются так, чтобы население оплачивало их в полном объеме, организации-поставщики услуг окупали свои затраты и получали прибыль, необходимую для дальнейшего развития. Согласно данным статистических агентств стран-участниц ЕАЭС, наиболее выгодные тарифы по отоплению в Беларуси; по электроснабжению – в Кыргызстане; на газоснабжение, холодную и горячую воду – в Казахстане. В России наблюдаются самые дорогие тарифы практически на все виды услуг ЖКХ, кроме электро- и газоснабжения, в этих секторах лидирует Армения. В белорусской практике стоимость оказываемых населению услуг ниже, чем в соседних странах, что является важным фактором поддержания социальной стабильности в стране [1].

Ключевая проблема – это проблема тарифов, так как их расчет должен производиться исходя из уровня себестоимости, утвержденной при формировании планово-расчетных цен. Однако на практике производится экономическое сдерживание уровня тарифов, обеспечивающего только уровень себестоимости и не предусматривающего достаточный для воспроизводства уровень рентабельности. Это приводит к снижению заинтересованности предприятий ЖКХ к наращиванию объемов реализации услуг, порождает иждивенческое к бюджету отношение в части ремонта и реконструкции объектов коммунального назначения, расширения объема производства коммунальных услуг, снижения уровня затрат (рис.1, 2).

По данным рисунков 1 и 2 можно утверждать, что реальная заработная плата белорусов снижалась за рассматриваемый период, а жилищно-коммунальные услуги непрерывно дорожали, причем даже быстрее, чем повышался индекс потребительских цен. В отдельные периоды наблюдались темпы роста на уровне 150–170 %. Это говорит о том, что все это время отрасль в полной мере реализовывала возможность роста тарифов, который был обусловлен, главным образом, ростом затратности оказания ЖКУ.

Несмотря на наличие государственного регулирования тарифов на услуги естественных монополий, для этих отраслей характерен более высокий ценовой рост по сравнению с остальными отраслями экономики. Рост тарифов на жилищно-коммунальные услуги в 2016 г. по отношению к соответствующему периоду предыдущего года составил 130,5 % (индекс потребительских цен – 111,8 %). При этом доля расходов на ЖКУ в потребительских расходах домашних хозяйств в городах в отопительный

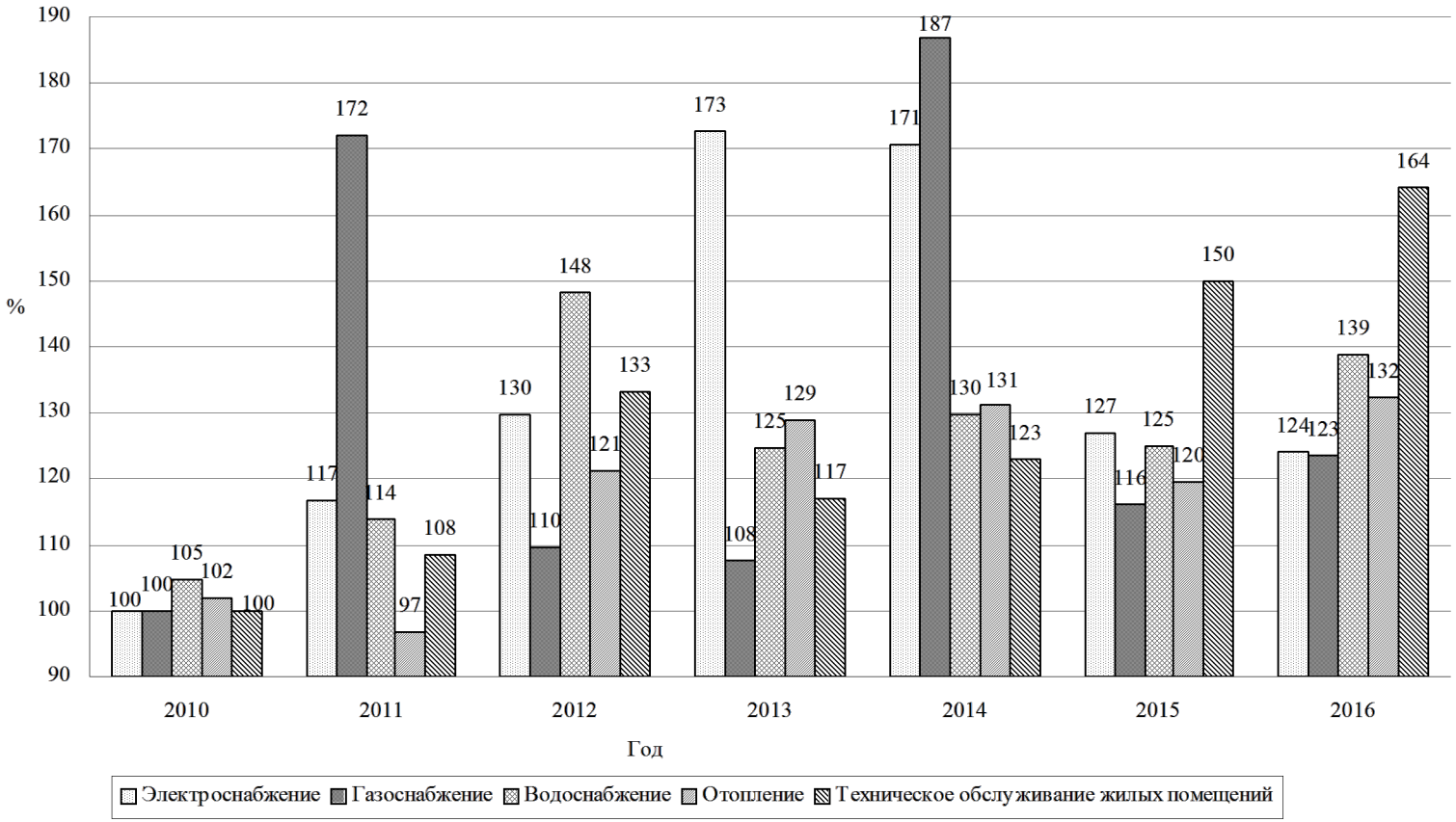

Рис. 1. Индексы цен и тарифов на отдельные виды услуг, % к предыдущему году

Примечание. Рисунок составлен по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

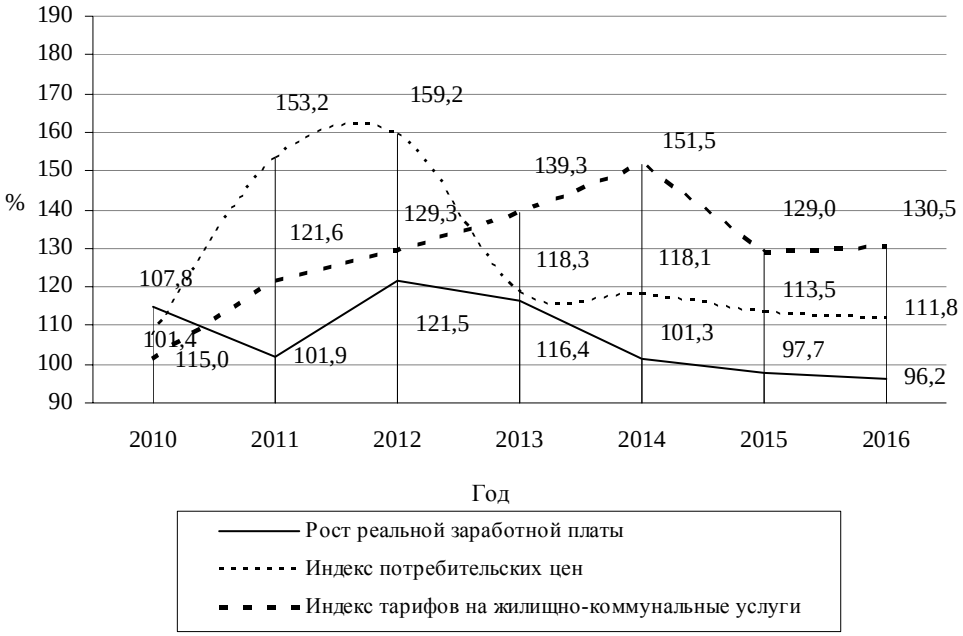

Рис. 2. Динамика реальной заработной платы, индекса потребительских цен и тарифов на жилищно-коммунальные услуги в Республике Беларусь, % к предыдущему году

Примечание. Рисунок составлен по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

период составляла 8 %, в сельской местности – 8,9 %; в летний период данные показатели составляли 6,0 и 6,5 % соответственно.

Недостатки тарифного регулирования сказываются на эффективности регламентации других сфер экономики. Если процессы сокращения перекрестного субсидирования между группами потребителей замедляются, то структура тарифов не соотносится со структурой постоянных и переменных затрат. Если динамика и уровень тарифов не отражают конъюнктуру спроса, то это препятствует развитию конкуренции. Когда периоды сдерживания роста тарифов сменяются их резкими изменениями, то это сказывается на формировании налогооблагаемой базы. Если регулирование носит выраженный затратный характер, следовательно, не стимулируется ни экономия текущих затрат, ни эффективность использования инвестиций и все это отрицательно сказывается на общем инвестиционном климате [3].

Достижение целей государством в области регулирования монополистических образований связано сегодня с модернизацией тарифного регулирования, которое должно быть ориентировано на:

– согласованность действий органов регулирования инфраструктурных отраслей;

– прозрачность определения величины тарифов;

– создание необходимых условий (стимулов) по привлечению инвестиций в целях развития инфраструктурных отраслей;

– достижение баланса экономических интересов потребителей, государства и самих естественных монополий.

Сегодня тарифы на ЖКУ имеют устойчивую тенденцию роста, что создает проблему обеспечения доступности для населения, поэтому действие данного фактора необходимо смягчить путем симметричного роста доходов населения и повышения его платежеспособности.

Государственное регулирование должно также сводиться не только к контролю за деятельностью естественных монополий и установлению цен (тарифов), в частности, когда усиливается влияние тарифов на общий уровень инфляции, но и ориентироваться на внутреннюю эффективность для естественных монополий, устойчивость отрасли в течении длительного периода времени для государства и справедливость тарифов для пользователей услугами.

Список использованных источников

1. В каких странах тарифы ЖКХ дороже казахстанских [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: https://lsm.kz/v-kakih-stranah-eaes-samye-deshevye-tarify-po-zhkh. – Дата доступа: 12.10.2017.

2. Корзюк, А. О совершенствовании механизма субсидирования услуг ЖКХ / А. Корзюк // Финансы. Учет. Аудит. – 2017. – № 1. – С. 36.

3. Миэринь, Л. А. Проблемы функционирования естественных монополий на современном этапе развития экономики / Л. А. Миэринь, А. С. Груничев // Экономика и управление. – 2014. – № 12 (110). – С. 10–14.

4. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/program_ek2016-2020.pdf. – Дата доступа: 08.10.2017.

Получено 18.10.2017 г.

УДК 331.556(1-6СНГ)

А. А. Нестерова, старший преподаватель
Белорусский государственный университет, г. Минск

МИГРАЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СТРАН СОДРУЖЕСТВА НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ

При изучении, чем обусловлено то или иное явление, рассматривают такие общие понятия, как причина и следствие, которые взаимосвязаны таким образом: причина есть результат того, чем выступает следствие, а следствие – итог действия причины. В настоящем исследовании мы рассматриваем причины движения населения. При выявлении параметров процессов мобильности населения в условиях региональной интеграции возникает необходимость объяснения, почему именно они таковы, а не другие, а также почему именно так складываются миграционные потоки и возникает такая «картина миграции».

На наш взгляд, весьма обоснованно утверждать, что в основе миграции населения лежит развитие производительных сил. Рассмотрение причинной обусловленности миграции на этом уровне может дать многое для понимания движения населения, однако практическое значение данного подхода незначительно, так как развитие производительных сил лежит в основе развития общества в целом и не является специфичным для мобильности населения.

Изучением миграционной привлекательности занимается ряд исследователей, среди них Э. Л. Вдовина, А. В. Круглова [1], Г. А. Батищев [2], А. А. Нестеров [3], Н. П. Неклюдова, Е. А. Илинбаева [4]. Исследования фокусируются на анализе отдельных регионов (областей и т. п. в разрезе страны) и их специфике социально-экономического развития.

Существует ряд факторов политического, демографического, экономического, социального характера, инициирующих мобильность населения, которые, на наш взгляд, формируют благоприятную или неблагоприятную обстановку для принятия решения о мобильности или немобильности. Нельзя не согласиться с Л. Л. Рыбаковским, который утверждает, что «факторами миграции можно назвать лишь те элементы совокупности условий, которые непосредственно воздействуют на явление» [5, с. 16].

Множество факторов миграции можно разделить на две группы: 1) находящиеся на стороне человека (индивидуальный уровень) – факторы субъективного характера; 2) находящиеся на стороне «мира» (страновой уровень или макроуровень) – объективные. Хотя следует отметить, что субъективные факторы в известном смысле также объективны.

Объективные факторы миграции населения можно охарактеризовать как территориальные различия в значимых для человека условиях жизни, среди которых можно выделить природно-климатические и социально-экономические (табл. 1).

Если анализировать миграцию как процесс адаптации населения к условиям жизни, то весь ее механизм можно рассмотреть как постоянное стремление некоторых соответствий между требованиями индивидов и условиями среды. Некоторыми исследователями утверждается, что «стремление к переменам места жительства внутренне присуще, имманентно человеку, является его неотъемлемым свойством» [6, с. 107], и тогда можно утверждать, что объективные факторы лишь придают определенную «форму», «картину» миграционным процессам: оказывают влияние на интенсивность, направления и т. п.

Таблица 1. Факторы, на основе которых принимается решение о мобильности

Субъективные (индивидуальные)	Объективные (страновой уровень)
• Уровень дохода индивида и его семьи в стране проживания; • возраст и семейное положение; • уровень образования и социальный статус; • ожидаемый доход в стране назначения; • наличие родственников и информированность о стране назначения; • знание языка и близость культур	• Демографическая ситуация; • экономическая политика; • уровень оплаты труда; • темп инфляции; • уровень безработицы; • экологическая ситуация и природно-климатические факторы; • отношение в обществе к мигрантам; • отраслевая структура экономики; • режим мобильности, в том числе рабочей силы

Содружество Независимых Государств (СНГ) образовали 12 бывших республик СССР (Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина) в 1991 г. В 2009 г. Грузия прекратила свое членство в СНГ, а Украина не ратифицировала Устав СНГ, поэтому де-юре она не является государством-членом СНГ, относясь к государствам-учредителям и государствам-участникам Содружества.

Интеграционные процессы в Содружестве находят отражение политических и социально-экономических проблем, которые существуют в странах, входящих в региональную интеграционную группировку. Страны Содружества имеют разную структуру экономики и ее степень реформированности, геополитическую ориентацию и социально-экономическое положение, что определяет степень взаимодействия между государствами-участниками СНГ.

Образование СНГ послужило механизмом возвращения людей на свою историческую родину. Данный процесс вызвал значительное увеличение международной миграции в регионе [7].

Страны Содружества существенно различаются по структуре занятых по секторам экономики. Так, наибольший удельный вес занятых в сельском хозяйстве у Таджикистана (около 65 %), далее у Азербайджана (36,4), Армении (35,3), Молдовы (31,7), Кыргызстана (29,3), самый низкий – у России (6,7) и Беларуси (9,7 %). Самый высокий уровень занятости в промышленности наблюдается в Беларуси (31,1 %), России (27,7), а самый низкий – в Таджикистане (6,7 %). Что касается сферы услуг, то в России занято наибольшее число человек – около 66 % всех занятых в экономике, в Украине – 63, Казахстане – 61,2, в Беларуси – 59,2, а наименьшее число занятых в Таджикистане – 28,4 % [8, с. 67].

В Таджикистане структура занятости существенно отличается от других государств СНГ. Большинство (67 %) работает в сельском и лесном хозяйстве, рыболовстве и охоте. Доля занятых в остальных отраслях в Таджикистане ниже, чем по странам СНГ. В особенности низкие доли занятых в промышленности, строительстве, транспорте и связи, торговле, гостиничном и ресторанном бизнесе и финансовой деятельности. Такая структура занятости отражает более низкий уровень развития Таджикистана по сравнению с другими государствами СНГ, а также связана с последствиями гражданской войны, продолжавшейся в этой стране в течение восьми лет [9, с. 29].

Страны СНГ существенно отличаются и по объему производимого ВВП. Безусловным лидером является Россия, а Кыргызстан и Молдова имеют самый низкий объем

ВВП. Статистические данные показывают существенные вариации в 2016 г. ВВП на душу населения – от 7510,1 долл. США в Казахстане до 795,8 долл. США в Таджикистане. Отличия в экономическом развитии стран-членов Содружества объясняют и дифференциацию в доходах населения, что находит отражение в мобильности населения в регионе и привлекательности рынков труда стран (табл. 2).

На протяжении практически десятилетия лидером по росту заработной платы и ВВП на душу населения была Россия. Однако в 2015 г. по данным показателям лидирующее положение занял Казахстан, а в 2016 г. вновь лидером стала Россия.

Самая высокая заработная плата наблюдается в Казахстане и России, далее у Азербайджана и Беларуси. В Таджикистане и Молдове самые низкие заработные платы среди государств-членов Содружества.

В СНГ до 2014 г. наблюдался ежегодный рост заработной платы во всех странах, а с 2015 г. наблюдается ее снижение. Тем не менее Казахстан и Россия остаются странами с самыми высокими заработными платами в регионе. Следует отметить, что более высокие темпы роста реальной заработной платы наблюдаются в Таджикистане, а самые низкие – в Армении и России (табл. 3).

По данным статистического комитета СНГ, самый высокий уровень экономической активности среди стран Содружества в 2016 г. зафиксирован в Молдове, Азербайджане

Таблица 2. Показатели средней заработной платы и ВВП на душу населения в странах СНГ, 2015 г.

Страна	Средний уровень зарплаты			ВВП на душу населения		
	долл. США	в % от России	в % от Казахстана	долл. США	в % от России	в % от Казахстана
Азербайджан	453,0	80,7	79,7	5 496	60,68	52,30
Армения	359,1	64	63,18	3 500	38,64	33,31
Беларусь	413,1	73,6	72,68	5 639	62,26	53,66
Казахстан	568,4	101,3	100	10 508	116,02	100
Кыргызстан	209,2	37,25	36,81	1 103	12,18	10,5
Молдова	245,0	43,67	43,1	1 843	20,35	17,54
Россия	561,0	100	98,7	9 057	100	86,19
Таджикистан	142,5	25,31	25,1	926	10,22	8,81
Туркменистан	364,0	64,88	64,04	6 948	76,71	66,12
Украина	192,5	34,31	33,87	2115	23,35	20,13

Примечание. Собственные расчеты автора на основе [8, с. 289].

Таблица 3. Индексы реальной заработной платы работников в странах СНГ (2010 г. – 100 %)

Страна	Год				
	2011	2012	2013	2014	2015
Азербайджан	101,8	110,3	114,5	118,7	119,2
Армения	97,8	99,8	98,3	103,3	107,3
Беларусь	101,9	123,8	144,0	145,8	142,5
Казахстан	107,1	114,5	116,2	120,9	117,9
Кыргызстан	111,0	124,3	123,2	124,7	126,5
Молдова	103,1	109,7	113,8	120,5	121,4
Россия	102,8	111,4	116,7	118,1	107,3
Таджикистан	110,9	131,7	156,8	173,2	177,2

Примечание. Разработано автором на основе [10, с. 290].

и Беларуси, а самый низкий – в Таджикистане. В большинстве стран СНГ наблюдается увеличение данного показателя за последние 15 лет.

Следует отметить, что для стран СНГ характерна сильная дифференциация в уровнях экономической активности мужчин и женщин. В Таджикистане и Кыргызстане разница между экономической активностью мужчин и женщин значительно выше, чем в Беларуси, Казахстане и России. Так, в Таджикистане экономическая активность мужчин составляет около 78 %, женщин – 60,5, в Кыргызстане – 81,8 и 59,1 соответственно, в Беларуси – 69,8 и 62,3, в Казахстане – 81,4 и 74,2, в России – 78,4 и 68,6 % соответственно.

Распределение занятых по уровню образования в России очень разнообразно: 27,8 % экономически активного населения имеет высшее профессиональное образование, 26,6 – среднее профессиональное, 19,8 – начальное профессиональное, 20,9 – среднее (полное) общее, 4,5 – основное общее, 0,4 % – не имеет общего образования [9, с. 29].

Уровень безработицы значительно дифференцируется по странам в 2016 г. от 0,5 % в Беларуси до 16,8 % в Армении. В целом уровень безработицы во всех странах Содружества за период 2011–2016 гг. снизился.

В регионе СНГ на миграцию влияет множество факторов, среди наиболее важных можно назвать экономическое положение страны-донора и страны-реципиента. Россия и Казахстан являются наиболее привлекательными для мигрантов странами. Лидирующее положение по количеству мигрантов принадлежит России. Она является основной принимающей страной для мигрантов из стран СНГ из-за относительно более высокого уровня оплаты труда и возможностей найти работу. Казахстан привлекает рабочих из близлежащих стран Центральной Азии (Кыргызстана, Таджикистана и Узбекистана). Экономические факторы трудовой мобильности дополняются: географической близостью и легкостью пересечения границ, похожестью культур и русским языком, родственными и деловыми связями.

Трудовая миграция оказывает влияние на экономическое развитие стран происхождения в части снижения напряженности ситуации на рынке труда, решения проблем дефицита платежного баланса за счет поступления денежных переводов из-за рубежа и повышения уровня жизни в результате снижения бедности домашних хозяйств.

Среди факторов, которые оказывают сдерживающее влияние на мобильность рабочей силы в рамках СНГ, следует выделить:

· *на мегауровне* – информационные барьеры, различия в языках, стандартах отчетности, незнание иностранных языков, различия стран по религиозным и нравственным ориентирам и ценностям, неэффективная миграционная политика;

· *на макроуровне* – отсутствие единого экономического пространства, структурный дисбаланс экономик, несовершенство налогового и правового законодательства, бедность населения, неразвитость рынка доступного жилья, наличие института регистрации (прописки), ограниченность доступа к современным компьютерным технологиям и современным средствам связи;

· *на мезоуровне* – несоответствие системы образования структуре спроса на рынке труда и недостаточная эффективность рынка образовательных услуг, недостаточное развитие малого бизнеса, неэффективная работа служб занятости;

· *на микроуровне* – недостаточные инвестиции фирм в человеческий капитал, низкий уровень оплаты труда, нежелание работников расстаться с профессией, трудности профессиональной адаптации.

Таким образом, экономический потенциал трудовой мобильности в регионе СНГ реализуется не в полной мере и интенсивность миграционных потоков низка. Рост миграционной активности людей сдерживает ряд перечисленных барьеров.

Список использованных источников

1. Вдовина, Э. Л. Оценка миграционной привлекательности депрессивных регионов Средней России / Э. Л. Вдовина, А. В. Круглова // Изв. ПГПУ им. В. Г. Белинского. – 2009. – № 14 (18). – С. 105–110.

2. Батищева, Г. А. Исследование взаимосвязей миграции населения с инвестиционной привлекательностью региона / Г. А. Батищева // Российское предпринимательство. – 2010. – № 2. – Вып. 1 (152). – С. 142–146.

3. Нестеров, А. А. Обзор факторов, определяющих межрегиональную и региональную миграции в Российской Федерации / А. А. Нестеров // Российское предпринимательство. – 2011. – № 5. – Вып. 2 (184). – С. 182–188.

4. Неклюдова, Н. П. Оценка миграционной привлекательности территории Свердловской области / Н. П. Неклюдова, Е. А. Илинбаева // Динамика и инерционность воспроизводства населения и замещения поколений в России и СНГ. Т. 2: Демографический потенциал регионов России и СНГ: динамика роста и инерционность изменений. – Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2016. – С. 386–394.

5. Рыбаковский, Л. Л. Региональный анализ миграций / Л. Л. Рыбаковский. – М.: Статистика, 1973. – 314 с.

6. Переведенцев, В. И. Методы изучения миграции населения / В. И. Переведенцев. – М.: Наука, 1975. – 231с.

7. Migration, Homeland, and Belonging in Eurasia / Cynthia J. Buckley, Blair A. Ruble, Erin Trouth Hofmann. – Washington, DC: Woodrow Wilson Center Press, 2008. – 362 c.

8. Беларусь и страны мира: стат. сб. / под ред. И. В. Медведева. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2016. – 389 с.

9. Мобильность пенсий в рамках Евразийского экономического союза и СНГ. – ЦИИ ЕАБР, 2014. – 102 с.

10. Труд и занятость в Республике Беларусь: стат. сб. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2016. – 292 с.

Получено 09.10.2017 г.

УДК 338.2(476)

Н. В. Нехайчик, кандидат исторических наук,
доцент кафедры экономики и управления бизнесом
Государственный институт управления и социальных технологий БГУ,
г. Минск

ОЦЕНКА РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ КАК ФАКТОР УКРЕПЛЕНИЯ ДОВЕРИЯ МЕЖДУ ВЛАСТЬЮ И БИЗНЕСОМ

Достижение главной цели, определенной в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы (далее – Программа), – повышение качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики, привлечения инвестиций и инновационного развития базируется на следующих приоритетах: инвестиции, занятость, экспорт, информатизация, молодежь.

В Программе обозначены основные направления и инструменты экономической политики, посредством которых будет осуществляться достижение намеченных целей и задач:

раскрепощение деловой инициативы;

повышение уровня управленческих кадров и требований к ним;

совершенствование критериев оценки руководящих кадров;

модернизация отношений собственности;

совершенствование бюджетно-налоговой политики;

активизация инновационно-инвестиционной деятельности как важнейшего фактора развития экономики страны;

повышение конкурентоспособности традиционных отраслей промышленности и обеспечение конкурентных преимуществ в сельском хозяйстве;

рост экспорта и выход на новые рынки;

улучшение демографического потенциала страны и укрепление здоровья народа;

создание новых рабочих мест и обеспечение эффективной занятости населения;

особое внимание молодежи – будущему страны [1].

Решение стоящих перед страной задач в среднесрочной и более отдаленной перспективе должно способствовать формированию рыночной экономики современного типа, адаптации ее к мировым стандартам, улучшению уровня и качества жизни населения. В связи с этим в центре и на местах органами власти и управления всех уровней, Федерацией профсоюзов Беларуси, которая является наиболее массовой и влиятельной общественной организацией республики, разработан, утвержден и принят к исполнению комплекс мер по реализации Программы.

Важной составляющей экономической политики Беларуси является улучшение делового климата и развитие бизнеса в стране, особенно малого и среднего предпринимательства, являющегося фундаментом для возникновения условий интенсивного экономического роста. Наличие, актуальность и необходимость скорейшего разрешения этой проблемы осознается как властью, так и бизнес-сообществом. Так, постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 февраля 2016 г. № 149 утверждена Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы. Во исполнение решений Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12 января 2017 г. № 18 утвержден комплекс мер по ее реализации,

где также содержится ряд мероприятий, направленных на раскрепощение деловой инициативы и формирование благоприятных условий для ведения бизнеса. Среди них:

уточнение мер административной ответственности должностных лиц правоохранительных (контролирующих, надзорных) органов за необоснованное вмешательство в законную экономическую и хозяйственную деятельность субъектов хозяйствования;

оптимизация финансовых санкций, применяемых за незначительные нарушения, расширение практики вынесения предупреждений вместо наложения штрафных санкций при привлечении субъектов хозяйствования к административной ответственности впервые;

подготовка предложений о декриминализации экономических рисков субъектов хозяйствования;

введение оценки эффективности деятельности контролирующих (надзорных) органов по предложенным мерам предупреждения правонарушений, включая предложения, адресованные уполномоченным государственным органам, по устранению на законодательном уровне причин их совершения;

выработка механизмов дифференцированного применения штрафных санкций в границах, предусмотренных законодательством, в зависимости от степени вины и уровня дохода субъектов хозяйствования;

внедрение системы оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов на условия осуществления предпринимательской деятельности в целях возможности выбора наиболее эффективных вариантов принятия регулятивных решений и устранение возможных негативных последствий применения нормативных правовых актов на ранней стадии их разработки и др.

Ряд намеченных к выполнению в указанных документах мероприятий, по сути, имеет немало общего с наработками Национальной платформы бизнеса Беларуси-2017 «От взаимопонимания к взаимодействию», принятой при непосредственном участии представителей бизнес-сообщества (союзов и бизнес-ассоциаций) [2].

Однако практическая реализация и предложений Правительства Республики Беларусь, и бизнес-сообщества тормозится отсутствием соответствующего доверия между властью и бизнесом. А без такого доверия трудно разработать и принять эффективно работающие законодательные и нормативные правовые акты (далее – НПА), регулирующие хозяйственную деятельность в стране. При этом доверие, являясь этической категорией, отражающей нравственные отношения между людьми, следует рассматривать в качестве ключевого нематериального актива страны. Доверие мобилизует человеческие ресурсы, поощряет предпринимательскую активность, облегчает взаимопонимание и взаимодействие между партнерами, снижает неопределенность и риск, связанные с человеческими действиями, и тем самым способствует повышению эффективности предпринимательской деятельности и развитию экономики.

Американский философ, политолог, политический экономист и писатель японского происхождения Ф. Фукуяма сформулировал концепцию социального доверия как элемента человеческого капитала, влияющего на экономические и политические изменения в обществе. Он обосновал тезис зависимости эффективности экономики страны от уровня доверия, присущего тому или иному обществу. Если этот уровень небольшой (ограничен родственными дружескими связями), то экономические отношения не столь эффективны, как могли бы быть. По мнению Ф. Фукуяма, процветание экономически развитых стран обусловлено высоким уровнем доверия, проявляющегося как на индивидуальном уровне, так и на уровне социальном (доверие к общественным

институтам и государству в целом). Другие страны, в которых уровень доверия низкий, отстают в своем развитии [3].

В контексте институциональной теории экономики доверие способствует минимизации транзакционных издержек: чем выше доверие, тем ниже транзакционные издержки. Целью институционализации доверия является обеспечение воспроизводства доверия как можно большим числом институтов. Как показывает практический опыт, наличие доверия между партнерами позволяет значительно снизить издержки ведения хозяйственной деятельности из-за отсутствия необходимости осуществления надзора и контроля.

Роли доверия в деловых отношениях, проблемам его институционализации в современном обществе посвящено немало научных исследований и научно-исследовательских работ. В изучении проблемы доверия принимают участие и социологи, и политологи, и правоведы, и экономисты. Анализ доверия как экономической категории стал особенно актуальным в последние десятилетия (конец XX – начало XXI в.), что в значительной степени можно объяснить неопределенностью, являющейся неотъемлемой характеристикой реальных условий хозяйствования любой страны, и тем более стран с развивающейся экономикой (среднее и слабое развитие), составляющих большую часть населения планеты. Кроме того, важность и практическая значимость исследования проблемы доверия в экономике и общественной жизни обусловлена наличием группы стран с переходной экономикой, где предпринимателям приходится приспосабливаться к особенностям бизнес-среды в новых условиях. Ведь предпринимательство – рисковая экономическая деятельность, и предприниматель, несмотря на свой опыт и профессионализм, не может влиять на каждый реально существующий социально-экономический процесс или предвидеть абсолютно все возможные ситуации, сопутствующие принятию его решений и их реализации.

Безусловно, доверие во взаимоотношениях между властью и бизнесом не может строиться без взаимной ответственности. У государства должны быть рычаги, позволяющие обеспечить экономическую безопасность и порядок в сфере хозяйственной деятельности. В то же время налагаемые на предпринимателей и бизнесменов взыскания должны быть соразмерны причиненному ущербу, выплата штрафов не должна приводить к ликвидации предприятий и сдерживанию деловой инициативы. Задача законодательства в сфере хозяйственной (предпринимательской) деятельности – обеспечить разумный и справедливый баланс во взаимоотношениях власти и предпринимательства, бизнеса и власти. Решение этой задачи будет способствовать повышению авторитета власти не только в предпринимательской среде, но и в глазах подавляющего большинства населения внутри страны и за рубежом. Авторитет, ответственность и доверие лежат в основе сильной власти.

Важным компонентом работы по улучшению доверия между властью и бизнесом, недопущению возникновения новых и снижению действующих барьеров для ведения предпринимательской деятельности в ряду мер общесистемного характера может стать институт оценки регулирующего воздействия (далее – ОРВ). ОРВ известна в мире как Regulatory Impact Analysis, или Regulatory Impact Assessment (RIA), введенная в практику западноевропейских стран с 70-х гг. XX в., проводится с целью определения качественной и количественной оценки эффектов предлагаемого регулирования до того, как будет принято такое решение.

ОРВ – это набор процедур, позволяющий разработчику регулятивных решений в процессе подготовки законопроектов рассмотреть максимально широкий спектр возможных регулятивных мер, оценить затраты и выгоды как адресатов регулирования (предпринимателей, граждан), так и бюджетов всех уровней, предложить наиболее

эффективное решение, а также оценить его возможные последствия. Основная ее цель – прогнозирование социальных и экономических последствий принятия НПА. ОРВ – публичная процедура диалога между бизнесом и властью.

ОРВ воздействия является одним из ключевых элементов системы мер по улучшению качества правового регулирования экономических отношений. Как показывает практический опыт стран, где институт ОРВ получил широкое распространение, это реально действующий механизм. Он позволяет учесть позицию предпринимателей при подготовке нормативных документов и исключить на стадии разработки те положения, которые могут привести к административным или финансовым обременениям бизнеса.

ОРВ может и должна способствовать развитию государственно-частного партнерства в реализации проектов развития страны на основе их более тщательной проработки с обеих сторон и общественностью.

Можно также отметить и антикоррупционный аспект ОРВ в контексте повышения экспертизы НПА (кстати, здесь уместно напомнить, что принятию Закона Республики Беларусь от 15.07.2015 г. № 305-З «О борьбе с коррупцией» предшествовало проведенное по поручению Главы государства публичное обсуждение проекта Закона).

Институт ОРВ является одним из важнейших элементов системы мер по улучшению качества законотворческой деятельности, внедрение и развитие которого в перспективе может изменить идеологию правотворческого процесса в целом. Начав с хозяйственной деятельности, как важной основы экономики страны, ОРВ в будущем может стать составной частью научных и инновационных сфер деятельности, вопросов природопользования и охраны окружающей среды и др. Общественная экспертиза законопроектов – это неотъемлемый элемент цивилизованного гражданского общества.

При этом институт ОРВ должен распространяться не только на республиканском, но и на региональном, и муниципальном уровнях. Процедура ОРВ предусматривает открытое обсуждение проблем, на решение которых направлено регулирующее воздействие государства (за исключением государственных секретов), путем открытого обсуждения в печати и СМИ, создания консультативных органов с участием экспертов, представителей заинтересованных сторон и т. п. Поэтому роль СМИ в процедуре ОРВ трудно переоценить.

Процедура ОРВ институализируется во многих странах Восточной Европы (Болгария, Венгрия Румыния, Хорватия, Эстония). Как отмечают эксперты, этот процесс не обходится без проблем и сложностей. В частности, субъекты нормотворчества и субъекты, обеспечивающие нормотворческий процесс, должны четко представлять, на какие социальные группы и общественные отношения будет оказано воздействие (объекты правовой регуляции) и цели регулирования. Необходимо прогнозировать, как различные по своей направленности социальные группы отреагируют на это воздействие, упреждая возможные проявления протестного поведения и протестной социальной активности.

Определенный опыт институционализации ОРВ имеется и в России. Деятельность института ОРВ регламентируется постановлением Правительства Российской Федерации от 15 мая 2010 г. № 336 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации». Данным документом были введены новые элементы в процесс подготовки законодательных актов – оценка регулирующего воздействия. Правительством России уполномоченным органом по проведению ОРВ было определено Минэкономразвития России. Приказом Минэкономразвития России от 31 августа 2010 г. № 398 «Об утверждении Положения о Порядке подготовки заключений об оценке регулирующего воздействия» оговорен порядок проведения ОРВ. За прошедший период

времени разработаны и утверждены методические рекомендации по проведению ОРВ, создан и активно функционирует официальный информационный портал об ОРВ (http://orv.gov.ru).

В настоящий момент институт ОРВ в России получил признание и высокую оценку представителей предпринимательского сообщества. С 2010 по 2016 г. Минэкономразвития России подготовило почти 6000 заключений, более трети из которых носят отрицательный характер [4].

На официальном информационном портале «Оценка Регулирующего Воздействия» публикуются мнения экспертов по проблемам ОРВ, проводятся публичные консультации, осуществляется обмен практическим опытом работы (лучшие практики), приводятся конкретные данные за определенный период времени (ОРВ в цифрах) и т. д. Ежемесячно на нем размещается порядка 100 новых законопроектов, требующих ОРВ, по которым даются соответствующие заключения. Примерно 30–40 % из них получают отрицательные оценки. Например, в июле 2017 г. было подготовлено 96 заключений об ОРВ, 43 % из которых – с отрицательными оценками [5].

Как было отмечено выше, в утвержденном Правительством Беларуси комплексе мер по реализации Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы значится и внедрение ОРВ на условия осуществления предпринимательской деятельности. Предполагается, что это будет проект закона Республики Беларусь.

В конце ноября – начале декабря 2017 г. в Беларуси будет принят пакет документов, направленных на развитие предпринимательства, который должен кардинально поменять бизнес-среду в республике. Проводится широкое обсуждение новаций, которые им предусмотрены. Важно, чтобы эффективность принятых документов не была нивелирована их последующей имплементацией и правоприменительной практикой.

В то же время принятие соответствующего Закона Республики Беларусь об ОРВ остается актуальным. В его разработке целесообразно использовать опыт других стран, в том числе России. Применение такого инструмента, как ОРВ позволит повысить доверие граждан и бизнеса к принимаемым государством решениям, явится важным фактором, определяющим надежность и стабильность деловой среды в глазах как отечественных, так и зарубежных инвесторов.

Список использованных источников

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pravo.by. – Дата доступа: 19.04.2017.

2. Национальная платформа бизнеса Беларуси-2017 «От взаимопонимания к взаимодействию» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://allminsk.biz/images/Platforma/2017/npbb2017fin.pdf. – Дата доступа: 25.09.2017.

3. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма; пер. с англ. – М.: АСТ, Ермак, 2004. – 730 с.

4. ОРВ в России: за 6 лет 6 тысяч заключений // Портал административной реформы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ar.gov.ru/regulation. – Дата доступа: 30.09.2017.

5. Оценка Регулирующего Воздействия // Информационный портал об Оценке Регулирующего Воздействия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://orv.gov.ru. – Дата доступа: 25.09.2017.

Получено 03.10.2017 г.

УДК 339.54 (476)

Э. И. Никитина, научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

ТОВАРОПРОВОДЯЩИЕ СЕТИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

Обеспечение условий роста экспорта товаров и услуг является для Республики Беларусь одним из важнейших направлений внешнеэкономической деятельности, поскольку экспорт составляет в ее структуре более половины валового внутреннего продукта.

Важнейшими глобальными вызовами, которые оказывают существенное влияние на условия осуществления экспортной деятельности отечественными субъектами хозяйствования в последние годы, являются:

1) рост глобальной конкуренции на рынках товаров и услуг, капиталов и технологий;

2) ужесточение условий доступа к сырьевым, энергетическим, водным и продовольственным ресурсам, а также транспортным коридорам;

3) усиление роли инновационного экономического роста и наращивания экспорта на фоне снижения значимости традиционных факторов развития национальных экономик.

В этой связи ключевой задачей становится поиск и внедрение новых форм и методов продвижения белорусских товаров, работ и услуг на традиционные и новые рынки сбыта, а также расширение международной кооперации путем создания долговременных альянсов различного типа – в виде совместных производств за пределами Беларуси, франчайзинговых, лицензионных и лизинговых соглашений – для освоения передовых технологий, выпуска новых товаров и сопровождения их реализации сопутствующими услугами.

Одним из приоритетных способов продвижения отечественных продуктов является формирование товаропроводящих сетей, деятельность которых направлена на оказание содействия предприятиям в реализации производимых товаров, системное изучение и анализ рыночной конъюнктуры, тенденций и динамики мировой торговли, обеспечение консультационного и информационного обслуживания экспортно-импортных операций.

От правильного построения процесса продвижения продукта зависит успех всей производственной деятельности предприятия и завоевание выбранного рыночного сегмента. Отечественный и международный опыт свидетельствует, что даже при почти одинаковых характеристиках продукта компания может обойти конкурентов именно за счет развитой товаропроводящей сети, сумев создать оптимальные условия для реализации продукции.

Товаропроводящая сеть отечественных предприятий за рубежом находится в постоянном и динамичном развитии. Сегодня она представлена примерно 2–3 тыс. предприятий. Более 80 % из них находятся в Российской Федерации, около 100 структур действует в Украине, около 40 – в Литве.

Из 116 валообразующих предприятий Беларуси только 17 имеют сформированную товаропроводящую сеть за рубежом. В основном это товаропроводящие сети подведомственных предприятий Минпрома, концернов Беллегпрома, других министерств и ведомств.

Товаропроводящие сети белорусских экспортеров на внешних рынках условно подразделяют на 2 группы:

– предприятия, действующие за рубежом с участием белорусского капитала (так называемые прямые объекты);

– предприятия, действующие за рубежом без участия белорусского капитала (законодательство ряда стран (например Китая) не разрешает создание иностранных товаропроводящих сетей на своей территории, поэтому они, как правило, организуются на территории страны-экспортера).

Для предприятий Министерства промышленности Республики Беларусь наиболее эффективной формой продвижения товаров является создание за пределами страны совместных предприятий в форме акционерных обществ с вложением собственных капиталов в уставный фонд. Из более 800 объектов товаропроводящей сети, охватывающих 63 страны мира, 36 созданы за пределами республики с участием капитала предприятий Минпрома. Наибольший экономический интерес к такого рода внешнеторговой деятельности проявили ПО «Минский тракторный завод», ПО «БелавтоМАЗ», ПО «Гомсельмаш», ПО «Бобруйскагромаш» и др.

Во многом существующая система сетей продвижения в их нынешнем виде сформировалась стихийно, но достаточно результативно. Проведенная оценка позволила выявить ряд традиционных проблем, обуславливающих недостаточную эффективность зарубежных товаропроводящих сетей отечественных производителей, к которым относят:

– сложности с подбором надежного партнера;

– недостаточный объем финансовых средств на создание полноценной товаропроводящей сети;

– слабую работу служб маркетинга;

– пренебрежение рядом отечественных руководителей самим процессом реализации товаров, отдавая предпочтение развитию дилерской (агентской) сети;

– неполноценное обеспечение гарантийного обслуживания реализованных товаров;

– отсутствие постоянных цен на поставляемую продукцию в базовых величинах и др.

В свою очередь, и формирование республиканской логистической распределительной системы в целом как фактора, обеспечивающего конкурентоспособность отечественным производителям, происходит с учетом определенных сложностей, обусловленных следующими причинами:

– достаточно высокие производственные и транспортные издержки отечественных закупочных, перерабатывающих, сбытовых предприятий и организаций при продвижении продукции на зарубежные рынки;

– отставание от современных методов системы распределения продукции, а также средств информационного обеспечения товародвижения по сравнению с экономически развитыми странами;

– недостаточное количество квалифицированных специалистов в области маркетинга и распределительной логистики, внешнеэкономической деятельности и международного торгового права.

Решение выявленных проблем и конкретизация всего комплекса задач в области развития республиканской логистической стратегии указывают на необходимость разработки практических рекомендаций по стимулированию создания товаропроводящей сети, направленной на увеличение объемов экспортных поставок на внешние рынки и повышение финансовой устойчивости отечественных производителей.

Практические рекомендации должны представлять собой целостный подход и базироваться на анализе и прогнозе:

– тенденций развития мировой торговли;

– конкурентных позиций Республики Беларусь на различных товарных рынках мира с учетом их конъюнктуры;

– возможностей производственного, научно-технологического и экспортного потенциала Республики Беларусь, ее специализации в международном разделении труда и торгово-экономических связей.

Эффективность субъектов товаропроводящей сети на внешних рынках зависит и от действующей системы поддержки экспорта. Основополагающим документом является Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» (в ред. от 24.07.2014 г. № 368). В стране работают аналоги зарубежных институтов поддержки экспортеров: ОАО «Белэксимгарант», ОАО «Промагролизинг», ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен», Белорусская торгово-промышленная палата.

Международный опыт государственного регулирования развития товаропроводящих сетей показывает, что вовлечение органов государственного управления в экспортный маркетинг достаточно ограничено и относится в основном к консультированию, поддержке посредством торговых и дипломатических представительств, оказанию содействия и финансовой поддержки в участии и организации выставок за рубежом, бизнес-встреч и экономических форумов.

Стимулирование экспорта целесообразно осуществлять как посредством усиления его прямой государственной финансовой поддержки, так и косвенным путем, с использованием соответствующих налоговых и кредитных льгот, страхования экспортных операций.

Таким образом, главными направлениями увеличения объемов экспортных поставок на основе развития товаропроводящих сетей должны стать:

– продолжение создания макроэкономических, включая валютно-финансовые, условий для наращивания экспортного потенциала, повышения конкурентоспособности белорусских товаров, привлечения иностранных инвестиций;

– реализация в рамках Евразийского экономического союза эффективной для взаимного товарооборота интеграционной модели;

– расширение и диверсификация товаропроводящей инфраструктуры;

– определение для субъектов хозяйствования наиболее приемлемых форм товаропроводящей сети по основным и перспективным векторам торгово-экономических отношений;

– продолжение формирования системы льготного кредитования и страхования экспортных сделок;

– сохранение и укрепление конкурентных позиций Республики Беларусь на традиционных рынках России, Молдовы, Казахстана, стран Балтии, Центральной и Восточной Европы;

– диверсификация рынков, направленная на повышение устойчивости белорусской экономики, снижение зависимости от основных поставщиков, уход от монополии, расширение географии экспорта.

Расширение рынков должно давать новые возможности, обеспечивать валютные поступления и повышать конкурентоспособность отечественных производителей. При этом диверсификация экспорта должна быть нацелена на гибкое сочетание нескольких главных векторов:

1. Развитие кооперации и специализации в Евразийском экономическом союзе на основе углубления экономических отношений;

2. Обеспечение партнерских отношений со странами Европейского союза с учетом возможного вступления Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию, прежде всего, со Словакией, Польшей, Болгарией, Румынией, Венгрией;

3. Расширение присутствия продукции предприятий на нетрадиционных рынках, прежде всего, стран Азии, Южной Америки, арабских государств;

4. Расширение рекламных кампаний за рубежом, участие организаций в международных специализированных выставках, развитие электронной торговли и более широкое использование современных информационных технологий сети Интернет для продвижения продукции.

Развитие внешнеторгового сотрудничества со странами СНГ, на долю которых приходится более 80,0 % всех экспортных поставок, оказывает существенное влияние на расширение товаропроводящей сети. В этом направлении целесообразно создание корпоративных торгово-логистических центров, одной из функций которых является предоставление информационно-маркетинговых услуг, включающих определение объемов продаж, цен, подготовку аналитических обзоров рынков, проведение рекламных кампаний и мероприятий стимулирующего характера.

В настоящее время на формирование мирового рынка решающее воздействие оказывают информационные технологии. Их влияние может привести к изменению структуры товаропроводящей сети, когда важнейшим ее элементом станет электронная торговля, облегчающая процесс поиска покупателя и заключение сделок. При использовании электронной торговли предприятия-экспортеры могут уменьшить число посредников, что позволит, по оценке экспертов, снизить экспортные цены продукции ориентировочно на 25–30 %.

Комплексный подход к повышению результативности работы товаропроводящей сети, включая обоснование направлений ее развития с участием государства, разработку методов, стратегий и инструментов расширения деятельности ее субъектов с использованием открывающихся возможностей, позволит сочетать интересы самих организаций Республики Беларусь, диверсифицировать экспортные поставки, создавая предпосылки для формирования положительного внешнеторгового сальдо страны.

Список использованных источников

1. Киреенко, Н. В. Товаропроводящая система Беларуси на зарубежных продовольственных рынках / Н. В. Киреенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/CIS/expertpapers/Kirienka_2.pdf. – Дата доступа: 10.10.2017.

2. Ветелкин, А. А. Товаропроводящая сеть белорусских предприятий за рубежом: проблемы и механизмы функционирования / А. А. Ветелкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/4064/1/Vetelkin%20A.A.%202005_4.pdf. – Дата доступа: 10.10.2017.

3. Глубокий, С. В. Место торговых интернет-площадок в товаропроводящей сети предприятия / С. В. Глубокий, А. С. Дударчик [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/29803/Mesto_torgovyh_internet-ploshchadok_v_tovaroprovodyashchej_seti_predpriyatiya.pdf?sequence=1. – Дата доступа: 10.10.2017.

Получено 12.10.2017 г.

УДК 005.591.6:331.108.2:001

Н. А. Никоненко, кандидат физико-математических наук, доцент,
доцент кафедры медицинской и биологической физики
Белорусский государственный медицинский университет, г. Минск
А. К. Сутурин, кандидат технических наук, заведующий отделом
планирования и прогнозирования подготовки научных работников
высшей квалификации
Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения
научно-технической сферы, г. Минск

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ КАДРАМИ ВЫСШЕЙ НАУЧНОЙ КВАЛИФИКАЦИИ

Стратегия технологического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. предусматривает внедрение технологий, относящихся к V и VI технологическим укладам, а также индустриально-инновационное развитие традиционных секторов экономики [1].

Решение этих задач предполагает повышение роли науки, требует усиления прикладной направленности научных исследований, формирования качественно нового кадрового научного потенциала, отвечающего задачам инновационного развития экономики. При этом особое внимание уделяется повышению качества и эффективности подготовки инженерно-технических специалистов и научных работников высшей квалификации.

Задачи кадрового обеспечения инновационной экономики поставлены в рамках Государственной программы «Образование и молодежная политика» на 2016–2020 годы (далее – Программа) [2]. Программа ориентирована на повышение эффективности и качества образования, в том числе послевузовского, приведение объемов и структуры подготовки специалистов разного уровня квалификации в соответствие с потребностями экономики.

В Подпрограмме 6 «Развитие системы послевузовского образования» поставлена задача 1, направленная на увеличение численности кадров высшей научной квалификации по специальностям, обеспечивающим развитие высокотехнологичных производств, относящихся к V и VI технологическим укладам экономики (далее – приоритетные специальности). Перечень приоритетных специальностей утвержден приказом ГКНТ от 29 марта 2012 г. № 146 и включает 83 специальности.

В республике открыта подготовка в аспирантуре по 66 приоритетным специальностям, из них в области физико-математических наук – 15, химических – 3, биологических – 11, технических – 25, медицинских – 12 специальностей. Из 17 приоритетных специальностей, по которым не открыта подготовка в системе аспирантуры (адъюнктуры) в Республике Беларусь, 8 – в области технических наук, по 3 – в области физико-математических и биологических наук, 2 – в области химических наук, 1 – в области медицинских наук.

По состоянию на 1 января 2017 г. численность проходящих подготовку в аспирантуре (адъюнктуре) по приоритетным специальностям составила 769 чел. (табл. 1).

По сравнению с предыдущим годом численность обучающихся по приоритетным специальностям увеличилась на 14 чел., или на 1,9 %, главным образом за

Таблица 1. Численность обучающихся в аспирантуре (адъюнктуре) по приоритетным специальностям в разрезе органов государственного управления в 2015–2016 гг., чел.

Органы государственного управления	Численность обучающихся на конец года	
	2015 г.	2016 г.
Министерство образования	454	461
Министерство здравоохранения	163	160
НАН Беларуси	124	132
Министерство обороны	8	8
Министерство сельского хозяйства и продовольствия	6	8
Всего по республике	**755**	**769**
Удельный вес в общей численности обучающихся, %	**16,2**	**16,1**

счет Министерства образования (7 чел.) и НАН Беларуси (8 чел.). При этом удельный вес лиц, обучающихся в аспирантуре по приоритетным специальностям, в общей численности стабилизировался на уровне 2015 г. и составил 16,1 %.

Основной вклад в подготовку научных работников высшей квалификации по приоритетным специальностям вносили, как и в предыдущий пятилетний период, Министерство образования – 59,9 %, Министерство здравоохранения – 20,8 и НАН Беларуси – 17,2 %.

В 2016 г. по приоритетным специальностям принято в аспирантуру 214 чел., что составило 15,4 % от общей численности приема, в том числе за счет средств республиканского бюджета – 166 чел. (15,2 % от общей численности приема) (табл. 2).

Удельный вес приема в аспирантуру (адъюнктуру) по приоритетным специальностям установлен как целевой показатель, характеризующий степень решения задачи 1 подпрограммы 6 «Развитие системы послевузовского образования». Значение данного целевого показателя по итогам деятельности аспирантуры в 2016 г. превысило планируемое значение – 14,8 %.

Численность приема по приоритетным специальностям за счет средств республиканского бюджета в целом по республике в 2016 г. по сравнению с предыдущим годом уменьшилась на 13,1 % (на 25 чел.) главным образом за счет системы Минобразования (на 34 чел., или на 28,6 %). В результате удельный вес Минобразования в общей численности фактического приема аспирантов по приоритетным специальностям уменьшился с 62,3 до 51,2 %, тогда как доля НАН Беларуси увеличилась с 19,4 до 23,5 %, а Министерства здравоохранения – с 16,8 до 21,7 % (рис.).

Таблица 2. Численность обучающихся в аспирантуре по приоритетным специальностям по отраслям науки в 2015–2016 гг., чел.

Отрасли науки	Численность обучающихся на конец года		В том числе за счет средств республиканского бюджета	
	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
Биологические	135	130	132	129
Медицинские	133	133	118	124
Технические	335	346	220	217
Физико-математические	142	149	135	140
Химические	10	11	10	11
Всего по республике	755	769	615	621

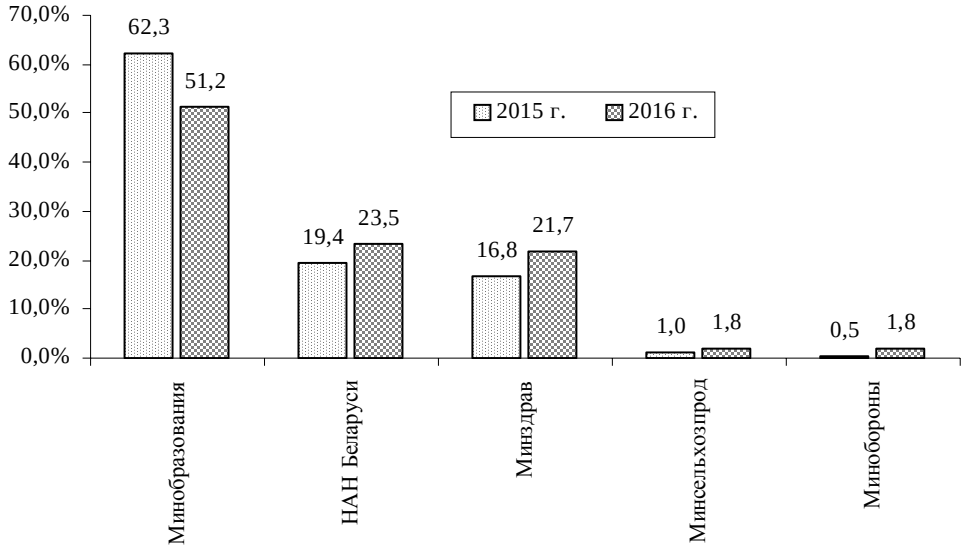

Рис. Структура приема в аспирантуру по приоритетным специальностям за счет средств республиканского бюджета в разрезе заказчиков в 2015–2016 гг., %

Численность обучающихся по приоритетным специальностям в 2016 г. увеличилась главным образом за счет технических и физико-математических наук. При этом отраслевая структура подготовки научных работников высшей квалификации по приоритетным специальностям стабильна на протяжении последних шести лет и в значительной степени определяется приведенным выше распределением приоритетных специальностей, по которым открыта подготовка, по отраслям науки.

В 2016 г. численность лиц, проходящих подготовку в докторантуре по приоритетным специальностям, увеличилась по сравнению с 2015 г. на 22,8 % (13 чел.) (табл. 3).

Удельный вес лиц, проходящих подготовку в докторантуре по приоритетным специальностям в общей численности сохранился на уровне 2015 г. и составил 16,8 %.

Прием в докторантуру по приоритетным специальностям составил в 2016 г. 25 чел., или 17,2 % от общей численности приема.

Таблица 3. Численность лиц, проходящих подготовку в докторантуре по приоритетным специальностям, в разрезе органов государственного управления в 2015–2016 гг., чел.

Органы государственного управления	Численность обучающихся на конец года		В том числе за счет средств республиканского бюджета	
	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
Минздрав	37	44	33	38
Минобороны	1	1	1	1
Минобразования	12	20	12	20
НАН Беларуси	7	5	7	5
Всего проходят подготовку по приоритетным специальностям	57	70	53	64
Удельный вес в общей численности, %	16,7	16,8	16,6	16,2

Подготовка в докторантуре в настоящее время осуществляется по 31 приоритетной специальности, из них в области биологических и медицинских наук – по девяти специальностям, технических – восьми, физико-математических – четырем и химических – по одной специальности.

В отраслевой структуре подготовки в докторантуре по приоритетным специальностям, как и в предыдущие годы, преобладают медицинские науки – 52,9 %, вклад биологических наук в 2016 г. составил 18,6 %, тогда как доля технических наук по сравнению с 2015 г. значительно увеличилась – с 10,5 до 20,0 % (табл. 4).

Таблица 4. Численность лиц, проходящих подготовку в докторантуре по приоритетным специальностям, в разрезе отраслей науки в 2015–2016 гг., чел.

Отрасли науки	Численность обучающихся на конец года	
	2015 г.	2016 г.
Биологические	15	13
Медицинские	29	37
Технические	6	14
Физико-математические	5	5
Химические	2	1
Всего по республике	**57**	**70**

Проведенный анализ свидетельствует, что для обеспечения развития инновационных отраслей экономики требуется выполнение целого комплекса мер: обновление перечня приоритетных специальностей; открытие подготовки по новым приоритетным специальностям, поддержка научных школ по приоритетным направлениям научных исследований и научно-технической деятельности; стимулирование молодых специалистов для поступления в аспирантуру, социальная защищенность молодых ученых; материальное стимулирование за проведение диссертационных исследований аспирантов (докторантов) по приоритетным специальностям, совершенствование системы подготовки кадров высшей научной квалификации для нужд производственного комплекса страны.

Важнейшим механизмом совершенствования кадрового обеспечения инновационного развития страны является прогнозирование потребности организаций в высококвалифицированных кадрах, формирование заказа на подготовку высококвалифицированных специалистов и научных работников высшей квалификации с учетом реальной потребности.

Список использованных источников

1. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 31 янв. 2017 г., № 31 / Информационно-правовая база нормативных правовых актов Республики Беларусь «ЭТАЛОН». – Дата доступа: 10.09.2017.

2. Об утверждении Государственной программы «Образование и молодежная политика» на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 28 марта 2016 г., № 250 / Информационно-правовая база нормативных правовых актов Республики Беларусь «ЭТАЛОН». – Дата доступа: 10.09.2017.

Получено 16.10.2017 г.

УДК 005.591.1:005.932

А. М. Омельянюк, кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономической теории и логистики
К. О. Бердник, магистрант
Брестский государственный технический университет, г. Брест

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРИ ОПТИМИЗАЦИИ ЦЕПИ ПОСТАВОК SCOR

Вопросам оптимизации бизнес-процессов в настоящее время уделяют внимание различные участники рынка – производители, конкуренты, инвесторы. В свою очередь, каждый участник стремится получить не только общую характеристику, но и сравнительную оценку исследуемых бизнес-процессов. Для оценки эффективности бизнес-процессов исследователями используются, как правило, качественные и количественные показатели, соответственно под критериями оценки эффективности бизнес-процессов понимают количественную и качественную характеристику бизнес-процесса, которая выступает основанием для его оценки. В связи с этим возникает необходимость правильного выбора показателей, использование которых в дальнейшем обеспечит грамотную оценку эффективности бизнес-процессов. Количество показателей эффективности бизнес-процессов определяется видом и сложностью бизнес-процесса по ряду определенных характеристик, а также требуемой точностью оценки, целью исследования и другими внешними факторами. Чтобы сформировать систему оценки бизнес-процессов, необходимо в первую очередь привести цепь поставок предприятия в виде последовательности проходящих процессов, таким образом выстраивая схематичную модель цепи поставок.

Моделирование бизнес-процессов – это эффективное средство поиска путей оптимизации деятельности организации, средство прогнозирования и минимизации рисков, возникающих на различных этапах производственного процесса. Этот метод позволяет дать стоимостную оценку каждому отдельному процессу и всем бизнес-процессам организации в совокупности, а также наглядно увидеть проблемные места деятельности предприятия и своевременно найти источник их возникновения, а также показатели, которые необходимо улучшить для устранения проблемных мест. Одним из успешно внедряемых способов моделирования цепи поставок является SCOR-модель. Данная модель состоит из типовых бизнес-процессов, горизонтальных и вертикальных связей, собственного языка и правил составления модели цепи поставок, которые каждое предприятие приспосабливает под свою специфику. Применение SCOR-модели позволяет достичь комплексного прохождения материального потока по цепи поставок. Однако стоит напомнить, что сама по себе SCOR-модель не является оптимизирующей, она лишь моделирует логистическую систему, дает возможности для оптимизации и повышения эффективности бизнес-процессов и работы всей цепи в целом, описанные с помощью показателей эффективности бизнес-процессов. На каждом предприятии должна быть создана система показателей оценки, специфичная для реализуемых бизнес-процессов. При этом система показателей должна быть гибкой к условиям изменения процессов, и в случае их изменения предприятию следует для оценки использовать более сложную совокупность показателей.

Наиболее простой системой оценки будут являться показатели времени выполнения бизнес-процесса. Они находят свое применение, как правило, на первом этапе внедрения моделирования, а именно на этапе построения цепи поставок предприятия (рис. 1).

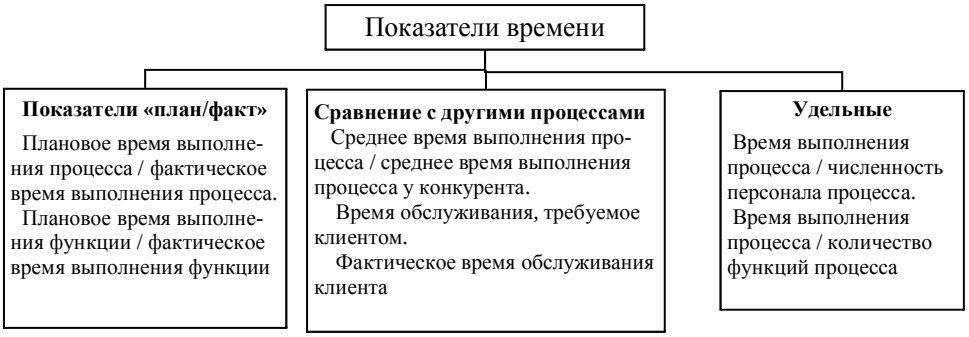

Рис. 1. Показатели времени выполнения бизнес-процесса

Однако для измерения данной группы показателей необходимо разработать и внедрить систему учета времени, которая будет учитывать и характеризовать выполнение каждой отдельной функции процесса. Наиболее важным элементам применения такой группы показателей является фиксирование информации о времени начала выполнения функций и времени завершения. При детальном анализе бизнес-процессов, проведении расчетов данной группы показателей включается расчет времени простоев и выполнения по отдельным функциям процесса, а также время, затраченное на перемещение, наладки оборудования и т. д. Такой глубокий учет параметров времени выполнения бизнес-процессов возможен на основе использования различных форм регистрации и фиксации времени проходящего процесса, к примеру, автоматизирование рабочего пространства, учет в регистрационных журналах, применение диаграммы «спагетти» с учетом времени прохождения каждого процесса. В случае, если ваша цепь поставок имеет статистический характер, то есть разрабатывается в теоретической практике, данный метод измерения эффективности бизнес-процессов будет иметь сложности, так как отсутствие практических данных о времени прохождения того или иного процесса является исходной информацией оценки.

Другая, не менее важная система оценки бизнес-процессов – группа технических показателей, которая включает показатели, характеризующие эффективность использования средств производства, для выполнения бизнес-процессов. К ним относятся показатели использования оборудования, программного обеспечения, самой технологии выполнения бизнес-процесса (рис. 2).

Данные показатели можно рассчитать для процессов, происходящих на предприятиях в разных сферах деятельности. Более того, бизнес-процессы могут быть охарактеризованы по ряду общих показателей: количество функций в процессе, выполняемых на рабочих местах; численность персонала процесса, включая руководителей и специалистов; количество автоматизированных рабочих мест; количество занимаемой площади. Бизнес-процессы, анализируемые с помощью данной группы показателей, можно использовать при сравнительном анализе процессов с процессами предприятия-конкурента, тем самым отражая эффективность выполнения процессов. В то же время оценка техническими показателями дает представление о целесообразности использования ресурсов при выполнении того или иного процесса. Такой подход позволяет сделать наиболее обоснованные выводы по результатам проведенных расчетов и разработать к принятию соответствующие управленческие решения, направленные на улучшение реализации бизнес-процессов.

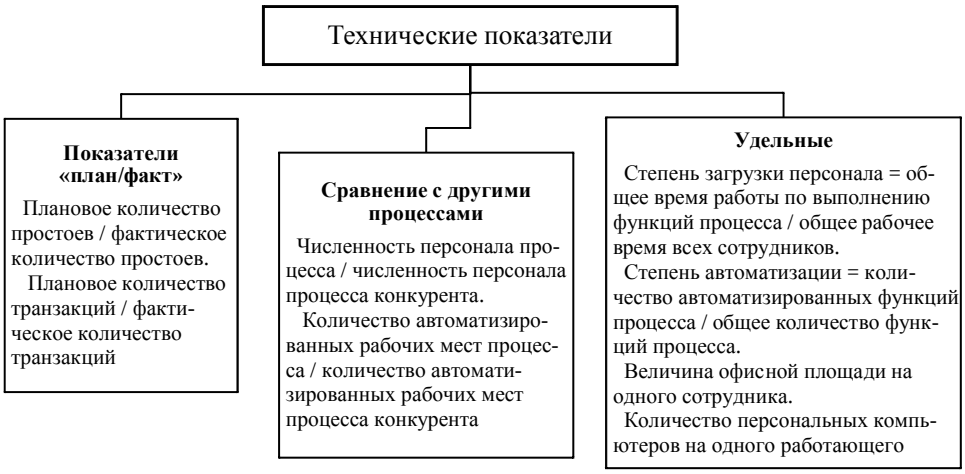

Рис. 2. Технические показатели оценки бизнес-процесса

Однако, несмотря на точность результатов анализа с помощью технических и временных показателей, проведение оценки бизнес-процессов не всегда возможно осуществить с использованием только количественных характеристик в силу невозможности соизмерения ряда итогов анализа и результатов работы предприятия. В таком случае используются качественные показатели, оценка которых субъективна, что возможно на основе экспертных методов, наблюдений за ходом реализации бизнес-процессов, полученных результатов деятельности организации. К числу важнейших групп показателей оценки процессов отнесены и показатели качества бизнес-процессов. Учитывая, что качество отражает способность процесса к удовлетворению потребностей своих клиентов при минимуме затрат ресурсов, в роли ключевого аспекта определения качества процесса выделим ориентацию на клиентов. Главным критерием в данном случае являются: степень отклонений, количество дефектов, жалоб от покупателя и т. д. Большое распространение сейчас получили такие количественные анализы бизнес-процессов, как применение имитационного моделирования и функционально-стоимостный анализ. К примеру, в рамках такой оценки могут быть получены показатели, характеризующие конкурентную позицию организации на рынке, удовлетворенность клиентов, удовлетворенность персонала, трудовую и исполнительскую дисциплину, уровень качества и своевременности представления документов, соблюдения регламентов и стандартов, уровень выполнения поручений руководителя.

Между качественными и количественными показателями, несмотря на разницу в методике их оценки, существует определенная взаимосвязь, выраженная в зависимости изменения количественных показателей от динамики изменения качественных показателей. В случае снижения степени удовлетворенности клиентов происходит уменьшение объемов реализации продукции, услуг, а также снижение финансовых показателей деятельности организации. При контроле за динамикой качественных показателей происходит улучшение количественных показателей. Следовательно, качественные показатели можно обозначить как причину изменения количественных показателей, а изменение количественных показателей – как следствие. Однако даже такой метод относительной оценки бизнес-процессов не всегда может быть положительным.

Во-первых, данные методы носят субъективный характер и зачастую эксперт, который осуществляет анализ предприятия, не всегда понимает особенности цепи поставок. Во-вторых, требуется высокий уровень профессионализма исследователя как необходимое условие для получения объективной и необходимой информации.

Для оценки состояния исследуемых бизнес-процессов в некоторых случаях необходимо использовать иные методы анализа эффективности. Таким нетрадиционным методом, однако наиболее простым в применении к любой цепи поставок, является экспресс-анализ. Особенность данного метода выражена в принципиальном изменении неконкретных качественных показателей оценки, которые имеют субъективный характер, и сложно структурированных математических методов моделирования, которые не всегда применимы в цепи поставок из-за отсутствия полной и достоверной информации, на быстрый и доступный метод факторной оценки исследуемых бизнес-процессов. Факторный метод основан на применении и расчете коэффициентов по полученным характеристикам бизнес-процесса. Применение коэффициентного метода оценки эффективности бизнес-процессов возможно и для оценки эффективности управления организацией в целом. Кроме того, данный метод оценки применим и для моделирования процессов на основе использования методики SCOR, так как учитывает сложность построенной цепи поставок, ее контролируемость.

В данном методе количественными показателями оценки бизнес-процессов являются коэффициенты:

· *сложности*, рассчитанный как отношение количества уровней бизнес-процессов на количество процессов в цепи поставок. Модель цепи поставок, описанная с помощью SCOR, включает в себя максимум 5 уровней. Таким образом, коэффициент равный единице означает, что цепь поставок имеет всего 1 уровень и является несложной;

· *процессности* – позволяет выявить количество «разрывов» в цепи поставок, которое приходится на количество уровней процесса. В качестве разрывов в данном случае считается количество простоев между основными бизнес-процессами. Если полученное значение коэффициента равно 1, то модель является проблемной. Таким образом, оптимизация бизнес-процессов должна быть направлена на построение непрерывной модели цепи поставок и устранение количества разрывов между процессами;

· *контролируемости* – определяет количество основных уровней бизнес-процесса на количество задействованных в управлении членов процесса. Данный коэффициент позволяет охарактеризовать бизнес-процесс с точки зрения ответственности за исполнение различных уровней данного бизнес-процесса. При равенстве количества уровней бизнес-процесса и числа ответственных лиц данный бизнес-процесс является контролируемым, в противном случае процесс характеризуется пониженной степенью контролируемости;

· *ресурсоемкости*, рассчитанный как отношение суммы поступающих ресурсов в бизнес-процесс на количество результата реализации бизнес-процесса. Такой показатель позволяет наиболее четко отразить эффективность использования ресурсов в рамках конкретного бизнес-процесса. Меньшее значение данного коэффициента означает эффективность использования ресурсов;

· *регулируемости* – определяет, как соотносится количество уровней в бизнес-процессах с количеством используемой регламентной документации в бизнес-процессе. Такой показатель определяет, является ли исследуемый бизнес-процесс регулируемым или нерегулируемым нормативными регламентами. Чем ниже данный показатель, тем выше уровень регулируемости бизнес-процесса.

Преимуществом данного метода оценки бизнес-процессов является гибкость в условиях изменения процессов, возможность подстраиваться под специфику предприятия, а также легкость в использовании. При моделировании цепи поставок с помощью SCOR-метода данный способ оценки бизнес-процессов будет являться неотъемлемой частью при оптимизации цепи поставок.

Список использованных источников

1. Система оценки эффективности бизнес-процессов промышленного предприятия / С. Р. Шапагатов [и др.] // Молодой ученый. – 2016. – № 21. – С. 541–547.

2. Дубинина, Н. А. Показатели оценки бизнес-процессов предприятия / Н. А. Дубинина // Вестн. Пермского ун-та. Сер. Экономика. – 2016. – Вып. 2 (29). – С. 179–189.

Получено 05.10.2017 г.

УДК 61:612.67

А. А. Орешенков, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и организации сельскохозяйственного производства
Витебская государственная академия ветеринарной медицины, г. Витебск

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ МЕДИЦИНЫ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО СТАРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Актуальность рассмотрения процесса глобального старения не вызывает сомнения. Глобальное старение и переход в его результате к модели пожилого общества в течение ближайших 80–100 лет может отрицательно влиять на экономический рост, сокращая рабочую силу и снижая инновационность общества, которое перейдет к более спокойному и замедленному развитию (устойчивому развитию, о котором столько говорят). С одной стороны, это обусловлено непрерывным увеличением ожидаемой продолжительности жизни. В развитых странах в первом десятилетии XXI века этот показатель превысил 80-летний рубеж. И продолжительность жизни будет расти. С другой стороны, за прошедшие полвека изменился и в ближайшие 50 лет изменится возрастной состав населения мира, который станет гораздо более пожилым. Ситуации, чтобы пожилые люди составляли столь большую долю населения и чтобы в перспективе эта доля росла, в истории человечества не было.

Использование статистической базы Отдела народонаселения ООН (UN Population Division) позволяет установить, что проблема увеличения числа пожилых и старых людей станет только острее. Так, численность категории «люди старше 65 лет» увеличится более чем вдвое – с менее 8 % от общего количества жителей планеты в 2010 г. до более 16 % в 2050 г. Так называемый медианный возраст (средний возраст, при котором половина населения старше его, а половина моложе) в период с 2010 по 2050 г. увеличится на 9 лет и составит 38 лет – беспрецедентный показатель, как и скорость его достижения. Особенно быстрый рост глобальной численности лиц пенсионного возраста будет происходить в ближайшие 20 лет, когда за этот исторически небольшой отрезок времени его численность практически удвоится, увеличившись почти на 600 млн и в целом заметно превысив 1 млрд чел. Что касается числа людей старше 60 лет, то их количество в мире к 2050 г. увеличится еще значительнее, по одним оценкам до 1,9 млрд чел., по другим – до 2,1 млрд против 672 млн в 2005 г., то есть, по существу, утроится. Наиболее быстро стареет Европа, где средний возраст к 2050 г. достигнет 47,4 года и доля населения в возрасте 60 лет и старше – 34,7 %. Однако особо стремительное ускорение будет наблюдаться для глобальной численности лиц старше 80 лет так называемого «четвертого возраста». Если число лиц пенсионного возраста к 2050 г. примерно удвоится, то количество пожилых людей старше 80 лет практически учетверится и составит 394 млн чел., по сравнению же с 1950 г. их численность к 2075 г. возрастет почти в 50 раз.

При этом в 25 странах ЕС численность самых пожилых людей, которым перевалило за 80, в 2050 г. почти утроится по сравнению с 2004 г. и достигнет 11,4 %. В развитых странах многие смогут дожить до 100 лет. Если все эти прогнозы сбудутся, то возрастная пирамида населения грозит опрокинуться с основания на вершину, что повлечет за собой далеко идущие последствия. В самом деле, по мере того как численность вступающей в трудовой возраст молодежи будет сокращаться, а выбывающих из него пенсионеров увеличиваться, самодеятельное население неизбежно уменьшится.

С особыми сложностями в ближайшие 20–30 лет столкнутся страны первого мира, где стремительный рост количества лиц пенсионного возраста (в данном случае речь идет о населении 60 лет и старше) будет сопровождаться все ускоряющимся сокращением численности лиц активного трудоспособного возраста, и уже через 20 лет численность первых должна превысить численность последних. В 2010 г. в развитых странах на одного пенсионера (людей старше 65 лет) приходилось более трех лиц трудоспособного возраста (от 25 до 64 лет), в то время как в 2035 г., по прогнозам Отдела народонаселения ООН, на одного пенсионера будет приходиться только двое работоспособных, но имеются еще более пессимистические прогнозы.

Через 50–70 лет, то есть ближе к концу XXI в. проблема старения населения будет острой и в целом ряде развивающихся стран, где сейчас крупные молодежные бугры и высокая рождаемость (во многих же – Китае, Иране, Таиланде и т. д. – рождаемость и так уже снизилась заметно ниже уровня простого замещения поколений). Процесс старения может притормозить рост рабочей силы Китая. По имеющимся оценкам, население трудоспособного возраста будет сокращаться до середины текущего столетия. В 2015 г. его численность равнялась 1 млрд чел. В 2030 г. она может сократиться до 960 млн и в 2050 г. – до 800 млн чел.

Несколько десятилетий назад считалось, что негативные демографические изменения характерны исключительно для развитых стран и не рассматривались в качестве угроз национальной безопасности, так как не имели широкого аспекта отрицательных социальных, экономических и иных последствий. Однако сегодня очевидно, что этот процесс охватил и Беларусь. Реальная угроза возникла в конце XX в., когда республика исчерпала свой демографический дивиденд и численность населения стала убывать за счет превышения количества умерших над количеством родившихся.

Сильное влияние на возрастной состав населения страны оказали войны и другие социальные потрясения XX в., которые предопределили негативные тенденции в современных демографических процессах республики. Быстро изменяется структура населения. Доля населения в младших возрастах, а также доля населения в трудоспособном возрасте уменьшается, а доля лиц в пенсионном возрасте значительно увеличивается. Так, за почти 60 лет (с 1959 по 2017 г.) численность населения Республики Беларусь увеличилась с 8055,7 до 9504,7 тыс. чел., или на 18 %, за те же годы число лиц в возрастной группе 60 лет и старше возросло с 861,3 до 1996,7 тыс. чел., или более чем в два раза. В 1959 г. коэффициент старости, который называют также коэффициентом старения сверху (доля лиц старше 60 лет в общей численности населения) составил 10,7 %, 1990 г. – 16,3, 2017 г. – 21,0 %.

Численность населения старше 65 лет за рассматриваемый период увеличилась на 808,8 тыс. чел., составив в 2017 г. 1395,6 тыс. чел. Соответственно доля лиц, которые старше 65 лет, увеличилась с 7,3 % в 1959 г. до 14,7 % в 2017 г. (табл.).

Таблица. Показатели старения населения Республики Беларусь по данным за 1959–2017 гг.

Год	Население в возрасте 65 лет и старше		Население в возрасте 60 лет и старше	
	тыс. чел.	% в общей численности населения	тыс. чел.	% в общей численности населения
1959	586,7	7,3	861,3	10,7
1970	807,1	9,0	1185,8	13,2
1990	1075,0	10,5	1665,0	16,3
2010	1339,8	14,1	1797,1	18,9
2017	1395,5	14,7	1996,7	21,0

Динамика численности населения моложе трудоспособного возраста выглядит несколько иначе. Если в 1970 г. численность населения в дотрудоспособном возрасте в расчете на 1000 чел. трудоспособного возраста достигла 586 чел., то в 2000 г. этот показатель снизился до 356, в 2017 г. – 307 чел. Очевидно, что если на смену уходящему на пенсию поколению не приходит более многочисленное молодое поколение специалистов, то абсолютная численность населения в трудоспособном возрасте будет снижаться.

Возрастание ожидаемой продолжительности жизни и старение населения потребуют роста возможностей медицины не только для поддержания здоровья, но и для замедления старения организма. Существуют исследования, в которых показано, что расходы на медицинское обслуживание пациентов 75–84 лет оказываются почти в два раза выше, чем расходы на пациентов 65–74 лет; а расходы на пациентов возрастной группы 85+ по сравнению с последней возрастают более чем в три раза.

Старение населения приведет к тому, что расходы на медицину будут опережать общий рост ВВП. Об этом говорит тот факт, что даже в периоды незначительного роста ВВП расходы на медицину увеличиваются достаточно быстро. В частности, в странах ОЭСР в период последнего кризиса (2008 г.) рост ВВП на душу населения был незначителен, всего 3 % (соответственно в 2007 г. – 35 855 долл. США, в 2010 г. – 36 994 долл. США), а рост медицинских расходов на одного человека вырос на 13 % (соответственно в 2007 г. – 3858 долл. США, 2010 г. – 4364 долл. США).

С учетом прогнозируемого более быстрого темпа роста ВВП в развивающихся странах, быстрого формирования там среднего класса можно предположить, что эта тенденция усилится. Имеющиеся данные говорят о том, что в целом по группе развивающихся стран среднегодовой темп прироста подушевого ВВП в 1950–2007 гг. оказался примерно в 5–6 раз выше, чем в 1900–1938 гг., когда многие из них находились в состоянии колониальной и полуколониальной зависимости. За короткий период с 1993 по 2003 г. произошло уменьшение разрыва в уровне развития крупных периферийных и крупных развитых стран с 1:7 до 1:6, что способствовало снижению бедности в мире. Например, численность людей, живущих на менее чем 2 долл. США в день (черта бедности), в период с 1970 по 1998 г. сократилась на 350 млн чел., а численность населения, живущего менее чем на 1 долл. США в день (черта крайней бедности), на 200 млн чел. В период с 1990 по 2010 г. доля развивающихся стран в глобальной численности среднего класса увеличилась с 26 до 58 %, а к 2030 г., по прогнозам, больше 80 % мирового среднего класса будет жить в развивающихся станах и на их долю приходиться 70 % совокупных расходов на потребление.

Решив в последние десятилетия XIX – первой половине XX вв. проблемы обеспечения эпидемиологической безопасности и устранения наиболее массовых причин смертности, медицина смогла включиться в технологическую революцию уже на основе новых задач, направленных на борьбу с болезнями старости и цивилизации. За счет успехов медицины удастся увеличить способность вмешиваться в человеческий организм; резко расширить возможности точечных влияний и операций вместо современных хирургических; широко использовать культуру выращивания отдельных биологических тканей, органов или их частей и элементов для использования в регенерации и реабилитации организма, а также небиологические аналоги биологической ткани (органов, рецепторов) и т. п. В результате можно добиться радикального расширения возможностей продления жизни и улучшения ее биологического качества. Это будут технологии, предназначенные для широкого использования в качестве массовой рыночной услуги.

Прорывы в медицине вызовут «подтягивание» и складывание в систему разных инноваций (включая достижения ИКТ, нанотехнологий, робототехники, новые материалы

и т. п.), а медицина вполне может быть интегральной областью, в которой сойдутся все линии развития (использование роботов в хирургии и уходе за больными, информационных технологий для удаленной медицины, нейроинтерфейсов для лечения различных болезней и исследования мозга; генной терапии и инженерии, нанотехнологий для создания искусственного иммунитета и биочипов, которые мониторят организм; новых материалов для выращивания искусственных органов и многого другого), что станет мощной системой экономики. Может иметь место цепочка инноваций, которые переведут растущее количество инноваций в качественно новую систему. Например, определенным переворотом в медицине стала разработка учеными Стэнфордского университета (США) искусственной роговицы глаза. Столь крупное достижение стало возможным благодаря совместным исследованиям в области химии, нанотехнологии, биологии и медицины (что характерно для сложных технологий).

В течение 2030–2050-х гг. наиболее интенсивно будут развиваться такие отрасли медицины (в широком смысле термина), как борьба с неизлечимыми заболеваниями, имплантация, генная терапия, а также фармацевтика. Начиная с 1980–1990-х гг. делаются заметные успехи в области борьбы с наиболее частыми причинами смертности. По данным ВОЗ, в развитых странах наиболее распространена смертность от ишемической болезни сердца (12–15 %), инсульта и других цереброваскулярных болезней (8,7 %), раковых заболеваний трахеи, бронхов и легких (5,9 %), а в целом смертность от онкологических заболеваний в развитых странах приближается к смертности от ишемической болезни сердца.

С учетом быстрого старения населения потенциальная опасность болезней старости будет возрастать. Тенденция сегодня такова, что по мере роста продолжительности жизни именно онкологические заболевания выходят на первое место. В плане борьбы с онкологическими заболеваниями есть позитивные изменения, связанные с возможностью раннего диагностирования и роста процента излечения, однако в решении этой проблемы пока еще нет кардинальных перемен. Поэтому не исключено, в частности, что прорыв в медицине будет связан с обнаружением успешных технологий борьбы с раком, поскольку эта болезнь существенно отличается от большинства других и требует решения на уровне генетики, а также использования принципиально новых технологий. Так, обретение возможности давать клеткам, провоцирующим заболевания, команду о самоуничтожении способно сделать борьбу с заболеванием управляемой. Кроме того, это обеспечивает быстрое выздоровление без длительного вмешательства, химиотерапии или облучения. Также и наоборот, отключение механизма самоуничтожения клеток поможет спасти организм от некоторых заболеваний и, возможно, управлять процессом старения. Не исключено, что и к 2030-м гг. еще не сумеют победить рак. По-видимому, для победы над ним требуются очень значительные сдвиги. Однако сама победа может стать мощным импульсом для прорыва в области перехода медицины в целом на качественно новый уровень.

Важное направление медицины, которое позволяет блокировать или замедлять процесс старения организма, связано с регенерацией и пересадкой органов и частей человеческого тела. В настоящее время уже проводятся операции по пересадке сердца, легких, печени, поджелудочной железы, почки и т. д. Решение проблемы недостатка органов осуществляется по двум основным направлениям: 1) использование части донорского органа и выращивание нового органа на основе использования стволовых клеток; 2) возможности пересадки органов крупных животных. Кроме того, продолжается разработка различных органозамещающих инженерных конструкций (сердце, почки и т. д.), что фактически означает киборгизацию человека и создание транскибернетических систем (то есть систем, органично совмещающих в себе характеристики

элементов разной природы). Современная логика научно-технического прогресса, в том числе новейшие достижения биоинженерии, показывает движение именно к синтезу биологических форм и технических решений в единой системе. Это расширяет возможности не просто долгой, но активной жизни путем значительной помощи ослабевшим в результате старости и других причин органам чувств и частям тела.

Вполне вероятно, что значительно продлить жизнь человека удастся генетическими методами на основе индивидуализации в биотехнологиях. В развитии биотехнологий индивидуализация связана прежде всего с появлением возможности изменять геном и получать новые свойства организма. На этом в дальнейшем будет построен учет индивидуальности каждого человеческого организма в плане формирования его образа жизни, контроля над здоровьем, улучшения работы организма и т. п. Вероятно, используя биотехнологические достижения, удастся заставить организм побеждать определенные болезни. Примером индивидуализации технологий и точечного воздействия на процессы (через нужные белковые соединения, клетки, антитела, активизацию иммунной системы и т. п.) может стать генная терапия (генотерапия).

Генная терапия соединяет в себе целый комплекс характеристик технологической революции, в том числе расширение возможностей выбора оптимальных режимов в рамках конкретных целей и задач. При этом вполне возможен запуск нужных генов и отключение ненужных в организме взрослого человека. Исторически генная терапия нацеливалась на лечение наследственных генетических заболеваний. Однако в настоящее время генную терапию рассматривают уже как потенциально универсальный подход к лечению широкого спектра заболеваний, начиная от наследственных и заканчивая инфекционными. Таким образом, если исторический процесс начался с верхнепалеолитической (человеческой) революции, то не исключено, что новая технологическая революция станет «постчеловеческой», в результате которой начнется эпоха активного воздействия на человеческий организм.

Неуклонно растет количество медикаментов нового поколения, полученных биотехнологическим методом, а биофармация является ведущей биотехнологической отраслью с доходом более 199 млрд долл. США (2015 г.) и широким спектром продукции, который включает моноклональные антитела, современные лекарственные средства, рекомбинантные белки, гормоны роста, рекомбинантный человеческий инсулин, вакцины и т. д. Биофармацевтические препараты используются для лечения ряда заболеваний, таких как рак, неврологические, метаболические, сердечно-сосудистые и пр. В ближайшее десятилетие растущий спрос на новые технологии, такие как секвенирование ДНК, рекомбинантные технологии, ферментация, тканевая инженерия, повлияет на биотехнологические исследования и объем биофармацевтической промышленности. Уже сегодня эта отрасль остается одной из самых прибыльных, с рентабельностью продаж на уровне 17 %, поэтому туда устремились капиталы и научные силы. Основной объем научно-технических ресурсов 20 крупнейших компаний мира сосредоточен именно в фармацевтической промышленности. На долю фармацевтических компаний (Pfizer, Glaxo-SmithKline, Sanafi-Aventis, Norvatis, Jonson&Jonson, Roche Holdings, Merk&Co) приходилось около 36 % расходов на НИОКР крупнейших корпораций мира. Значительные средства тратятся также на продвижение этой продукции. В США, например, фармкомпании ежегодно расходуют на эти цели около 20 млрд долл.

Таким образом, усиление потребности экономики в дополнительной рабочей силе и заинтересованности государства в повышении трудоспособности пожилых людей могут создать удачные условия для крупных инвестиций в медицину.

Получено 03.10.2017 г.

УДК 338.23:336.1(476-67ЕврАзЭС)

С. С. Осмоловец, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры денежного обращения, кредита и фондового рынка
Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС

В Беларуси за период с 1991 по 2015 г. сформировалась модель финансового рынка, ориентированная на банковское финансирование и монопольное присутствие банков на рынке инвестиционных ресурсов. Для банковской системы Беларуси характерна высокая доля государства в активах и капитале банков. На 01.10.2016 г. доля 5 государственных банков составляла 66,26 % в активах и 65,52 % в капитале банковского сектора страны [1]. Результаты исследования показывают, что сформированная модель финансового рынка не имеет принципиального влияния на эффективность ее деятельности. Анализ вклада финансового сектора разных стран в структуру ВВП показал, что наивысшие значения этого показателя наблюдаются у стран с развитыми отношениями собственности, признаваемых мировыми финансовыми центрами: США, Великобритании, Нидерландов, Швейцарии, Люксембурга (вклад в ВВП финансового сектора в 2015 г. – 7,2; 7,2; 7,4; 9,6; 27,5 % соответственно). Эти страны максимально интегрированы в мировую финансовую систему, при этом в США и Великобритании сформирована модель финансовой системы с развитым фондовым рынком, большим количеством финансовых посредников и минимальным участием банков в операциях с ценными бумагами. Швейцария, Нидерланды и Люксембург – это страны с развитой банковской системой.

В соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), подписанным главами государств России, Беларуси и Казахстана 29 мая 2014 г. в Астане, основными целями его деятельности с 1 января 2015 г. являются: создание условий для устойчивого развития экономик государств-членов; формирование единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках Союза; повышение конкурентоспособности национальных экономик. Основу формирования общего финансового рынка составляют ст. 70 и ст. 103 Договора о ЕАЭС и Протокол по финансовым услугам, содержащийся в Приложении № 17 к Договору о ЕАЭС.

Модель развития финансового рынка Беларуси должна предусматривать не только открытость внешнему миру, но и быть конкурентоспособной по отношению к более крупным рынкам, входящим в состав ЕАЭС. Согласно Договору общий финансовый рынок государств-членов ЕАЭС будет соответствовать следующим критериям:

– гармонизированные требования к регулированию и надзору в сфере финансовых рынков государств-членов;

– взаимное признание лицензий в банковском и страховом секторах, а также в секторе услуг на рынке ценных бумаг, выданных уполномоченными органами одного государства-члена, на территориях других государств-членов;

– осуществление деятельности по предоставлению финансовых услуг на всей территории Союза без дополнительного учреждения в качестве юридического лица;

– административное сотрудничество между уполномоченными органами государств-членов, в том числе путем обмена информацией;

– «поставка/торговля финансовыми услугами» – оказание финансовых услуг, включающих в себя производство, распределение, маркетинг, продажу и доставку услуг,

осуществляемое следующими способами: с территории одного государства-члена на территорию другого государства-члена; на территории одного государства-члена лицом этого государства-члена лицу другого государства-члена (потребителю услуг); поставщиком финансовых услуг одного государства-члена путем учреждения и деятельности на территории другого государства-члена [2].

Таким образом, формирование финансового рынка Республики Беларусь в рамках ЕАЭС подразумевает, что он должен будет обслуживать внутренние и внешние потоки капитала, будет обладать необходимыми инфраструктурными элементами проведения национальных и международных операций на всех элементах рынка. Однако интеграция финансовых рынков стран ЕАЭС будет означать для субъектов финансового рынка Беларуси значительное усиление конкуренции со стороны более развитых рынков, в первую очередь России и Казахстана.

Показатели финансового рынка Республики Беларусь свидетельствуют об отставании его развития от рынков Российской Федерации и Казахстана. В 2015 г. отношение активов банковской системы Беларуси к ВВП в 2015 г. составило 74,7 %, что в 1,4 раза меньше, чем аналогичное значение данного показателя по России. Внутренний кредит финансового сектора экономики по отношению к ВВП в Беларуси составил всего 28,8 % против 56,4 % в России. Банковская система Беларуси характеризуется высоким уровнем концентрации и монополизма: доля 5 крупнейших банков (по величине активов) в Беларуси составила 79,5 %, в то время как в России и Казахстане значение этого показателя не превышает 60 %. Отношение капитала банковского сектора Российской Федерации к ВВП на 01.01.2016 г. составило 11,1 %, что на 2,8 п. п. выше, чем в Республике Беларусь. Недостаточную роль имеют средства физических лиц в формировании ресурсной базы банков: в России отношение депозитов физических лиц к ВВП составляет 28,7 %, в то время как в Беларуси всего 19,9 %. Рынок корпоративных облигаций Беларуси на 46,7 % представлен банковским сектором, в то время как в России значение этого показателя составляет 23 %. Недостаточно развит и фондовый рынок Беларуси: капитализация российского рынка акций по отношению к ВВП составляет 64,6 % против 30,2 % в Республике Беларусь [3, 4, 5].

В условиях увеличения уровня концентрации капитала, требований к достаточности капитала, ликвидности и платежеспособности финансовых организаций проблема развития финансового рынка не может быть решена путем ведения отдельными субъектами самостоятельной деятельности. С учетом перспектив формирования единого финансового рынка на сегодняшний день финансовый рынок Республики Беларусь неконкурентоспособен перед более крупным рынком Российской Федерации с развитой инфраструктурой. Поэтому для достижения конкурентоспособности на финансовом рынке, снижения цен на услуги за счет внутренних издержек, а также с целью выхода на внешние рынки и развития инновационных финансовых сервисов необходимо формирование финансовых кластеров.

Формирование и развитие кластеров является эффективным механизмом привлечения прямых иностранных инвестиций и активизации внешнеэкономической интеграции. Этому способствует необходимая концентрация капитала, кадров, соответствующих условий инфраструктуры и др. [6, с. 50].

Наиболее динамичное развитие и экономический рост демонстрируют те регионы, на территории которых сформировались финансовые кластеры. Примерами реализации кластероориентированной региональной политики в мировой практике являются автомобильный (Северный Рейн – Вестфалия, Германия), химический (Сингапур),

биотехнологический (Швеция), продуктовый (Аризона, США), телекоммуникационный (Италия), аэрокосмический (Испания) кластеры [7]. Практически все крупнейшие финансовые центры мира являются примерами финансового кластера. Основой Лондонского финансового кластера являются фондовые биржи и внебиржевая торговля, развивается электронная торговля. Кластер включает все виды финансовых услуг (посредничество, консалтинг, менеджмент и пр.). Кластер является одним из ведущих мировых страховых рынков, получая почти 10 % премий общемирового уровня, также он имеет третий наибольший фондовый рынок [8, с. 102]. В Нью-Йорке существует финансовый кластер – Уолл-стрит, включающий Нью-Йоркскую фондовую биржу, банки, клиринговые организации.

Можно выделить следующие направления кластеризации финансовых учреждений:

– *объединение банков в банковский кластер*. Преимуществом такого подхода является возможность значительной концентрации капитала для привлечения финансирования на внешних рынках;

– *объединение банков, небанковских субъектов финансовых организаций и небанковских кредитно-финансовых организаций в финансовый кластер:* например, банки, страховые компании, лизинговые и факторинговые организации, профессиональные участники рынка ценных бумаг (брокеры, дилеры, доверительные управляющие). Такая кластеризация позволит предложить клиентам максимальный спектр услуг, через страховые компании и инвестиционные фонды будут аккумулироваться средства клиентов и в форме ценных бумаг привлекаться в ресурсную базу кредитных учреждений.

Наиболее перспективной формой кластеризации, на наш взгляд, является объединение финансовых учреждений с IT-компаниями, компаниями телекоммуникационной сферы. Такое сотрудничество не только позволит разрабатывать более дешевые услуги, привлекать капитал на внешних рынках, но и будет способствовать развитию новых технологий, продвигающих финансовые услуги, позволит сохранить за банками долю рынка платежных услуг и развивать финансовое посредничество.

Приоритетными направлениями развития финансового рынка Республики Беларусь являются:

1) учет интересов эмитентов и инвесторов через повышение ликвидности классических инструментов фондового рынка (акции, облигации) для создания альтернативных источников инвестиционных ресурсов для реального сектора экономики, развитие рынка производных финансовых инструментов для расширения возможностей хеджирования и формирования инструментов коллективного инвестирования (паевые инвестиционные фонды) для привлечения частного капитала в фондовый рынок;

2) снижение доли государства в финансовом секторе за счет роста частного капитала;

3) усиление тенденции концентрации капитала в финансовом секторе за счет создания кластеров финансовых услуг;

4) ориентация финансового рынка на внедрение передовых информационных технологий с целью интеграции в мировое финансовое пространство;

5) создание однозначной системы прав собственности на финансовые инструменты как имущество и прав, закрепленных за этими инструментами;

6) повышение эффективности регулирования рынка через развитие института саморегулирования и создание наднациональных (в рамках ЕАЭС) саморегулируемых организаций.

На сегодняшний день финансовый рынок Республики Беларусь неконкурентоспособен перед более крупным рынком Российской Федерации с развитой инфраструктурой.

С учетом перспектив формирования единого финансового рынка, в условиях увеличения уровня концентрации капитала, требований к его достаточности, ликвидности и платежеспособности финансовых организаций осуществление эффективной финансовой деятельности отдельными субъектами рынка невозможно. Поэтому для достижения конкурентоспособности на финансовом рынке, снижения цен на услуги за счет внутренних издержек, а также с целью выхода на внешние рынки и развития инновационных финансовых сервисов необходимо формирование финансовых кластеров. Наиболее перспективной формой кластеризации, на наш взгляд, является объединение финансовых учреждений с IT-компаниями, компаниями телекоммуникационной сферы. Такое сотрудничество не только позволит разрабатывать более дешевые услуги, привлекать капитал на внешних рынках, но и будет способствовать интеграции в мировое финансовое пространство, развитию новых финансовых технологий, инструментов и продуктов, развивать финансовое посредничество.

Список использованных источников

1. Банковский сектор Республики Беларусь. Краткая характеристика устойчивости функционирования на 01.10.2016 г. // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/banksector/bs_20161001.pdf. – Дата доступа: 01.02.2017.

2. Договор о Евразийском экономическом союзе (ред. от 08.05.2015 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base= LAW;n=186332#0. – Дата доступа: 07.10.2017.

3. Банковский сектор Республики Беларусь на 1 апреля 2016 г. // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/banksector/bs_20160401.pdf. – Дата доступа: 01.10.2017.

4. Динамика основных социально-экономических показателей // Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://stat.gov.kz/getImg?id=ESTAT105377. – Дата доступа: 01.11.2016.

5. Текущее состояние банковского сектора Республики Казахстан по состоянию на 01.01.2016 г. // Национальный банк Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nationalbank.kz/cont/kfn/0/0/publish0-1095003.pdf. – Дата доступа: 01.11.2016.

6. Шубина, Т. Н. Кластеризация как форма привлечения инвестиций в региональную экономику / Т. Н. Шубина, В. А. Романченко // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – № 30. – С. 48–52.

7. Саитова, М. Ю. Региональный банковский кластер как инновационный финансовый инструмент стимулирования инвестиционной деятельности в регионе / М. Ю. Саитова // Вестн. Адыгейского гос. ун-та. Сер. 5. Экономика. – 2012. – № 2. – С. 46–54.

8. Внукова, Н. Н. Концептуальные основы формирования трансграничных финансовых кластеров / Н. Н. Внукова // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 1. – С. 100–109.

Получено 11.10.2017 г.

УДК 336.14:005.51

Л. Н. Осмоловская, старший научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

ПРОГРАММНЫЕ МЕТОДЫ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Желание повысить эффективность расходования бюджетных средств и улучшить систему управления государственными финансами осуществляется многими государствами на протяжении последних десятилетий. Предложенные механизмы в виде государственных программ должны связать объем доступных ресурсов и приоритетные цели социально-экономического развития стран, утвержденные правительством.

Программно-целевые методы в Республике Беларусь применяются практически во всех секторах экономики. В настоящее время одним из направлений реформирования бюджетного процесса является его дальнейшее совершенствование. При переходе к инструментам бюджетного планирования, обеспечивающим прямую взаимосвязь между распределением бюджетных ресурсов и результатами их использования, важнейшее значение приобретает оценка этих результатов, то есть различные мониторинги достигнутых результатов.

В 2009 г. приняты изменения в бюджетное законодательство, в рамках которых была предложена программная классификация расходов бюджета. Вместе с тем в Республике Беларусь все еще преобладает линейный подход к формированию бюджетных расходов. Так, на 01.01.2015 г. программные расходы составляли только 30 % консолидированного бюджета [1]. Доля программных расходов в общих расходах республиканского бюджета в период с 2009 г. по 2015 г. носила скачкообразный характер и не превышала 25 %. В 2016 г. этот показатель снизился до 6,2 %, в 2017 г. оказался на уровне 33,2 %.

Рассмотрим использование программных методов бюджетного планирования на примере сектора культуры. До 2015 г. программные расходы на культуру оставались на сравнительно низком уровне и носили нестабильный характер, что может свидетельствовать об отсутствии системного подхода к их планированию на всех уровнях бюджетной системы, либо о неточности планирования в культуре, либо о выделении средств на программу неравномерно в течение года, когда основная их часть предоставляется в конце года и у организаций культуры просто не остается возможности своевременно освоить полученные средства. Анализ показал, что до 2015 г. большая часть бюджетных ресурсов выделялась на культуру по сметному принципу. Так, в 2010 г. были сформированы и использованы практически все средства из республиканского бюджета, а также около 70 % средств местных бюджетов. В 2011 г. доля программных расходов в культуре составляла 12,48 % общего объема бюджетного финансирования, в 2012 г. – 13,34, а в 2015 г. снизилась до 5,5 %.

Положительным моментом стал тот факт, что с 2016 г. был осуществлен переход к полному охвату программными методами планирования всех бюджетных расходов на культуру.

Принята Государственная программа «Культура Беларуси» на 2016–2020 гг., на реализацию которой выделено 29,8 трлн руб. Размер бюджетных ассигнований на реализацию Программы превышает в 3,7 раза запланированный объем финансовых ресурсов, выделенных на предыдущую Программу «Культура Беларуси» на 2011–2015 гг. [2].

Программой предусмотрено выделение основной части запланированных ресурсов местными бюджетами. В новой Программе сделан акцент на привлечение внебюджетных источников в культуру. Так, если предыдущая Программа финансировалась в основном за счет бюджетных средств, то текущая предусматривает только 80 % бюджетных средств.

Из таблицы видно, что основной объем финансирования предусмотрен на реализацию подпрограммы «Искусство и творчество» и составляет 65,04 % от общего объема финансирования. Средства будут направлены на поддержку созданной в стране композиторской, исполнительской и художественной школ, финансирование деятельности театрально-зрелищных организаций и развитие кинематографии. От последней ожидается серьезный рост доходов, который связывают с серьезной модернизацией материально-технической базы, осуществленной в последние годы.

На втором месте по объему финансирования в рамках реализации Госпрограммы находится подпрограмма «Наследие». Ресурсы, выделяемые на эти цели, будут направлены на обеспечение государственной поддержки деятельности в области охраны материального и нематериального культурного наследия, развитие музейного и библиотечного дела в стране.

В подпрограмме «Архивы Беларуси» предусмотрено формирование Национального архивного фонда Республики Беларусь, обеспечение сохранности и использования архивных документов. Задачами подпрограммы «Белорусы в мире» являются создание и развитие системы партнерского сотрудничества с белорусами зарубежья в различных сферах, а также привлечение белорусской диаспоры к участию в реализации задач социально-экономического и культурного развития Республики Беларусь.

Изучение опыта реализации государственных программ в Республике Беларусь, в том числе и в культуре, показывает, что не уделяется должного внимания отдельным инструментам, без которых невозможна успешная практика их функционирования и реализации. Все программы должны содержать характерные для них элементы: стратегическая цель, подцели, задачи, мероприятия, ресурсы, результаты и сроки реализации. Прежде всего, должна быть определена основная (стратегическая) цель госпрограммы, которая впоследствии разбивается на подцели, на базе которых формируются подпрограммы. Стратегическая цель определяется на основе предварительно проведенного анализа состояния сектора, определения основных проблем в нем и возможных точек роста. При этом должны учитываться все виды ресурсов, имеющихся в секторе и в регионе, где функционируют субъекты анализируемого сектора.

Особое внимание необходимо уделять оценке эффективности реализации государственных программ для своевременной корректировки процесов их реализации. Как показывает практика, при оценке эффективности программ значительное внимание

Таблица. Структура источников финансирования
Госпрограммы «Культура Беларуси» на 2016–2020 гг., %

Вид подпрограммы	Всего	Республиканский бюджет	Местные бюджеты	Собственные средства организаций
Искусство и творчество	65,04	53,04	63,84	81,14
Наследие	31,39	39,81	32,78	18,05
Архивы Беларуси	3,46	6,54	3,38	0,81
Белорусы в мире	0,11	0,61		
Всего по Госпрограмме	100	100	100	100

в настоящее время уделяется в основном полному их финансовому обеспечению. Однако такой подход является односторонним и не позволяет оценить комплексную эффективность программы и ее влияние на уровень социально-экономического развития сектора, отдельного региона и государства в целом.

Кроме того, оценка эффективности реализации программы должна позволять оценить эффективность на каждом этапе ее реализации, а также после ее завершения. В данном случае наиболее важной является оценка концепции программы до момента ее принятия с привлечением к ее обсуждению различных экспертов и общественности. Предлагается на предварительном этапе составление рейтинга результативности предлагаемых государственных программ. Так, при составлении рейтинга необходимо учитывать следующие важные моменты: соотвествует ли стратегическая цель программы направлениям социально-экономического развития; является ли обязательным условием решение задач, заявленных в программе, с использованием программно-целевого метода (или их можно решить в рамках текущей деятельности); верифицируемы ли показатели оценки результативности, предложенные в программе; как организовано управление программой и т. д.

Необходимо разработать систему стимулирования всех участников программы, в современных условиях исполнение заданий не может осуществляться директивным способом и требует заключения контрактов. То есть программы необходимо формировать как развернутые, многосторонние контракты, согласованные со всеми участниками по содержанию заданий и по цене их выполнения. При этом целесообразно предусмотреть описание альтернативных способов достижения целей (подцелей) для выбора наилучшего варианта их достижения.

Также необходимо активно внедрять механизмы конкуренции в государственном секторе. Например, взаимоотношения между Министерством финансов и заказчиками-координаторами программ целесообразно организовывать на конкурсной основе с использованием специальных контрактов с указанием показателей эффективности и результативности, в которых четко определяется ответственность за выполнение этих показателей. То есть необходимо предоставить возможность ведомствам и министерствам самостоятельно конкурировать между собой за предоставление места для собственных программ в очередном бюджетном цикле. Для этого целесообразно создавать специальные управленческие структуры, способные эффективно управлять ресурсами для достижения поставленной в программе цели.

В связи с вышеизложенным возможно предусмотреть изменение структуры бюджетных обязательств, а именно сокращение (закрытие) программ, цели которых не приоритетны; выделение дополнительного финансирования на программы, приоритетность и успешность реализации которых доказана на практике; включение новых программ в бюджет, коррелирующих с задачами социально-экономического развития страны (региона).

Список использованных источников

1. Финансовая диета: реформы государственных финансов Беларуси / К. В. Рудый [и др.]. – Минск: Звязда, 2016. – 461 с.

2. Ермак, Д. Культурная эволюция с поддержкой государства / Д. Ермак // Финансы. Учет. Аудит. – 2016. – № 5. – С. 38–40.

Получено 12.10.2017 г.

УДК 005.591.6:336.5(476)

Н. Н. Панков, магистр управления,
преподаватель кафедры таможенного дела
Белорусский национальный технический университет, г. Минск

ИННОВАЦИОННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь деятельность государства направлена на создание предпосылок экономического роста. В этой связи должен быть задействован инвестиционный фактор на инновационной основе, поскольку обновление основного капитала необходимо осуществлять на новой технологической базе информационно-индустриального типа. Инвестиционные проекты необходимо выбирать с учетом мультипликационного эффекта в экономике, с тем, чтобы усилить импульс от первоначальных вложений. Полагаем, что в стране должны быть в будущем достигнуты высокие параметры социально-экономического развития. При этом приоритетным направлением должны стать целенаправленные инвестиционные вложения в повышение интеллектуального потенциала.

Восстановление основного капитала и его стабильное накопление на базе создания механизма простого и расширенного воспроизводства основных фондов с помощью целенаправленной амортизационно-инвестиционной политики также считается необходимым условием проведения инвестиционной политики в Республике Беларусь. Восстановление расширенного воспроизводства возможно при условии первоочередного инвестирования коротких воспроизводственных цепочек, начиная с производства товаров народного потребления, во взаимосвязи с одновременным развитием высокотехнологичных средств и предметов труда путем приоритетного инвестирования инноваций.

Возможность для структурно-инновационной модернизации основного капитала всех отраслей народного хозяйства появится при условии расширения функции сбережений и инвестирования финансово-кредитной системой реальной экономики. Кроме того, необходимо обеспечить свободный перелив капитала между отраслями экономики. Полагаем, что на этой основе будет обеспечена реальная сбалансированность расширенного воспроизводства за счет дополнения коротких воспроизводственных циклов более длительными. Это позволит, в свою очередь, восстановить накопление в национальной экономике и обеспечить стабильное социально-экономическое развитие за счет приоритетного развития наукоемких технологий.

На данном этапе развития белорусской экономики должен быть сформирован цивилизованный инвестиционный рынок, ядром которого должен стать рынок инноваций и высоких технологий при подчиненном и обслуживающем положении фондового рынка, ориентированного на финансирование инноваций.

Важнейшим условием обеспечения стабильной динамики экономического роста считается избирательное государственное стимулирование потребительского и инвестиционного спроса. Структура спроса определяет приоритеты развития производства и сферы услуг и зависит от доходов населения. Поэтому необходимо кардинальное изменение социальной ориентации структуры белорусской экономики. Для этого требуется разработать государственные мероприятия, направленные на:

· повышение потребительского спроса за счет роста оплаты труда, в первую очередь в научно-инновационной сфере, а также сокращения разницы в доходах населения.

При этом повышение заработной платы всех категорий работающих должно производиться с учетом динамики экономического роста и пропорционально увеличению производительности труда в отраслях экономики. Увеличение инвестиционного спроса путем приоритетного развития социально значимых отраслей экономики на основе льготного кредитования, субсидий, таможенных и импортных квот, налоговых льгот, тарифной защиты, системы госзаказов, развития малого бизнеса, расширения продажи товаров народного потребления в кредит. В этой связи в Республике Беларусь требуется создание современной маркетинговой рыночной инфраструктуры, обеспечение развития национального рынка топлива, энергии, химических продуктов, лесных ресурсов, строительных материалов на основе развития конкуренции, стабилизации цен и последующего их снижения по мере повышения эффективности и рентабельности производства на основе инноваций, антимонопольных и демпинговых ограничений и других методов рыночного регулирования;

· приоритетное инновационное развитие производства высокотехнологичного оборудования для социально значимых отраслей экономики и сферы услуг, создание инновационно-технологических комплексов, формирование рынка инновационных технологий и государственная поддержка приоритетных производств;

· целенаправленные инвестиционные вложения в повышение интеллектуального потенциала и улучшение качества социальной среды. В развитых странах именно это направление деятельности государства на современном этапе развития считается приоритетным, так как эти меры приводят к ускорению инновационного цикла, основой которого являются новые технологии и, как следствие, увеличение нормы прибыли. В рамках этого направления создается системно взаимосвязанная структура, базирующаяся на инвестировании в развитие человеческого капитала, ускорении инноваций, формировании прогрессивной структуры воспроизводимого богатства и потребления;

· совершенствование налоговой системы, направленное на стимулирование научно-инновационной деятельности. Высокий уровень изъятия прибыли антистимулирующе действует на реальную экономику. Система налогообложения аналитически и методологически чрезвычайно сложна и доступна для понимания только специалистам. Государственное финансирование науки и научного обслуживания составляет в бюджете очень маленькую долю, в то время как в бюджет за счет налогов, изымаемых из сферы науки, возвращается значительная часть. В этой связи предлагаем ввести рентное налогообложение сверхдоходов в производстве наукоемкой техники и высоких технологий. Это, на наш взгляд, даст определенный прирост ВВП, позволит восстановить устойчивое накопление в национальной экономике.

Таким образом, в Республике Беларусь необходимо разработать комплексную программу государственного воздействия на инвестиционный процесс, которая должна реализовываться поэтапно для достижения поставленных целей.

Государство должно минимизировать свое участие в управлении инвестициями: доля государственных расходов сокращается, не осуществляется дифференцированная политика поддержки различных производственных секторов, не определяются отраслевые приоритеты. Сегодня внимание государства главным образом сконцентрировано на задачах дебюрократизации, создании равных конкурентных условий для субъектов рынка, продолжении программы приватизации, либерализации внешней торговли. Суть современной политики можно свести к тому, что диверсификацию экономики можно произвести с помощью механизмов саморегуляции, то есть без жесткого вмешательства государства в управление структурой экономики.

Специфика условий инвестирования в белорусской экономике заключается в том, что рыночные финансовые структуры, с помощью которых должны были бы происходить и рыночная саморегуляция, и рыночное развитие предприятий, находятся пока в начальном состоянии и поэтому не могут адекватно выполнять соответствующие функции. Долгосрочные кредитные источники финансирования капитальных вложений практически недоступны для большинства предприятий в связи с достаточно низким уровнем ресурсной базы коммерческих банков.

Проводимая ограничительная денежная политика, нацеленная на снижение уровня инфляции, ослабляет инфляционные риски инвестиционных проектов, но одновременно затрудняет их осуществление.

Последствия неразвитости рынка капитала усугубляются сокращением финансирования капитальных вложений из государственного бюджета.

Деятельность фондового рынка как механизма, формирующего рыночные приоритеты, в Республике Беларусь очень мала и не имеет отношения к большинству отраслей реального сектора. Имеется основание полагать, что если правительство не компенсирует слабость рыночных финансовых структур активной государственной поддержкой реального сектора экономики, то динамика и эффективность инвестиционного процесса будут крайне низкими.

Для развития внутреннего спроса также требуется совершенствование механизма образования инвестиционных потоков. В государственной программе развития экономики решение этой задачи обеспечивается прежде всего снижением налоговой нагрузки на предприятия реального сектора, дальнейшим улучшением условий для привлечения иностранных инвестиций в белорусскую экономику. Финансово-кредитная система в настоящее время должна быть нацелена на обеспечение повышения ее надежности, устойчивости и инвестиционной направленности. Для стимулирования инвестиций воспроизводственного характера государству целесообразно активнее использовать возможности амортизационной политики.

Республика Беларусь, проводя сегодня денежно-кредитную политику, регулирует величину денежных средств, направляемых в различные сегменты рынка, цену кредитных ресурсов, направленность денежных потоков. Посредством налогово-бюджетной политики, предоставляющей гарантии и льготное налогообложение затрат, связанных с привлечением и использованием заемного капитала, государство оказывает влияние на величину потребления заемных инвестиционных ресурсов предприятиями.

Процесс разработки и формирования государственной инвестиционной стратегии требует соблюдения определенной этапности. На первом этапе необходимо создание благоприятного климата за счет реализации стабилизационных мер. Второй этап должен обеспечить максимальное вовлечение в реальный сектор экономики мощных источников формирования инвестиций, что при формировании благоприятного инвестиционного климата и реализации стимулирующей государственной инвестиционной политики позволит полностью использовать внутренние инвестиционные ресурсы. Для обеспечения перехода на стабильные темпы экономического роста в год важнейшее значение имеет активная инвестиционная политика государства, обеспечивающая прирост ежегодных инвестиций в реальный сектор экономики. На третьем этапе приоритетными должны стать направления, создающие надежные предпосылки экономического роста.

На первом этапе рост национальной экономики в значительной степени должен обеспечиваться внешнеэкономическими факторами. В то же время необходимость

ежегодного погашения внешнего долга будет отвлекать средства из национальной экономики. Внутренние факторы роста в этот период будут определяться возможностью импортозамещения. Поэтому для данного этапа важнейшими направлениями государственного инвестиционного регулирования могут быть следующие:

· дальнейшая разработка законодательно-правового механизма защиты частных инвестиций, а также обеспечение государственных гарантий привлекаемым прямым иностранным инвестициям;

· дальнейшее законодательно-правовое обеспечение таможенной, налоговой и социальной защиты внутреннего рынка Республики Беларусь на принципах международного права;

· использование взвешенного способа эмиссионного «подогрева» экономического роста, широко применяемого во всех развитых странах мира, при котором темпы инфляции ограничиваются 2–3 % в год. Наименьшие инфляционные последствия возможны при использовании ограниченной денежной эмиссии при предоставлении государственных инвестиционных кредитов на развитие предприятий легкой промышленности, сферы услуг, которые обеспечивают наиболее быстрый оборот капитала и возврат кредитов;

· стабилизация финансово-денежного обращения и дальнейшее наведение порядка в финансовом обслуживании предприятий и населения. Ужесточение правовой ответственности финансовых работников любого ранга за нарушение государственной экономической и финансовой дисциплины и налогового законодательства.

Хотелось бы также отметить, что инвестиционный процесс в Республике Беларусь является неотъемлемым слагаемым механизма макроэкономического регулирования экономики, поскольку инвестиции как основной элемент этого процесса имеют как микро-, так и макроэкономическую основу. С другой стороны, инвестиции являются компонентом и «инъекций», и результатом осуществления сбережений, являющихся «утечками». Такая двойственная природа позволяет совершенствовать и разнообразить набор методов государственного вмешательства с целью воздействия на общеэкономическую ситуацию.

Роль государства как субъекта инвестиционного процесса в Республике Беларусь возрастает. В составе субъектов, принимающих и использующих инвестиционные ресурсы, имеют место разные формы собственности, что существенно меняет мотивы инвестиционного поведения и влечет возникновение новых правовых и экономических отношений. В составе субъектов, представляющих инвестиционные ресурсы, наряду с государством действует сеть альтернативных институциональных образований, активную роль начинают также играть и участники международных рынков капитала. Государство является крупномасштабным стратегическим инвестором. Роль государства в регулировании инвестиционных отношений переходит в новое качество – становится системообразующей. Государственная политика, направленная на активизацию инвестиционного процесса в Республике Беларусь и стимулирование инвестиций, нацелена на совершенствование инвестиционных отношений посредством организационно-правовых, институциональных и экономических методов.

Следует также учитывать стабилизирующую роль эндогенных факторов, влияющих на протекание инвестиционного процесса. А поскольку современная белорусская экономика представляет собой сложную систему, важно такое взаимодействие государства и частного бизнеса, при котором способы рыночной координации самостоятельных хозяйствующих субъектов дополнялись и корректировались государством.

Необходимо также отметить, что попытки заимствования моделей инвестиционного регулирования других государств без адекватного приспособления к особенностям национальной экономики приводят, как правило, к провалу. Поэтому государству, формирующему принципиально новую политику в области инвестиций, следует выбирать такой спектр методов воздействия, который наилучшим образом будет подходить для сложившихся традиций и условий белорусской экономики и станет важной составляющей общей экономической политики. Нельзя пытаться делать «все сразу» (стимулировать частные инвестиции, финансировать социальную сферу, предоставлять льготные кредиты частным инвестиционным проектам), то есть контролировать все стороны инвестиционного процесса. Более действенными, на наш взгляд, должны быть индикативные меры, когда государство пытается влиять либо на капиталовложения в социальную сферу и отрасли инфраструктуры, либо на реформы в законодательной и налоговой сферах. Таким образом, регулирование инвестиционной деятельности в Республике Беларусь должно иметь как универсальный, так и селективный характер, а также требует создания соответствующей институциональной среды, что, в свою очередь, позволит в полной мере реализовать весь механизм инвестиционного регулирования.

Получено 18.09.2017 г.

УДК 336.24:63-021.66

Д. С. Пашкевич, магистр экономических наук, аспирант
Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, г. Минск

АНАЛИЗ УРОВНЯ ТАРИФНОЙ ЗАЩИТЫ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В ОТДЕЛЬНЫХ СТРАНАХ И СООБЩЕСТВАХ

Исследования свидетельствуют, что ни одна страна в мире не позволяет провозить через свои границы нерегулируемый поток товаров и услуг. По сути, проникновение на внешние рынки связано с преодолением внешнеторговых барьеров, которые устанавливаются для защиты внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции со стороны экспортеров. К наиболее значимому фактору, влияющему на условия доступа на рынки стран-импортеров, относится таможенно-тарифное регулирование [3, 4].

Таможенно-тарифное регулирование экспорта и импорта производится путем установления, исчисления и уплаты таможенных платежей (таможенные пошлины, таможенные сборы, налоги и др.) [2, 7].

Таможенные пошлины выполняют ряд важных функций, таких как:

– *фискальная* – относится как к импортным, так и к экспортным пошлинам, поскольку они являются одной из статей государственного бюджета;

– *протекционистская* (защитная), которая относится к импортным пошлинам, с их помощью государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;

– *балансировочная* используется при экспорте товаров. Данный вид пошлины устанавливается с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.

Объектом обложения таможенными пошлинами в зависимости от установленных ставок пошлин по товарам, ввозимым на таможенную территорию страны или вывозимым, являются объем товаров в натуральном выражении или таможенная стоимость.

Таможенная стоимость в большинстве своем определяется по цене сделки. Тариф может устанавливаться на основе денежного налога на единицу товара – эта пошлина называется *специфической*. Пошлину можно устанавливать в виде процента от стоимости продукции, в этом случае она называется стоимостной, или *адвалорной*. Довольно часто устанавливают одновременно и специфическую, и адвалорную пошлины, которые принято трактовать как *смешанную*, или *комбинированную*. Комбинированные пошлины, как показывает практика, часто используют при торговле сельскохозяйственной продукцией и продовольствием. Обычно специфические и комбинированные пошлины формируют так называемые пиковые ставки тарифов – наиболее высокие таможенные барьеры для импорта [2].

В отношении использования таможенно-тарифных мер практика свидетельствует, что ставки импортных пошлин на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие во многих странах, несмотря на либерализацию международной торговли, остаются достаточно высокими и дифференцированы по странам и регионам (рис.).

Среди мировых стран наибольший интерес представляет механизм применения таможенных пошлин на импорт сельскохозяйственных товаров в странах ЕС. В таможенном тарифе ЕС к сельскохозяйственным товарам применяются специфические и

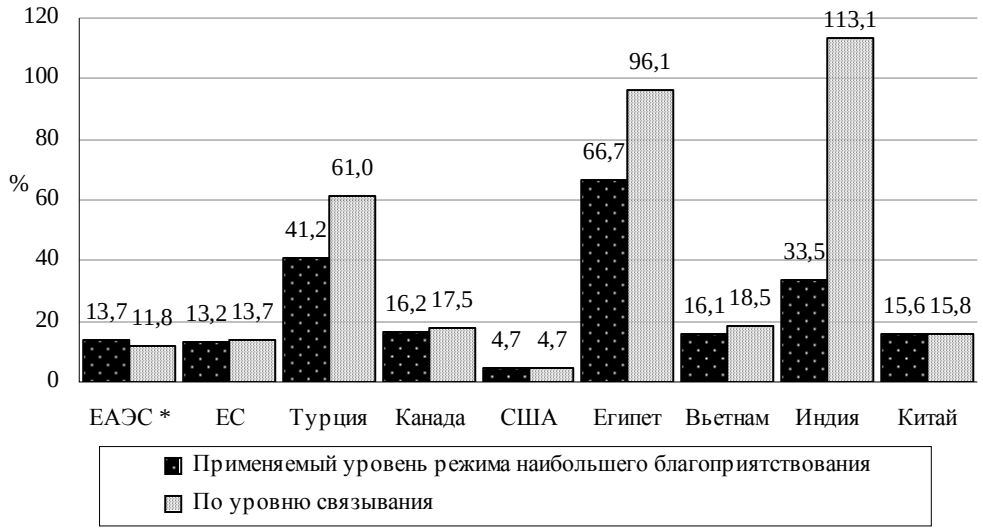

Рис. Уровень таможенно-тарифной защиты аграрной продукции в отдельных странах и сообществах, %

Примечание. Рисунок составлен по данным ВТО [10].

* Применяемый уровень режима наибольшего благоприятствования и уровень связывания ЕАЭС представляют собой средненоминальный уровень тарифной защиты в соответствии с обязательствами Российской Федерации перед ВТО в 2013 и 2020 гг. соответственно.

комбинированные импортные пошлины. По некоторым сельскохозяйственным товарам применяются сезонные пошлины.

Например, по молочной продукции действующий уровень таможенно-тарифной защиты стран ЕС в 2,0–2,5 раза выше, чем в ЕАЭС (в зависимости от вида продукции), в Турции и Египте – в 7–9 и 10 раз соответственно.

В целях определения условий доступа на мировые рынки основной экспортно ориентированной сельскохозяйственной продукции Беларуси нами проведены расчеты уровней импортных пошлин по странам-импортерам. В таблице 1 представлен уровень импортных пошлин на мясопродукты по отдельным странам и регионам.

Проведенный анализ показал, что наиболее доступными странами для *мяса крупного рогатого скота*, исходя из импортной пошлины, являются Австралия и Новая Зеландия, Египет и Монголия. Такие страны, как Турция, страны ЕС, Мексика и Индия, применяют достаточно высокие пошлины на мясо КРС. Такая же ситуация складывается по свинине и мясу птицы. Таким образом, по *мясопродуктам* наиболее высокий уровень защиты имеют Турция, страны ЕС и Индия.

Анализ уровня защиты мировых рынков *молочной продукции* показывает, что на первом месте по импортным пошлинам, диапазон которых составляют 200–270 %, находится Канада, за ней следуют Турция (113–180), Индия (30–60), страны ЕС (36–75) и Венесуэла (20–40 %) (табл. 2).

Достаточно либеральным по молокопродуктам является доступ на рынки таких стран, как Австралия, Новая Зеландия, Египет, Вьетнам и Монголия.

По продукции растительного происхождения в целом уровень импортных пошлин является более низким, чем на продукцию животноводства, исключение составляет сахар.

Таблица 1. Уровень импортных пошлин на *мясопродукты* по отдельным странам и регионам в пересчете на адвалорные, %

Страна	Мясо КРС	Свинина	Баранина	Мясо птицы
ЕАЭС	23,8	32,5	15,0	52,5
ЕС	45,7	21,1	30,8	27,0
Турция	111,3	225,0	138,3	61,1
Австралия	0,0	0,0	0,0	0,0
Новая Зеландия	0,0	5,0	0,0	5,0
Венесуэла	20,0	20,0	20,0	20,0
Канада	13,3	0,0	0,5	4,3
США	16,1	0,0	0,0	10,0
Египет	0,0	26,7	0,0	30,0
Вьетнам	18,0	20,0	7,0	30,0
Индия	30,0	30,0	30,0	37,4
Китай	16,3	16,0	17,0	19,1
Монголия	5,0	5,0	5,0	5,0

Примечание. Таблица составлена по данным ВТО [10].

Таблица 2. Анализ импортных пошлин на *молокопродукты* по отдельным странам, %

Страна	СОМ	СЦМ	Сливочное масло	Сыры и творог
ЕАЭС	16,7	16,7	16,5	17,1
ЕС	43,9	51,3	74,3	35,7
Турция	180,0	180,0	153,3	113,5
Австралия	0,0	0,0	1,3	0,0
Новая Зеландия	5,0	5,0	0,0	0,0
Венесуэла	40,0	40,0	20,0	40,0
Канада	201,5	243,0	270,5	245,5
США	17,5	17,5	9,4	12,0
Египет	0,0	6,0	1,3	8,5
Вьетнам	4,0	3,0	13,3	10,0
Индия	60,0	60,0	34,4	30,0
Индонезия	5,0	5,0	5,0	5,0
Китай	10,0	10,0	10,0	12,6
Монголия	5,0	5,0	5,0	5,0

Примечание. Таблица составлена по данным ВТО [10].

По *пшенице* наиболее высокий уровень тарифной защиты имеют Китай (65 %), Канада (62,8), Турция (54,2 %) и т. д. Импортные пошлины в пределах 0–5 % установлены в США, Вьетнаме, Монголии.

Подсолнечное и рапсовое масло имеет наиболее низкие импортные пошлины практически во всех странах по сравнению с другими сельскохозяйственными товарами. Наиболее высокие пошлины по данному виду продукции в Индии, Венесуэле и Турции.

Среди продовольственных товаров растительного происхождения более протекционистские пошлины установлены на *сахар* (в Турции, странах ЕС, Индии и Китае) (табл. 3).

Кроме того, в развитых странах по-прежнему широко распространены тарифные пики и тарифная эскалация. Тарифная эскалация имеет место в случае увеличения тарифа в зависимости от степени переработки соответствующей продукции. Например, низкие тарифные ставки на помидоры, но высокие на томатную пасту и еще

Таблица 3. Анализ импортных пошлин на продукцию *растительного происхождения* по отдельным странам, %

Страна	Картофель	Пшеница	Масло подсолнечное	Масло рапсовое	Сахар
ЕАЭС	10,0	5,0	13,9	13,9	20,8
ЕС	7,3	12,8	6,2	6,1	64,9
Турция	14,7	54,2	25,1	20,5	126,6
Австралия	0,0	0,0	5,0	5,0	0,0
Новая Зеландия	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Венесуэла	10,0	10,8	40,0	20,0	40,0
Канада	1,6	62,8	7,2	8,5	0,0
США	1,2	2,8	4,4	4,8	5,8
Египет	3,5	0,0	0,0	1,9	5,6
Вьетнам	10,0	5,0	8,8	7,5	15,0
Индия	30,0	25,0	63,6	46,9	60,0
Китай	13,0	65,0	9,5	9,0	50,0
Монголия	15,0	5,0	5,0	5,0	5,0

Примечание. Таблица составлена по данным ВТО [10].

более высокие на кетчуп. В Канаде, странах ЕС, Японии и США тарифные пики в размере 350–900 % устанавливаются на сахар, рис, молочные продукты, мясо и др. [7].

Мировая практика использования таможенно-тарифного регулирования внешней торговли на аграрном рынке, в том числе применяемых режимов, свидетельствует, что заключение региональных торговых соглашений способствует либерализации взаимной торговли стран и сообществ. Поэтому меры по тарифной защите национальных рынков стран-импортеров продовольствия значительно дифференцированы и в настоящее время обусловлены в основном участием государств в интеграционных сообществах, пользующихся преференциальным (льготным) режимом доступа. Для Беларуси такой режим предоставлен в рамках Евразийского экономического союза [3, 9].

Республика Беларусь находится на стадии переговорного процесса по присоединению к ВТО, что предполагает принятие обязательств по обеспечению более либерального доступа на рынок импортных товаров, главным условием которого является снижение импортных таможенных пошлин.

Как указывают белорусские ученые, принятие обязательств Беларуси перед ВТО является результатом переговорного процесса с представителями Рабочей группы по присоединению Республики Беларусь. Тем не менее Республике Беларусь в ходе переговорного процесса по присоединению к ВТО важно отстаивать сохранение существующих импортных пошлин на все товарные позиции в силу следующих причин:

1) белорусская агропродовольственная продукция в большинстве своем является чувствительной к импорту, снижение уровня ввозных пошлин отрицательно скажется на конкурентоспособности отечественного сельского хозяйства;

2) партнеры Беларуси по ЕАЭС в силу разноскоростного вступления в ЕАЭС и ВТО имеют различные обязательства перед ВТО. Принятие Республикой Беларусь обязательств, отличных от обязательств Российской Федерации, приведет к разобщению Единого таможенного тарифа ЕАЭС как основного принципа функционирования Союза. Кроме того, это повлечет за собой принятие республикой дополнительных обязательств о недопущении вывоза таких товаров на территории других государств-членов без доплаты разницы сумм ввозных таможенных пошлин, а не возможности использовать эти товары только на внутреннем рынке. Для Беларуси это значительно осложнит торговые

взаимоотношения с государствами-членами Союза, так как более 90 % экспорта белорусской агропродовольственной продукции реализуется на рынке ЕАЭС [6, 8, 9].

Таким образом, одним из важных механизмов воздействия на внешнюю торговлю сельскохозяйственными товарами является таможенно-тарифное регулирование, которое, прежде всего, оказывает значительное влияние на ценовую конкурентоспособность экспортируемой продукции. Следует также учитывать, что практически все экономически развитые страны, в том числе и ЕС, применяют высокий уровень таможенно-тарифной защиты внутренних рынков от импорта агропродовольственных товаров, значительно превышающий этот показатель в Беларуси. Поэтому Беларуси при разработке проектов по проникновению на перспективные рынки для расширения экспорта агропродовольственных товаров следует определять конкурентоспособность отечественной продукции не только на основе затрат на производство продукции и логистику, но также учитывать уровень импортных пошлин страны-импортера.

Список использованных источников

1. Аналитический центр ВТО-информ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://wto.org. – Дата доступа: 03.10.2017.

2. Байгот, М. С. Механизмы регулирования внешнеэкономической деятельности Беларуси в аграрной сфере: вопросы теории, методологии, практики / М. С. Байгот; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Беларус. навука, 2010. – 367 с.

3. Байгот, Л. Н. Методические подходы по обоснованию обязательств по доступу импортных агропродовольственных товаров на внутренний рынок Беларуси в рамках присоединения к ВТО / Л. Н. Байгот // Изв. НАН Беларуси. Сер. аграр. наук. – 2017. – № 1. – С. 21–31.

4. Внешняя торговля Республики Беларусь в условиях вступления в ВТО и евразийской интеграции / А. Е. Дайнеко [и др.]; под науч. ред. А. Е. Дайнеко. – Минск: Беларус. навука, 2013. – 245 с.

5. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: 635375701449140007.pdf. – Дата доступа: 01.07.2015.

6. Карпович, Н. В. Основные меры согласованного развития внешней торговли Беларуси сельскохозяйственными товарами в ЕАЭС / Н. В. Карпович // Продовольственная безопасность Республики Беларусь в современных условиях: материалы Первого Всебелорусского форума (Минск, 12 октября 2016 г.) / под ред. В. Г. Гусакова, А. П. Шпака. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2016. – С. 158–164.

7. Методические рекомендации по сбалансированности внешней торговли продукцией АПК Беларуси в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2015. – 47 с.

8. О ситуации по устранению препятствующих функционированию внутреннего рынка Евразийского экономического союза барьеров для взаимного доступа, а также изъятий и ограничений в отношении движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы: аналит. докл. // Евразийская экон. комиссия. – М., 2015. – 48 с.

9. Пашкевич, Д. С. Вступление Республики Беларусь в ВТО в части АПК: основные правила, преимущества и проблемы / Л. Н. Байгот, В. С. Ахрамович, Д. С. Пашкевич // Экономические вопросы развития сельского хозяйства Беларуси: межвед. темат. сб. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2016. – Вып. 44. – С. 3–13.

10. World trade organization [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariffs_e.htm. – Date of access: 20.12.2016.

Получено 17.10.2017 г.

УДК 331.5+331.101.6

И. В. Пашкевич, старший научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РЫНКА ТРУДА НА ПОКАЗАТЕЛИ ЗАНЯТОСТИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Анализ рынка труда с позиций институциональной теории предполагает его рассмотрение как систему формальных и неформальных институтов, создающих самоуправляющийся и одновременно регулируемый механизм, обеспечивающий формирование спроса, предложения и цены труда, а также воспроизводство человеческого капитала.

Кроме общеэкономических институтов (правовые, регулятивные, финансовые, социальные) для рынка труда как составного элемента национальной экономики характерно наличие специфических институтов и соответственно – специфической институциональной среды, которая постоянно взаимодействует с его внешней институциональной средой, влияя на нее, а также трансформируясь под ее влиянием.

Специалисты Института экономики НАН Беларуси, взяв за основу определение институциональной среды Н. В. Хлебниковой [1] и изучив обширную теоретическую базу других авторов (А. Е. Мрачковский и А. А. Михайлов [2], Г. П. Журавлева [3], О. Бланчард [4], Л. О. Оганесян и Н. В. Кучковская [5], Д. А. Безруков[6], А. Г. Чернякова и Т. В. Давыденко [7]), исследующих институциональный аспект рынка труда, сформулировали свое определение.

Институциональная среда рынка труда – это совокупность взаимосвязанных социально-экономических институтов, устойчиво воспроизводящих социальные, трудовые, политические, правовые, экономические и другие отношения и влияющие на экономику страны в целом, а также организаций, обеспечивающих функционирование механизма по реализации формальных и неформальных правил в социально-трудовой сфере [1].

Опираясь на данное определение, а также систематизировав институциональные факторы, оказывающие влияние на рынок труда на макро- и микроуровнях, нами были разработаны методические подходы к оценке влияния институциональных факторов на занятость и производительность труда.

Для этого все факторы были объединены в 4 агрегированные группы:

– правовые институты, отвечающие за стабильность законодательства, уровень защиты прав собственности, отсутствие коррупционного поведения со стороны госорганов;

– регулятивные институты, отвечающие за уровень доверия государству, согласованность нормативно-правовых актов, регулирующих рынок труда, справедливость и выгодность условий трудовых контрактов, социальные гарантии при увольнении и сокращении штатов;

– распределительные (финансовые) институты, отвечающие за справедливую и оптимальную оплату труда, справедливый и оптимальный размер налогов на доходы организаций и работников, равенство оплаты труда при условии равной работы, отсутствие гендерных предпочтений при оплате труда;

– социальные институты, отвечающие за степень участия государства в расходах на образование, уровень образования в стране, качество социального пакета.

Необходимо отметить, что данное распределение является условным, так как многие институты взаимосвязаны, и определить их конкретную принадлежность к той или иной группе бывает довольно сложно.

Далее были собраны данные, которыми можно было бы формализовать вышеперечисленные критерии. Для этого был проанализирован обширный статистический материал таких авторитетных организаций, как Международная организация труда, Всемирный банк, Организация Объединенных Наций, а также ряда рейтинговых организаций. Основными критериями использования данных были: доступность и общепризнанный характер источника данных, охват как можно большего количества стран, отсутствие автокорреляции с показателями занятости населения и производительности труда (ВВП как составной части показателя производительности труда).

В результате были сформированы 4 таблицы групп данных:

1) правовые институты:

– индекс фундаментальных трудовых прав (Rule of law) как составная часть Индекса главенства права (World of Justice Project) [8];

– индекс верховенства права (Rule of law) как составная часть индикаторов группы Всемирного банка (The Worldwide Governance Indicators) [9];

– политическая стабильность (Political Stability) как составная часть индикаторов группы Всемирного банка (The Worldwide Governance Indicators) [10];

– антикоррупционный контроль (Control of Corruption) как составная часть индикаторов группы Всемирного банка (The Worldwide Governance Indicators) [10];

2) регулятивные институты:

– индекс свободы труда (Labor Freedom) как составная часть Индекса экономической свободы (Economic Freedom) [10];

– эффективность правительства (Government Effectiveness) как составная часть индикаторов группы Всемирного банка (The Worldwide Governance Indicators) [10];

– качество регулирующих институтов (Regulatory Quality) как составная часть индикаторов группы Всемирного банка (The Worldwide Governance Indicators) [10];

– количество дней, необходимых для исполнения контракта [11];

– запрет применения срочных контрактов для выполнения постоянных задач – данные Doing business, собранные в рамках раздела, посвященного регулированию рынка труда (Labor market regulation data) [12];

– максимальная продолжительность индивидуального трудового контракта (в месяцах) [12];

– максимальная продолжительность испытательного срока (месяцев) [12];

– переобучение или переназначение [12];

– правило приоритета при сокращении штата [12];

– правило приоритета при повторном трудоустройстве [12];

3) распределительные институты:

– минимальная оплата труда работника, занятого полный рабочий день (долл. США в месяц) [11];

– налоговые выплаты и вычеты на труд (% от коммерческой прибыли) [11];

– равное вознаграждение за труд равной ценности [12];

– минимальная продолжительность материнского отпуска (календарных дней) [12];

– сохранение 100 % заработной платы во время материнского отпуска [12];

– отсутствие дискриминации по половому признаку при приеме на работу [12];

– индекс гендерного неравенства [13];

– соотношение доходов мужчин и женщин [14];

4) социальные институты:

– государственные расходы на образование, % от ВВП [11];

– индекс уровня образования [15];

– доплаты за работу в ночное время (% от почасовой оплаты) [12];

– доплаты за работу в выходные и праздничные дни [12];

– доплаты за сверхурочную работу (% от почасовой оплаты) [12];

– количество рабочих дней ежегодного оплачиваемого отпуска [12];

– срок уведомления об увольнении при сокращении штата (недель зарплаты) [12];

– выходное пособие при увольнении по сокращению (недель зарплаты) [12];

– наличие пяти дней в году полностью оплачиваемых при болезни [12];

– право на получение пособия по безработице после одного года работы [12].

Далее был определен круг стран, по которым имелись наиболее полные данные – всего 157 стран.

В связи с тем, что для построения сводных таблиц использовались разновеликие данные, возникла необходимость нормализации данных по шкале от 1 до 7. Для этого использовалась методика нормализации данных, используемая специалистами Всемирного экономического форума при расчете их Индекса глобальной конкурентоспособности [16].

Были рассчитаны как промежуточные субиндексы каждой из групп институтов (субиндекс правовых институтов, регулятивных институтов, распределительных институтов и субиндекс социальных институтов рынка труда), так и сводный индекс институционального развития рынка труда для каждой из 157 стран. По результатам подсчета сводного индекса было произведено ранжирование стран, отдельные результаты которого представлены в таблице.

Графическое изображение зависимости между уровнем институционального развития рынка труда и показателями занятости представлено на рисунке 1.

Таблица. Рейтинг стран по сводному индексу институционального развития рынка труда

Место в рейтинге	Страна	Сводный индекс	Правовые институты		Регулятивные институты		Распределительные институты		Социальные институты	
			балл	место	балл	место	балл	место	балл	место
1	Норвегия	5,475	6,74	1	5,42	6	5,62	1	4,11	16
2	Финляндия	5,47	6,61	4	5,48	3	5,25	2	4,54	2
3	Люксембург	5,31	6,61	5	4,87	23	5,15	5	4,62	1
15	Эстония	4,62	5,58	22	5,33	11	3,89	42	3,67	45
17	Литва	4,60	5,29	33	5,02	16	4,12	31	3,98	25
22	Латвия	4,50	4,99	42	5,39	9	4,03	37	3,59	52
45	**Беларусь**	**4,04**	**3,69**	**87**	**4,40**	**49**	**3,74**	**52**	**4,32**	**4**
55	Украина	3,91	3,15	120	4,89	22	3,33	80	4,28	6
62	Россия	3,82	3,28	111	4,50	40	3,32	81	4,17	13
65	Узбекистан	3,80	3,16	119	4,20	69	3,57	61	4,25	8
69	Казахстан	3,78	3,54	93	4,30	59	3,43	70	3,83	35
102	Армения	3,47	3,50	97	4,74	28	2,75	123	2,88	127
107	Кыргызстан	3,39	3,05	125	4,09	76	2,67	130	3,73	39
157	Афганистан	2,25	1,52	154	2,85	154	1,69	156	2,94	122

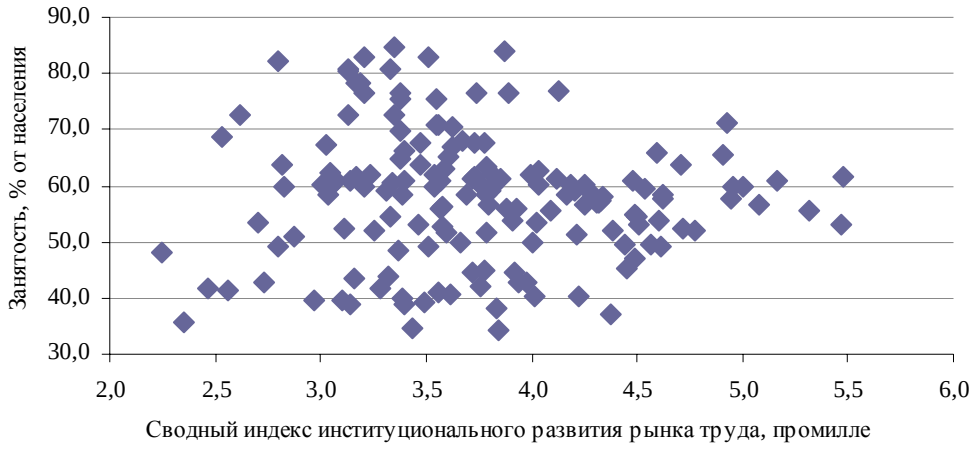

Рис. 1. Сводный индекс институционального развития рынка труда и занятость населения

Примечание. Рисунок составлен на основании данных по занятости населения [11].

Из рисунка 1 видно, что определить какую-либо зависимость между показателями институционального развития рынка труда и занятостью населения в странах мира не представляется возможным. Разброс данных получился довольно существенным (в виде облака, близкого к окружности), что свидетельствует об отсутствии зависимости между сводным индексом институционального развития рынка труда и занятостью населения в анализируемых странах.

Действительно, развитые страны и страны с переходной экономикой, имеющие высокие показатели уровня институционального развития рынка труда (сводный индекс со значениями от 3,8 до 5,5), имеют за редким исключением средние показатели занятости населения (50–65 % от населения страны). Страны, в которых занятость превышает 65 % (доходит до 85 %), относятся к Африканскому континенту или к Азии. В основе своей – это слабо развитые аграрные государства, в которых основное население низкоквалифицированно, не имеет даже среднего образования, вовлекается в работу еще в подростковом возрасте, а средняя продолжительность жизни в таких странах редко превышает 40 лет. Структура экономики в них такова, что производства являются весьма трудоемкими, оплата труда низкой, социальные льготы практически отсутствуют, правовые и регулятивные институты не развиты. В итоге при низких показателях развития институциональной среды занятость в таких государствах самая высокая в мире.

Среди стран с самыми низкими показателями занятости (от 33 до 50 %) встречаются как слаборазвитые страны Африки и Азии (Алжир, Йемен, Тунис, Свазиленд и т. д.), так и страны с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы и СНГ (Молдова, Албания, Сербия, Хорватия, Черногория, Босния и Герцеговина, Болгария), а также ряд развитых стран (Франция, Бельгия, Испания, Греция). Институты рынка труда во всех этих государствах имеют абсолютно разный уровень развития. В итоге приходится констатировать факт, что уровень институционального развития рынка труда не является сколько-нибудь значимой переменной для показателя занятости населения.

Вместе с тем это не значит, что не следует развивать институты рынка труда. Зависимость между уровнем институционального развития рынка труда и производительностью труда просматривается гораздо лучше. Графическое изображение этой зависимости представлено на рисунке 2.

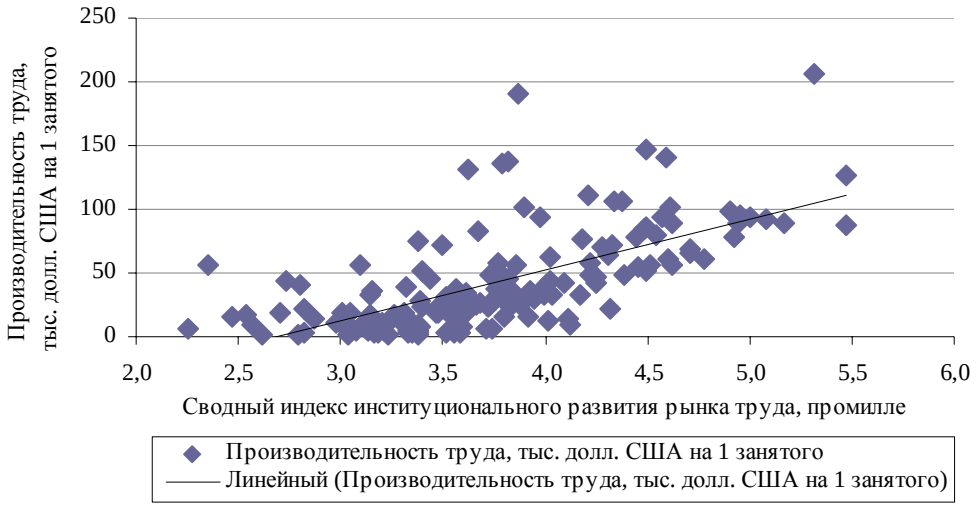

Рис. 2. Сводный индекс институционального развития рынка труда и производительность труда

Примечание. Рисунок составлен на основании данных по производительности труда [17].

Как видно из рисунка 2, чем выше уровень развития институтов рынка труда, тем выше производительность труда. Коэффициент корреляции между двумя массивами этих данных составил 0,66, что свидетельствует о выраженной линейной зависимости. При этом коэффициент корреляции для развивающихся стран составил 0,33, для группы развитых стран и стран с переходной экономикой – 0,74 и отдельно для стран с переходной экономикой – 0,86.

Таким образом, развитие институциональной среды рынка труда в развитых странах и странах с переходной экономикой ведет к повышению эффективности труда. Причем для группы стран с переходной экономикой, к которой относится Республика Беларусь, эта зависимость является самой высокой. Поэтому, несмотря на то, что улучшение институтов рынка труда не способствует росту занятости, для Беларуси важным является повышать их качество, так как это приводит к росту производительности труда.

Список использованных источников

1. Исследование методологических основ влияния институциональной среды на основные параметры экономического роста: отчет о НИР (промежут.) / ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»; рук. Т. В. Садовская. – Минск, 2016. – С. 80–89. – № ГР20160216.

2. Мрачковский, А. Е. Рынок труда: учеб. пособие [Электронный ресурс] / А. Е. Мрачковский, А. А. Молчанов.– Режим доступа: http://www.twirpx.com/file/770060. – Дата доступа: 10.09.2016.

3. Журавлева, Г. П. Экономическая теория: учебник [Электронный ресурс] / Г. П. Журавлева. – Режим доступа: http://window.edu.ru/resource/852/40852/files/mtdetme25.pdf. – Дата доступа: 10.09.2016.

4. Blanchard, O. Designing labor market institutions [Electronic resource] / O. Blanchard // Remarks at the Conference «Beyond Transition». – Warsaw. – 2002. – 16 p. – Mode of access: http://economics.mit.edu/files/664. – Date of access: 15.08.2016.

5. Оганесян, Л. О. Специфика функционирования рынка труда: концептуальный анализ [Электронный ресурс] / Л. О. Оганесян, Н. В. Кучковская // Вестн. Ин-та комплексных исслед. аридных территорий. – 2010. – № 2 (21). – С. 40–45. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/spetsifika-funktsionirovaniya-rynka-truda-kontseptualnyy-analiz. – Дата доступа: 20.06.2016.

6. Безруков, Д. А. Рынок труда: институциональный аспект исследования [Электронный ресурс] / Д. А. Безруков // Вестн. Саратовского гос. соц.-экон. ун-та. – 2009. – № 3. – С. 13–15. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/rynok-truda-institutsionalnyy-aspekt-issledovaniya. – Дата доступа: 18.08.2016.

7. Черникова, А. Г. Эффективная институциональная система рынка труда как вектор долгосрочного развития экономики и общества [Электронный ресурс] / А. Г. Черникова, Т. В. Давыденко // European science review. – 2014. – № 5–6. – С. 228–231. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/effektivnaya-institutsionalnaya-sistema-rynka-truda-kak-vektor-dolgosrochnogo-razvitiya-ekonomiki-i-obschestva. – Дата доступа: 20.06.2016.

8. WJP Rule of Law Index 2016 [Electronic resource] / World Justice Project. – Mode of access: http://data.worldjusticeproject.org/. – Date of access: 26.09.2017.

9. WGI Rule of Law Index 2017 [Electronic resource] / The Worldwide Governance Indicators (WGI) project. – Mode of access: http://info.worldbank.org/governance/wgi/#home/. – Date of access: 25.09.2017.

10. Index of Economic Freedom 2017 [Electronic resource] / The Heritage Foundation, Washington's. – № 1. – Mode of access: http://www.heritage.org/index/explore. – Date of access: 26.09.2017.

11. World Development Indicators [Electronic resource] / The World Bank Group. – Mode of access: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators/. – Date of access: 26.09.2017.

12. Doing business 2017 [Electronic resource] / Labor Market Regulation. – Mode of access: http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/labor-market-regulation. – Date of access: 26.09.2017.

13. Human Development Report 2016 [Electronic resource] / Gender Inequality Index. – Mode of access: http://hdr.undp.org/en/composite/GII. – Date of access: 26.09.2017.

14. Global Gender Gap Report 2016 [Electronic resource] / Estimated earned income. – Mode of access: http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2016/. – Date of access: 26.09.2017.

15. Human Development Report 2016 [Electronic resource] / Education index. – Mode of access: http://hdr.undp.org/en/content/education-index. – Date of access: 26.09.2017.

16. The Global Competitiveness Report 2017–2018 [Electronic resource] / Appendix A: Methodology and Computation of the Global Competitiveness Index 2017–2018. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobal Competitiveness Report 2017 %E2 %80 %932018.pdf . – Date of access: 27.09.2017.

17. The world's leading source on labour statistics ILOSTAT [Electronic resource] / Output per worker (GDP constant 2011 international $ in PPP) – ILO modelled estimates, Nov. 2016. – Mode of access: http://www.ilo.org/ilostat/faces/oracle/webcenter/portalapp/pagehierarchy/Page27.jspx?subject=LPY&indicator=GDP_211P_NOC_NB&datasetCode= A&collectionCode= ILOEST&_afrLoop=6227561949034&_afrWindowMode=0&_afrWindowId = null#! %40 %40 %3Findicator %3DGDP_211P_NOC_NB %26_afrWindowId %3Dnull %26subject %3DLPY %26_afrLoop %3D6227561949034 %26datasetCode %3DA %26collectionCode %3DILOEST %26_afrWindowMode %3D0 %26_adf.ctrl-state %3D8quhljy7n_75. – Date of access: 25.10.2017.

Получено 06.10.2017 г.

УДК 338.512:001.89

П. Н. Пекутько, кандидат экономических наук, доцент,
заместитель директора по научной работе
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

ПРОБЛЕМЫ НОРМИРОВАНИЯ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ, ВКЛЮЧАЕМЫХ В СЕБЕСТОИМОСТЬ НАУЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

В последние годы в Беларуси наблюдается тенденция сокращения государственной поддержки сферы научных исследований и разработок: доля государственных расходов на НИОКР в ВВП на протяжении 2015–2016 гг. находилась на уровне 0,17 %. Вместе с тем бюджетные средства до сих пор являются основным источником финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки, покрывая до 48 % таких затрат (табл.), а их ежегодная абсолютная величина, несмотря на постепенное снижение, все еще превышает 100 млн долл. США в эквиваленте (около 105 млн долл. США в 2016 г.). В этой связи вполне закономерно внимание профильных органов государственного управления к проблематике рационального использования бюджетных средств в научной сфере и в более широком контексте – повышения эффективности бюджетного финансирования науки.

Одним из направлений повышения эффективности бюджетного финансирования традиционно видится (по крайней мере, с точки зрения регулирующих субъектов) усиление администрирования на всех этапах процесса финансирования; применительно к научной сфере – начиная с подготовки бюджетных заявок и заканчивая анализом отчетов распорядителей бюджетных средств об их использовании и полученных результатах. В перечне таких этапов одним из важнейших, определяющим абсолютный размер финансирования и, соответственно, непосредственно влияющим на его эффективность, является этап расчета (калькулирования) плановой себестоимости научной продукции (научных работ). На данном этапе количественно формализуется потребность в финансовых ресурсах, необходимых и достаточных для полноценного проведения научных исследований и достижения планируемых результатов.

Причем калькуляции плановой себестоимости научных работ выступают в качестве финансового обоснования запрашиваемых бюджетных средств на выполнение исследований в рамках государственных программ научных исследований, государственных научно-технических программ и инновационных проектов, через которые распределяется основной объем государственных расходов на НИОКР. Именно поэтому стремление оптимизировать бюджетное финансирование сферы научных исследований и разработок, обеспечить его экономическую обоснованность делают порядок расчета плановой себестоимости научной продукции логичным объектом анализа для финансовых и контролирующих органов.

Таблица. Отдельные показатели участия государства в финансировании научных исследований и разработок в 2012–2016 гг.

Показатели	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
Доля государственных расходов на НИОКР в ВВП, %	0,20	0,23	0,19	0,17	0,17
Удельный вес средств бюджета в структуре финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки, %	43,6	47,6	48,0	44,7	44,0

Примечание. Таблица составлена на основе [1; 2, с. 65; 3, с. 31].

До апреля 2011 г. формирование себестоимости научной продукции регламентировалось Методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости научно-технической продукции (далее – Методические рекомендации), утвержденными приказом Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь от 31 августа 1998 г. № 156 (далее – приказ ГКНТ № 156) [4]. Данные рекомендации являлись отраслевыми, разработанными в соответствии и в развитие положений Указа Президента Республики Беларусь от 5 февряля 1997 г. № 132 «О расширении полномочий Совета Министров Республики Беларусь» (далее – Указ № 132), который наделял Совет Министров Республики Беларусь правом определять состав затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), постановлений Совета Министров Республики Беларусь (в частности, постановления от 23 июля 2001 г. № 1081 «О составе затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)» (далее – постановление № 1081), иных нормативных актов.

Однако в 2010 г. в целях либерализации условий осуществления экономической деятельности, упрощения ведения бухгалтерского учета, а также сближения национального законодательства с международными стандартами финансовой отчетности Указ № 132 был отменен Указом Президента Республики Беларусь от 23 сентября 2010 г. № 484 «О признании утратившим силу Указа Президента Республики Беларусь от 5 февраля 1997 г. № 132» (далее – Указ № 484). Отмена Указа №132 вызвала необходимость упразднения действия иных нормативно-правовых актов, регламентирующих порядок формирования себестоимости продукции (работ, услуг): были признаны утратившими силу постановление №1081, Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденные постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 30 октября 2008 г. № 210/161/151 «Об утверждении основных положений по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)», а также ведомственные нормативно-правовые акты, устанавливающие отраслевые особенности состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг). В частности, с 20 апреля 2011 г. утратили силу Методические рекомендации, утвержденные приказом ГКНТ №156.

Согласно комментарию Минэкономики к Указу № 484 [5] Министерства экономики, финансов, труда и социальной защиты планировали разработать методические рекомендации по формированию состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), которые бы не носили обязательный характер, но могли бы быть использованы по желанию субъектов хозяйствования в качестве базового документа для определения себестоимости продукции (работ, услуг). Однако такой документ подготовлен не был.

Фактически с этого времени регламентация порядка формирования себестоимости продукции (работ, услуг) находится в компетенции субъекта хозяйствования на основании его локального распорядительного акта. Такой подход в целом соответствует мировой практике участия государства в регулировании порядка учета затрат на производство, содействуя смещению акцента в сфере ценовой политики с жесткого администрирования и контроля порядка ценообразования на стимулирование конкуренции и благодаря этому снижение цен предложения.

В условиях свободы выбора порядка формирования себестоимости ряд научных организаций для удобства продолжает при формировании себестоимости научной продукции ориентироваться на положения Методических рекомендаций, утвержденных приказом ГКНТ № 156, согласно которым для планирования, калькулирования и учета

себестоимости научно-технической продукции рекомендуется следующая группировка затрат по калькуляционным статьям:

– материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия;

– топливно-энергетические ресурсы для научно-экспериментальных целей;

– спецоборудование для научных (экспериментальных) работ;

– заработная плата научно-производственного персонала;

– отчисления в бюджет, целевые бюджеты и внебюджетные фонды от средств на оплату труда научно-производственного персонала;

– научно-производственные командировки;

– работы и услуги сторонних организаций;

– прочие прямые расходы;

– накладные расходы.

В отношении упомянутых калькуляционных статей наименее урегулированной, а потому и предполагающей некоторую вариативность являлась процедура расчета плановых накладных расходов, то есть расходов, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) не по прямому расчету, а путем распределения (общепроизводственные, общехозяйственные, коммерческие, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования).

Методическими рекомендациями был установлен перечень затрат, включаемых в состав накладных расходов, но не лимитировались ни их совокупная максимальная величина, ни максимальная величина отдельных элементов таких затрат (за исключением стоимости топлива и энергии, расходуемых на двигательные цели, на отопление и освещение помещений и различные хозяйственные нужды, расходов на информационные, консультационные, маркетинговые, рекламные услуги, которые подлежат включению в накладные расходы в пределах установленных норм их расхода).

Вместе с тем Методическими рекомендациями регламентировался алгоритм определения планового уровня накладных расходов, закладываемых в себестоимость продукции. В целях планирования затрат на научно-техническую продукцию конкретный размер накладных расходов, включаемых в плановую себестоимость согласно п. 21 Методических рекомендаций, определялся путем умножения их процентной нормы на сумму заработной платы научно-производственного персонала. Процентная норма накладных расходов определялась отношением сметы накладных расходов научной организации к фонду заработной платы научно-производственного персонала либо к прямым затратам (за вычетом стоимости работ и услуг сторонних организаций) по совокупности выполняемых в плановом году тем по созданию научно-технической продукции.

Для упрощения порядка расчета процентная норма накладных расходов могла определяться как отношение фактически сложившихся в предыдущий период накладных расходов к фактически сложившемуся за аналогичный период фонду заработной платы научно-производственного персонала либо к прямым затратам (за вычетом стоимости работ и услуг сторонних организаций) на создание научно-технической продукции.

Таким образом, и до апреля 2011 г. научные организации при определении в соответствии с Методическими рекомендациями плановой себестоимости научной продукции не были ограничены каким-либо нормативно установленным предельным уровнем включаемых в нее накладных расходов. Зачастую это приводило к наблюдаемым между однотипными научными организациями существенным различиям в удельном весе накладных расходов в структуре себестоимости научной продукции и без должного анализа причин таких различий давало контролирующим органам формальные основания для предложений о необходимости ограничения их уровня в целом

либо лимитирования включения в состав себестоимости научной продукции отдельных составляющих накладных расходов (в первую очередь расходов на оплату труда административно-управленческого персонала).

По нашему мнению, отсутствие подобных нормативных ограничений было связано с практической невозможностью, а потому и нецелесообразностью установления единого, экономически обоснованного и приемлемого для любых организаций и для любых условий осуществления деятельности лимита накладных расходов, относимых на себестоимость продукции. Абсолютные размеры накладных расходов (и, соответственно, их уровень относительно фонда оплаты труда или прямых затрат) бывают различными даже в однотипных организациях, поскольку существенно зависят от величины основных производственных фондов (их неактивной части) и количества работников, непосредственно не занятых в производстве (обусловленных, например, наличием объектов недвижимости, находящихся на балансе организации и нуждающихся в обслуживании). Ежегодные колебания накладных расходов в рамках одной организации зачастую обусловлены масштабом осуществляемых работ по текущему и капитальному ремонту объектов недвижимости и иных основных фондов.

Мировая практика также подтверждает наличие свободы научных организаций при планировании расходов по аналогичной статье. В частности, П. Михаэльс, анализируя государственное финансирование науки в США, отмечает, что «типичный публичный университет налагает 50 % надбавки на зарплату и дополнительные льготы (в частных университетах ставка может приближаться к 70 %)» [6]. Фактически такая надбавка аналогична используемой в Беларуси статье калькулирования «Накладные расходы», также привязанной к заработной плате сотрудников, выполняющих научные исследования.

Малопродуктивным, на наш взгляд, может являться и лимитирование уровней включения в состав себестоимости научной продукции отдельных составляющих накладных расходов, в частности, расходов на оплату труда административно-управленческого персонала (далее – АУП), поскольку:

1) удельный вес затрат на оплату труда АУП в структуре себестоимости существенно зависит не только от собственно фонда оплаты труда АУП, но и от объемов производства научной продукции и фонда заработной платы персонала, непосредственно занятого в производстве научной продукции. Соответственно, в более крупных (по объему производства или количеству занятых) организациях за счет эффекта масштаба удельный вес затрат на оплату труда АУП в структуре себестоимости продукции будет ниже, чем в малых организациях;

2) при планировании себестоимости научной продукции такое ограничение уровня затрат на оплату труда АУП может стимулировать искусственное завышение других статей затрат, выступающих базой для определения данного уровня (например, фонда заработной платы персонала, непосредственно занятого в производстве научной продукции, путем неоправданного увеличения количества такого персонала).

Более того, несмотря на отсутствие в настоящее время прямого лимитирования удельного уровня веса на оплату труда АУП как в структуре накладных расходов, так и в структуре полной себестоимости (или по отношению к величине расходов на оплату труда персонала, непосредственно занятого в производстве научной продукции), в Беларуси используются регулирующие меры, косвенно сдерживающие их размер:

– установлено рекомендуемое предельное соотношение численности работников аппарата управления к общей среднесписочной численности работников организации –

15 % (п. 16 постановления Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 9 марта 2004 г. № 25);

– установлен предельный коэффициент соотношения средней заработной платы руководителя и средней заработной платы работников бюджетной организации, иной организации, получающей субсидии, работники которой приравнены по оплате труда к работникам бюджетной организации – не более 3,5 (п. 1.2 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 15 октября 2004 г. № 1290);

– ведется мониторинг величины заработной платы руководителей организации и ее соотношения со среднемесячной заработной платой работников в целом по организации (путем представления организациями государственной формы собственности со средней численностью работников свыше ста человек статистической отчетности по форме 2-т (руководители) «Отчет о заработной плате руководителей» согласно постановлению Национального статистического комитета Республики Беларусь от 29 июля 2011 г. № 195).

На основании изложенного полагаем нецелесообразным внесение в нормативно-правовую базу Республики Беларусь изменений, направленных на прямое лимитирование уровня накладных расходов в структуре себестоимости научной продукции.

Вместе с тем изложенные выше положения могут быть учтены при возможной разработке узкоспециализированного нормативно-правового акта, регулирующего исключительно вопросы формирования себестоимости научной продукции, создаваемой в рамках научных программ, финансируемых из средств республиканского и местных бюджетов.

Список использованных источников

1. Отдельные показатели Табло Инновационного Союза (IUS–2016) по Республике Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/nauka-i-innovatsii/osnovnye-pokazateli-za-period-s-__-po-____gody/otdelnye-pokazateli-tablo-innovatsionnogo-soyuza-po-respublike-belarus/. – Дата доступа: 12.10.2017.

2. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редкол.: И. В. Медведева (гл. ред.) [и др.]. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2016. – 141 с.

3. О научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2016 году: стат. бюл. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редкол.: И. В. Медведева (гл. ред.) [и др.]. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2017. – 115 с.

4. Приказ Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь от 31 августа 1998 г. №156 «Об утверждении Методических рекомендаций по планированию, учету и калькулированию себестоимости научно-технической продукции» [Электронный ресурс] / Право Беларуси. – Режим доступа: http://www.lawbelarus.com/071427. – Дата доступа: 10.04.2017.

5. Информация к Указу Президента Республики Беларусь № 484 «О признании утратившим силу Указа Президента Республики Беларусь от 5 февраля 1997 г. №132» [Электронный ресурс] / М-во экономики Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://economy.gov. by/ru/comments-ru/view/Informatsija-k-Ukazu-Prezidenta-Respubliki-Belarus-484-O-priznanii-utrativshim-silu-Ukaza-202/. – Дата доступа: 12.10.2017.

6. Patrick J. Michaels State-Funded Science: It's Worse Than You Think! [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cato-unbound.org/2013/08/12/patrick-j-michaels/state-funded-science-its-worse-you-think. – Дата доступа: 10.04.2017.

Получено 20.10.2017 г.

УДК 314.18 (476)

Ю. Н. Петракова, старший научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Демографическая ситуация является основополагающим компонентом социально-экономического развития любой страны мира. Индикатором демографического развития выступают показатели воспроизводства населения, при этом основным транслятором влияния воспроизводства населения на экономическое развитие являются трудовые ресурсы. Непосредственная зависимость между воспроизводством населения и экономическим развитием наблюдается при оценке численности и половозрастной структуры населения. Рост численности населения и благоприятная возрастная структура (высокая доля трудоспособного населения, стабильные показатели доли детей), пропорциональный половой состав способствуют социально-экономическому развитию, в то время как несбалансированность половозрастной структуры, старение и сокращение численности населения демпфируют социально-экономического развитие. В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. указывается, что «главной составляющей устойчивого социально-экономического развития страны является улучшение режима воспроизводства населения, определяющего возобновление и качество человеческого капитала» [1].

Согласно демографической энциклопедии, воспроизводство населения – это постоянное возобновление поколений людей в результате взаимодействия рождаемости и смертности, а также связанных с ними других демографических процессов (брачности, формирования и распада семей и пр.), протекающих в рамках определенных общественных (социальных, экономических и т. д.) отношений. Таким образом, на формирование процессов воспроизводства населения оказывают влияние отношения, то есть правила поведения в обществе. С точки зрения теории институционализма – это формальные и неформальные институты, создающие институциональную среду демографического развития.

Основными демографическими процессами, формирующими и видоизменяющими структуру населения, от которой непосредственно зависит воспроизводство общества, являются процессы естественного и миграционного движения населения. В первую очередь показатели рождаемости и смертности выступают статистическими величинами для оценки уровня воспроизводства населения, а вместе с миграцией формируют половозрастную структуру населения. С точки зрения институциональной теории демографические процессы формируются под воздействием институциональной среды, которая представляет собой совокупность функционирующих в обществе институтов (формальных и неформальных правил), определяющих условия для развития демографических процессов и оказывающих на них прямое и опосредованное воздействие. Большинство исследователей сходится во мнении, что институциональная среда любого процесса формируется в результате взаимодействия четырех институтов, отражающих основные сферы жизнедеятельности человека – политического, правового, экономического и социального. Совокупность данных институтов воздействует на любой объект исследования посредством различных инструментов, свойственных каждому из них. На рисунке представлены базовые институты белорусской

институциональной матрицы, регулирующие развитие демографических процессов в стране, при этом правовые и политические институты объединены.

Правовые и политические институты, формирующие институциональную среду демографического развития – законодательная и нормативно-правовая база, органы исполнительной и законодательной власти, определяющие правовые и регулирующие нормы демографических процессов, система социальной защиты. Социальные институты – семья, религия, институты качества жизни (сфера образования, система здравоохранения, рынок жилья, инфраструктура) – определяют социальные условия, влияющие на демографические процессы. Экономические институты – рынок труда, институт собственности, финансовые институты, институт предпринимательства – формируют экономические условия демографического развития. Все эти институты выступают в качестве инструментов организации и регулирования демографических процессов. Институциональная среда не является статичной. Изменение отдельных институтов в процессе адаптации к внешним условиям вызывает трансформацию институциональной среды в целом, что позволяет сохранить целостность общества, его внутреннюю «логику». Особенности институциональной среды определяют репродуктивные и миграционные установки населения, а также способы, посредством которых люди в том или ином обществе реагируют на возникающие демографические проблемы.

Компоненты институциональной среды, сформированной на данный момент в Республике Беларусь, оказывают влияние на демографическое развитие страны в целом либо на его отдельные показатели. При этом стоит понимать, что на формирование демографических процессов оказывает влияние совокупность формальных и неформальных институтов.

В триаде базовых институтов основополагающее значение в регулировании процессов воспроизводства населения отводится социальным институтам и в первую очередь институту семьи. Взаимодействие формальных правил и неформальных норм, принятых в белорусском обществе относительно создания и функционирования института семьи, оказывает непосредственное влияние на процессы рождаемости и смертности, а также опосредованно воздействует на миграцию населения. Так, по традициям современного белорусского общества уровень рождаемости коррелирует с брачным статусом потенциальных родителей. Коэффициенты брачной рождаемости у женщин, состоящих в зарегистрированном браке, значительно выше, чем соответствующие

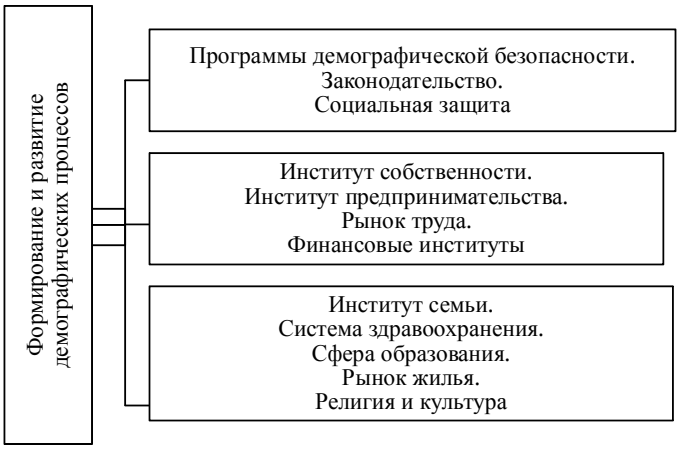

Рис. Институциональная среда демографического развития Республики Беларусь

коэффициенты у женщин, состоящих в незарегистрированном браке, и у женщин, вообще не состоящих в браке [2]. Традиция рождения детей в зарегистрированном браке не всегда положительно сказывается на уровне рождаемости, так как ограничивает возможности женщины иметь желаемое количество детей независимо от брачного статуса. Во многих странах Европы (Швеция, Франция) уровень рождаемости выше белорусского именно благодаря демократичным взглядам на «сожительство» и рождение детей вне брака. Однако стоит понимать, что регулирование внебрачной рождаемости возможно как с помощью неформальных традиций и устоев, так и посредством изменения формальных правил. Так, в Беларуси законодательство в области социальной защиты матерей-одиночек, предусматривающее дополнительные выплаты для этой категории граждан, отчасти спровоцировало рост внебрачной рождаемости. По данным переписи, в 1999 г. было 5–6 % союзов, которые не зарегистрированы, а по последней переписи – уже 8 %. С отменой дополнительных выплат в 2013 г. целесообразность в гражданском браке с экономической точки зрения сократилась.

Семья является транслятором ценностей, культивируемых обществом, в том числе относительно количества детей и их воспитания. Белорусская семья в большинстве своем одно- или двухдетная, так как в современном обществе нет потребности и экономической подоплеки в рождении большего количества детей. По данным социологических опросов, большинство респондентов отмечает двухдетность как идеальную и желаемую модель семьи. Однако двоих детей недостаточно для простого воспроизводства населения, а закрепление в обществе модели однодетной семьи сведет к нулю рост численности населения страны.

Семья и брачный статус оказывают значительное влияние не только на рождаемость, но и на уровень смертности и состояние здоровья населения. Формирование здорового образа жизни, рождение и воспитание физически и нравственно здорового поколения прежде всего зависят от семейного воспитания. Как показывают исследования, люди, живущие в семье, ведут более здоровый образ жизни, а население, состоящее в браке, имеет ниже показатели смертности, чем их ровесники, не состоящие в браке. Еще в XIX в. было установлено, что никогда не состоявшие в браке, а также вдовые мужчины умирают значительно чаще, чем женатые люди в том же возрасте. Эта же закономерность распространяется и на женщин, но среди них различия в уровне смертности в зависимости от брачного статуса не так велики, как среди мужчин [3].

Миграция населения также подвержена установкам, формируемым в семье. Согласно «новой экономической теории миграции» решение о миграции принимается не отдельно индивидом, а членами домохозяйства и является частью семейной стратегии повышения уровня благосостояния. Таким образом, семейные установки могут способствовать повышению мобильности отдельных категорий, однако селективная особенность миграции ведет к трансформации половозрастной структуры населения принимающих и отдающих регионов. Соответственно, преобладание в миграционных потоках иммигрантов трудоспособного возраста с необходимым экономике уровнем образования способствует росту человеческого потенциала, и наоборот, эмиграция молодежи с высшим образованием девальвирует достигнутый уровень развития человеческого капитала страны.

Второй по значимости социальный институт, который оказывает значительное влияние на демографические процессы и в первую очередь на сокращение уровня смертности, это система здравоохранения. На протяжении последнего столетия постоянное развитие системы здравоохранения привело к беспрецедентному сокращению

уровня смертности, научные разработки последних десятилетий в области репродуктивной медицины способствуют повышению рождаемости. На сегодняшний день с точки зрения демографического развития перед системой здравоохранения стоит задача по увеличению ожидаемой продолжительности жизни населения, в том числе здоровой ОПЖ, сокращению младенческой и материнской смертности, сокращению смертности населения в трудоспособном возрасте. Методы, используемые системой здравоохранения для выполнения поставленных задач, в последние годы также претерпевают изменения: осознается важность превентивных мер на всех уровнях развития здравоохранения.

Сфера образования, функционирующая в стране, оказывает прямое воздействие не просто на воспроизводство населения, но на накопление человеческого капитала. С одной стороны, высокий уровень образования, особенно женщин, снижает уровень рождаемости, так как получение образования откладывает на более поздний срок рождение первенца, соответственно, сокращается интергенетический интервал для рождения последующих детей либо не реализуется весь репродуктивный потенциал женщины. С другой – развитая система дошкольного воспитания способствует реализации женщиной материнских установок без вреда для трудовой деятельности.

Ряд демографических исследований доказывает, что уровень смертности ниже среди лиц с более высоким образованием. Во-первых, население с низким уровнем образования в большинстве своем имеет более низкий доход, следовательно, не всегда может себе позволить использовать в лечении передовые достижения современной медицины. Во-вторых, среди населения с высоким уровнем образования быстрее распространяется модель предохранительного поведения и здорового образа жизни.

На третий компонент воспроизводства населения – миграцию – система образования также оказывает значительное влияние. Во-первых, получение высшего и среднеспециального образования является основополагающим фактором внутренней миграции населения Беларуси, во-вторых, международной миграции больше подвержены люди с более высоким уровнем образования.

Рынок жилья в первую очередь влияет на процессы рождаемости и миграции. Так, возможность приобретения жилой недвижимости и доступность ипотечного кредитования способствуют реализации репродуктивных установок в полной мере, а стесненные жилищные условия являются одним из решающих факторов в пользу отказа от рождения желаемого количества детей. Миграция населения, в первую очередь внутренняя, напрямую зависит от развитости системы арендного жилья. В Республике Беларусь установки населения направлены на приобретение жилья в собственность. Отсутствие запроса со стороны населения на долгосрочную аренду, а также неразвитость рынка арендного жилья снижают мобильность населения, в том числе трудовых ресурсов.

Среди экономических институтов значительное влияние на демографические процессы имеет институт рынка труда: развитие нестандартных и гибких форм занятости способствует совмещению женщиной трудовой деятельности и реализации репродуктивных установок, что может способствовать повышению рождаемости. Технологизация трудового процесса, с одной стороны, способствует сокращению смертности и производственных травм, с другой – роботизация ведет к сокращению рабочих мест, что может стать причиной повышения суицидов. Миграция среди демографических процессов в наибольшей степени подвержена регулированию с помощью рынка труда. В развитых странах мира рынок труда является основным регулятором перераспределения населения по территории страны, а также способствует притоку иностранных специалистов различной квалификации. В Республике Беларусь функционирование

рынка труда не столь эффективно, на территории страны существуют как трудоизбыточные, так и трудодефицитные регионы.

Действие остальных экономических институтов на демографические процессы не столь значимо: в первую очередь развитость институтов собственности, предпринимательства, финансовых институтов создает уверенность в «завтрашнем дне», а значит, способствует реализации в полной мере репродуктивных установок населения; отсутствие непредвиденной волатильности среди экономических институтов снижает стрессовые ситуации в обществе, а значит, уменьшается риск сердечно-сосудистых заболеваний и суицидальной смертности. К тому же эффективное функционирование экономических институтов повышает уровень благосостояния населения, что положительно сказывается на развитии всех демографических процессов.

В последнее десятилетие особую значимость приобрели политические и правовые институты. Началось все с принятия Закона «О демографической безопасности Республики Беларусь», на основе него начали разрабатываться программы демографической безопасности, которые направлены на регулирование демографических процессов в стране. Помимо этого постоянно происходят изменения в законодательстве относительно уровня социальной защиты населения, что также непосредственно влияет на уровень рождаемости и смертности в стране.

Таким образом, посредством взаимодействия различных институтов общества складывается определенная демографическая ситуация, которая составляет основу для воспроизводства населения. При этом следует понимать, что как демографические процессы регулируются различными общественными институтами, так и конечный результат развития демографических процессов, преломляясь сквозь призму существующей институциональной среды, может не соответствовать первоначальным ожиданиям.

Существующая в Республике Беларусь институциональная среда демографического развития благоприятно сказывается на достижении запланированных демографических показателей. Однако в настоящее время показатели воспроизводства населения выступают сдерживающим фактором социально-экономического развития: численность населения сокращается, ежегодно усиливается старение населения, достижения демографической политики по увеличению численности детей являются демографическим дивидендом в будущем, а на современном этапе увеличивают демографическую нагрузку. При этом следует понимать, что для устойчивого социально-экономического развития и модернизации экономики на современном этапе необходимо качественное воспроизводство не просто населения, но человеческого капитала, основными характеристиками которого выступают интеллектуальное и культурное развитие, уровень здоровья и трудовой активности.

Список использованных источников

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года // Экон. бюл. Науч.-исслед. экон. ин-та М-ва экон. Респ. Беларусь. – 2015. – № 4. – С. 21.

2. Шахотько, Л. П. Брачность и рождаемость в Беларуси / Л. П. Шахотько, Д. В. Шахотько // ДемоскопWeekly [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://demoscope.ru/weekly/2011/0469/tema05.php. – Дата доступа: 15.08.2017.

3. Неравенство и смертность в России / под ред. В. Школьникова, Е. Андреева, Т. Малеевой; Моск. Центр Карнеги. – М.: Сигналъ, 2000.

Получено 13.10.2017 г.

УДК 339.9(438+476)

В. Петров, аспирант
Университет Казимира Великого в Быдгощчи, г. Быдгощч, Польша

ТРАНСГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ПОЛЬШИ С РЕСПУБЛИКОЙ БЕЛАРУСЬ: ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Трансграничное сотрудничество составляет существенный элемент внешней политики каждого государства. Как отмечают С. В. Дадалко и З. Н. Козловская, проблемы приграничного сотрудничества Республики Беларусь недостаточно исследованы, а имеющаяся статистика весьма условна или вообще отсутствует [1].

Так, в соответствии со ст. 2.1 Европейской рамочной конвенции о трансграничном сотрудничестве между территориальными административными единицами и местными органами власти от 21 мая 1980 г. (ратифицирована Польшей 10.03.1993 г.) трансграничным сотрудничеством считается «...любая совместная акция по укреплению и поощрению добрососедских отношений между территориально-административными единицами или властями в рамках юрисдикции двух или более участников Конвенции, а также заключение соответствующих договоров или соглашений между ними. Трансграничное сотрудничество осуществляется в рамках территориально-административных единиц или в пределах полномочий региональных властей в соответствии с местным законодательством. Объем и характер таких полномочий не является предметом данной Конвенции» [2].

Самым красноречивым обоснованием концепции трансграничного сотрудничества является формулировка, которая находится в преамбуле Европейской карты пограничных и трансграничных регионов: «Границы – это шрамы истории» [3]. В иерархии целей трансграничного сотрудничества в самом начале перечислены политические цели: ликвидация невыгодных последствий существования границ, построение доверия путем приобретения знаний о соседях, всестороннее сотрудничество с соседями: культурное, общественное и экономическое, а также непосредственное сотрудничество вне границ между разными учреждениями, взаимодействие групп населения из соседних государств.

Основные цели сотрудничества еврорегионов – совместные действия по гармоничному развитию приграничной инфраструктуры, улучшение контактов между организациями, предприятиями и жителями приграничных районов. Достижение этих целей предполагает постоянную координацию действий по совершенствованию работы пограничных переходов, транспортной инфраструктуры, ликвидации последствий стихийных бедствий, охране окружающей среды, развитию культурного и научного обмена. Известно, что среди слоганов новой, объединенной Европы есть выражение «Европа регионов». В Западной Европе таких регионов существует несколько десятков (в Германии, Франции, Бельгии), которые функционируют на принципах самоуправления, трансграничной кооперации, равных полномочий сторон. Девять еврорегионов успешно действуют на границах Польши с Германией, Чехией, Украиной и Беларусью.

Современные тенденции регионализации и сближения стран-членов ЕС и приграничных государств определили, по оценкам экспертов, качественно новые требования относительно целей, методологии реализации, комплексности и поэтапности внедрения, а также перспективных и актуальных форм трансграничного сотрудничества. С этим напрямую связано стремление построения добрососедских отношений между странами-членами ЕС и приграничными государствами, включая Республику Беларусь.

Как отмечает О. Р. Есин, сформированная в период 1991–2011 гг. договорно-правовая база позволяет руководству Республики Беларусь проводить эффективную внешнюю политику и организовывать полноценное трансграничное сотрудничество на европейском и евразийском направлениях. Заключенные межгосударственные договоры и межправительственные соглашения позволили сторонам создать ряд двусторонних комиссий по сотрудничеству: экономическому, научно-техническому, трансграничному, по вопросам культурно-исторического наследия и др. Данные комиссии являются важным инструментом согласования позиций соседних государств, а также принятия решений по совершенствованию конкретных направлений сотрудничества и реализации достигнутых договоренностей [4].

Особое место в процессе развития добрососедских отношений отводится политике формирования вокруг Беларуси «пояса добрососедства». Данный процесс представляет собой многосложную систему, главными структурными компонентами которой являются пояса: политической толерантности и правового взаимодействия, экономической стабильности, военной безопасности и партнерства, экологического равновесия и безопасности, информационный пояс добрососедства.

Юридические основы регионального и трансграничного сотрудничества между Польшей и Республикой Беларусь составляют двусторонние и общие договоры, касающиеся трансграничного сотрудничества:

– Соглашение между Правительством Республики Польша и Правительством Республики Беларусь о главных принципах трансграничного сотрудничества от 24 апреля 1992 г.;

– Договор между Правительством Республики Польша и Правительством Республики Беларусь об экономическом сотрудничестве от 30 апреля 2004 г.;

– Договор между Правительством Республики Польша и Правительством Республики Беларусь о принципах малого пограничного движения от 12 февраля 2010 г.

Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Польша в Беларуси Конрад Павлик заявил, что «Польша является членом Европейского союза и НАТО, а Беларусь входит в Союзное государство с Россией и в ОДКБ, но мы соседи и можем взаимодействовать на принципах добрососедства во всех возможных сферах» [5].

Инвестиционный климат в Беларуси привлекателен для польского бизнеса по ряду причин, среди которых – географическая близость, схожесть языка, менталитета и традиций, выгодное транзитное положение Беларуси, ее членство в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве, политическая и социально-экономическая стабильность, высококвалифицированные кадры, научный потенциал, отсутствие коррупции и криминальных рисков.

В настоящее время в Беларуси зарегистрировано более 550 предприятий с участием польского капитала, из них более 210 – совместные предприятия. Особенно активно польский бизнес присутствует в таких областях, как строительство и производство строительных материалов (например, представительство крупной корпорации CETCO), переработка сельхозпродукции (компания «Инко-Фуд»), банковское дело («Идея банк»), мебель (производственно-дистрибьютерская группа компаний BlackRedWhite), фармацевтика (компании Polfa, Polfarma) и др.

Протяженность польской границы с Республикой Беларусь составляет 418 км. Получение в 1991 г. независимости предоставило Беларуси возможность заниматься практическим развитием трансграничного сотрудничества с Польшей. На польско-белорусском пространстве трансграничного сотрудничества появились еврорегионы: Буг, Неман и Беловежская пуща [6, с. 219] .

В польско-белорусском регионе трансграничного сотрудничества находится еврорегион «Неман». Концепция создания институциональной формы сотрудничества между пространствами Республики Польша, Республики Беларусь, Республики Литва и Российской Федерацией, представляемой Калининградской областью, родилась на много лет раньше подписания Соглашения о создании Трансграничного союза «Еврорегион «Неман». Концепция приобрела реальные формы в виде Декларации III Балтийского экономического форума в феврале 1995 г. Целью еврорегиона «Неман» было создание выгодных условий для научно-культурного сотрудничества и социально-экономического развития на трансграничных пространствах соседствующих государств.

Специфика данного еврорегиона заключается в том, что в его охват входят уникальные природные пространства под названием «Зеленые легкие Польши», которые занимают территорию площадью 65 325 кв. км, а население составляет около 4 млн жителей. Пространство лежит на территории Варминьско-Мазурского воеводства, части Подлясского, Приморского, Куявско-Поморского и Мазовецкого воеводств. Пространство отличается малой плотностью населения, чистым воздухом и покоем, разновидностью природной натуральной системы, комплексами лесов, возможностью общения с природой, не затронутой цивилизацией, разнородностью культур и богатством обычаев, развивающейся сетью услуг и хорошими условиями для производства экологически чистой пищи.

Трансграничные контакты Республики Польша с Республикой Беларусь в плане развития обмена и углубления сотрудничества в сфере экономики, культуры, социальных вопросов и образования на региональном и местном уровне заслуживают поощрения.

Список использованных источников

1. Дадалко, С. В. Приграничное сотрудничество Республики Беларусь как форма развития внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] / С. В. Дадалко, З. Н. Козловская. – Режим доступа: http://journals.miu.by/files/store/conferences/1/mim_uses_xx_01204.pdf. – Дата доступа: 17.05.2017.

2. Европейская рамочная конвенция о трансграничном сотрудничестве между территориальными административными единицами и местными органами власти от 21 мая 1980 г. [ратифицирована Польшей 10 марта 1993 г.] // Dz.U., 1993. – № 61. – Poz. 288.

3. Правовые основы трансграничного сотрудничества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ukie.gov.pl. – Дата доступа: 11.10.2017.

4. Есин, Р. О. Политика трансграничного сотрудничества Республики Беларусь в европейской перспективе: региональное измерение: автореф. дис. … д-ра полит. наук / Р. О. Есин. – Минск, 2012. – Режим доступа: http://rudocs.exdat.com/docs/index-500381.html?page=2. – Дата доступа: 10.10.2017.

5. Речи и интервью. Конрад Павлик: Беларусь и Польша могут взаимодействовать на принципах добрососедства во всех сферах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belarus.by/ru/press-center/speeches-and-interviews/belarus-i-polsha-mogut-vzaimodejstvovat- na-printsipax-dobrososedstva-vo-vsex-sferax–konrad-pavlik_i_0000065679.html. – Дата доступа: 11.10.2017.

6. Petrov, V. Znaczenie wspyipracy transgranicznej w rozwoju spoieczno-ekonomicznym Polski Wschodniej / V. Petrov // Актуальні проблеми управління соціально-економічними системами: матеріали Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2016. – Ч. 2. – С. 218–221.

Получено 18.10.2017 г.

УДК 658.265

К. В. Пилецкий, заведующий сектором эколого-правовых исследований Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПЛАТНОСТИ ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В БЕЛАРУСИ

Принцип платности пользования водными объектами означает их использование за плату. В Беларуси предпринималось несколько попыток практической реализации этого принципа.

В соответствии с Водно-мелиоративным кодексом БССР от 8 марта 1928 г. [1] особый сбор устанавливался за пользование водоемами для сплава леса; взималась плата за использование воды для застав, плотин, гатей, мельниц, лесопилок, электростанций и иных сооружений; за плату, исчисляемую с единицы объема сырой массы в залежи, предоставлялись для разработки торфяные залежи.

В виде водного сбора взималась плата за воду с единицы орошаемой площади для возмещения расходов по эксплуатации водохозяйственных систем и содержания низового звена водохозяйственных организаций. За воду платили все водопользователи – юридические и физические лица. В основу взимания водного сбора принимался доход, подлежащий обложению сельскохозяйственным налогом. С завершением коллективизации водный сбор был отменен.

К вопросу о платном водопользовании вновь обратились после окончания Великой Отечественной войны. С 1949 по 1956 г. в СССР повсеместно взималась плата за воду, подаваемую по оросительным системам. В основу определения размера платы были положены текущие эксплуатационные расходы управлений оросительных систем без учета амортизационных отчислений и прибыли.

Плата за воду оказала положительное влияние на рационализацию водопользования и улучшение состояния орошаемых земель, однако доходность колхозов и совхозов была низкой. Возникла и ежегодно возрастала их задолженность по плате за воду, поэтому с 1957 г. она была отменена [2, с. 156].

С 1 сентября 1971 г. были введены в действие Основы водного законодательства СССР и союзных республик, а 27 декабря 1972 г. принят Водный кодекс БССР [3]. Данные правовые акты регулировали порядок использования и охраны вод. В соответствии с ними все водные объекты входили в состав единого государственного водного фонда и находились в исключительной собственности государства. Осуществление водопользования объявлялось бесплатным.

Бесплатность пользования водными объектами способствовала развитию отношения к ним как к даровым благам, не воспитывала должного бережного отношения к природе, задержала проведение глубоких экономических исследований по определению их стоимостной оценки. Безвозмездность пользования водными ресурсами не только не привела к улучшению экологической ситуации в стране, но в ряде случаев явилась одной из причин экологических кризисов.

Установление платы за пользование водными объектами, то есть утверждение принципа платности направлено на решение и экономических, и экологических задач: формировать дополнительные финансовые источники для воспроизводства ресурсов, повысить материальную заинтересованность в их эффективном использовании и охране.

Согласно Водному кодексу Республики Беларусь от 15 июля 1998 г. водопользование объявлялось платным [4].

Использование природных ресурсов в целом рассматривается в двух формах: изъятие их из природной среды и выбросы (сбросы) загрязненных веществ в окружающую среду в связи с их использованием. Поэтому ст. 83 Закона Республики Беларусь от 26 ноября 1992 г. «Об охране окружающей среды» в редакции Закона Республики Беларусь от 17 июля 2002 г. в платежи за специальное природопользование включает платежи в форме налогов (за использование природных ресурсов и платежи за вредное воздействие на окружающую среду), сборов (пошлин), других обязательных платежей, а также арендной платы [5].

Следует согласиться с встречающимся в литературе мнением о неоднозначности указания на принадлежность планирования и возмещения ущерба, причиненного водным объектам и здоровью людей, к экономическому механизму [6, 7]. Скорее речь может идти о порядке применения гражданской ответственности за причиненный вред.

Правовое регулирование платного пользования природными ресурсами и правовое регулирование платы за выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в окружающую среду являются разновидностями не экономического механизма охраны окружающей среды, а механизма правового регулирования экономического обеспечения рационального природопользования и охраны окружающей среды [8, с. 11, 27].

Водный кодекс Республики Беларусь от 30 апреля 2014 г. (далее – ВК) установил платность водопользования в качестве одного из основных принципов охраны и использования вод [9]. При этом платежи, связанные с водопользованием, взимаются в форме налога или арендной платы.

Регулирование в области охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов осуществляется республиканскими органами государственного управления путем проведения единой государственной политики, в том числе экономической, включая определение налогово-кредитных рычагов, финансирование из различных источников, ценообразование. К ним, в частности, относятся платежи за пользование водными объектами.

Плательщиками налога за использование водных ресурсов являются организации и индивидуальные предприниматели.

В соответствии с п. 1 ст. 205 Особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г. объектом налогообложения экологического налога признается, в частности, сброс сточных вод [10], а согласно п. 1 ст. 211 указанного Кодекса налога за добычу (изъятие) природных ресурсов – добыча (изъятие) поверхностной и подземной воды, а также минеральной воды.

Конкретные размеры ставок за добычу (изъятие) водных ресурсов и за сбросы сточных вод определены названным Кодексом.

Наряду с налогом – обязательным индивидуально безвозмездным платежом – формой платежа за пользование водными объектами является арендная плата, порядок, условия, сроки внесения и размер которой определяются договором аренды, заключаемым местными исполнительными и распорядительными органами на основании решений, принимаемых местными Советами депутатов.

По общему правилу арендная плата устанавливается за все арендуемое имущество в целом или отдельно по каждой из его составных частей в виде:

– определенных в твердой сумме платежей, вносимых периодически или единовременно;

– установленной доли полученных в результате использования арендованного имущества продукции, плодов или доходов;

– предоставления арендатором определенных услуг;

– передачи арендатором арендодателю обусловленной договором вещи в собственность или в аренду;

– возложения на арендатора обусловленных договором затрат на улучшение арендованного имущества.

Стороны вправе предусматривать в договоре аренды водных объектов (их частей) сочетание указанных форм арендной платы или иные формы оплаты аренды.

В целом порядок передачи водных объектов (их частей) в аренду регулируется Гражданским кодексом Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г., ВК и иными актами законодательства Республики Беларусь.

Анализ нормативных правовых актов, устанавливающих плату за пользование водными объектами, свидетельствует о пробелах в правовом регулировании налогообложения за добычу (изъятие) водных ресурсов, за сбросы сточных вод в окружающую среду:

– признание объектами платного водопользования объемов добываемых (изымаемых) водных ресурсов и объемов сбросов сточных вод, то есть физических величин вод. Устранение названного положения возможно путем отнесения к объектам налогообложения экономических величин в виде получаемых водопользователями доходов, являющихся собственностью этих пользователей, и стоимости используемых водных ресурсов;

– существующий способ установления нормативных ставок платежей за пользование водными объектами, не учитывающий технологические возможности водопользователей, получаемые ими от водопользования доходов, ценность используемых водных ресурсов. Для утверждения принципов социальной справедливости, обеспечения наиболее полной собираемости платежей необходимо внедрение расчетного метода исчисления платы за пользование водными объектами, заключающегося в применении экономических показателей – валовой выручки, себестоимости произведенной продукции, материальных затрат, кадастровой ценности используемых водных ресурсов.

Законодательное оформление высказанных предложений позволит систематизировать нормативные правовые акты о платежах за пользование водными объектами, оптимизировать условия и порядок взимания платы за используемые водные ресурсы, за сбросы сточных вод в окружающую среду.

Список использованных источников

1. Водно-мелиоративный кодекс БССР: утв. Президиумом ЦИК БССР 8 марта 1928 г. // СЗ БССР. – 1928. – № 14. – Ст. 118.

2. Комментарий к Водному кодексу Российской Федерации / Ин-т законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, Комитет Российской Федерации по охране окружающей среды; С. А. Боголюбов (отв. ред.). – М.: Юридический Дом Юстицинформ, 1997. – С. 229.

3. Водный кодекс БССР: утв. Законом Республики Беларусь, 27 дек. 1972 г. // СЗ БССР. – 1973. – № 1. – Ст. 4.

4. Водный кодекс Республики Беларусь: 15 июля 1998 г. № 191-З: принят Палатой представителей 18 июня 1998 г.: одобр. Советом Респ. 29 июня 1998 г. // Ведамасці Нацыянальнага сходу Рэсп. Беларусь. – 1998. – № 33. – Ст. 473.

5. Об охране окружающей среды: Закон Респ. Беларусь, 26 нояб. 1992 г., № 1982-XII: в ред. от 17 июля 2002 г. № 126-З // Ведамасці Вярхоўнага Савета Рэспублікі Беларусь. – 1993. – № 1. – Ст. 1 / Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2002. – № 85. – 2/875.

6. Бринчук, М. М. Экологическое право (право окружающей среды): учебник для высших юридических учебных заведений / М. М. Бринчук. – М.: Юристъ, 2000. – С. 410–411.

7. Дубовик, О. Л. Экологическое право. Элементарный курс / О. Л. Дубовик. – М.: Юристъ, 2002. – С. 129.

8. Мороз, Л. Н. Правовые проблемы платного природопользования: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.06 / Л. Н. Мороз; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т философии и права. – Минск: Б. и., 1999.

9. Водный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 30 апр. 2014 г., № 149-З: принят Палатой представителей 2 апр. 2014 г.: одобр. Советом Респ. 11 апр. 2014 г. // Эксперт 2. Информационно-правовая система по законодательству Респ. Беларусь / ОДО «Экспертцентр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

10. Налоговый кодекс Республики Беларусь: 19 дек. 2002 г. № 166-З: принят Палатой представителей 15 нояб. 2002 г.: одобр. Советом Респ. 2 дек. 2002 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. – № 4. – 2/920; 2010. – № 4. – 2/1623.

Получено 19.10.2017 г.

УДК 005.591.6(510)

Ю. А. Пинягин, кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики предпринимательства и права
Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

ТЕХНОПАРКИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ОПЫТ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Технопарки являются стратегическим инструментом политики нового экономического развития разных стран мира. Привлекая и сосредотачивая финансовые и интеллектуальные ресурсы, они становятся движущими факторами экономического и социального развития городов, стран и регионов. Технопарки относятся к особым институциональным образованиям, задача которых – формирование инфраструктуры предпринимательской деятельности. Об эффективности этих институтов свидетельствует рост их численности в мировой экономике. Если в 1975 г. в мире насчитывалось 79 особых экономических зон и индустриальных парков, то в настоящее время только количество технопарков в мире насчитывает более 700 [1, с. 93]. При помощи инноваций создаются новые и расширяются действующие производства, появляются дополнительные рабочие места, обеспечиваются освоение и выход на рынок новых товаров и услуг.

Различные аспекты развития технопарков (связи с университетами, оценка деятельности, инновационная деятельность, проблемы финансирования создания и деятельности, модели роста, роль государства) исследовались зарубежными авторами. Так, А. Албахари, А. Бардж-Джил, С. Перез-Канто, А. Модрего-Рико (Испания) исследовали результаты вовлечения университета в управление парком; Дж. М. Фельдман (Швеция) сделал вывод о том, что проекты роста, такие как научные парки выстраиваются на основе объединений и сетевых структур, которые фокусируются на соединении инновационных, политических и финансовых ресурсов; Н. Фукугава (Япония) установил положительную взаимосвязь между исследовательскими связями с университетами и присутствием фирм в парках; Л. Дж. Гибсон, Дж. Лим и В. Павлакович-Кочи исследовали влияние технопарков на экономику региона.

Среди работ российских авторов, посвященных технопаркам, следует выделить работы Е. П. Ананичевой, Т. В. Андреевой, М. А. Бунина, Г. А. Геворкяна, А. И. Дворак, Т. В. Какатуновой, О. В. Лилуевой, В. Ч. Мацкевич, И. И. Махмутова, В. Г. Оганесяна, Л. Н. Оголевой, З. Р. Плиевой, В. Н. Пономарева, О. Ф. Приказчиковой, А. Ю. Сметанова, Я. О. Стояновой, А. А. Румянцева, Т. Л. Русяевой, В. Ю. Тюриной, А. П. Чудайкина, а также работы по национальной инновационной системе и инновационному развитию белорусских ученых: Т. Ю. Гораевой, С. М. Дедкова, В. А. Калинковича, Л. Н. Нехорошевой, К. В. Рудого, А. Г. Шумилина и др.

Вместе с тем комплексные исследования, посвященные вопросам развития технопарков, в зарубежной и национальной научной литературе отсутствуют. Не выработано общепринятое определение понятия «технопарк».

Согласно принятому в Кембриджском университете определению, под технопарком понимается группа производственных наукоемких фирм или исследовательских организаций, размещенных недалеко от ведущего исследовательского университета или исследовательского центра и пользующихся выгодами от взаимодействия с научными структурами [2].

Международная ассоциация научных парков (International Association of Sciences Parks – IASP) определила технопарк как организацию, управляемую профессионалами на основе содействия инновациям и конкурентоспособности, включающую бизнес-структуры и институты с целью повышения благосостояния нации [3, с. 58]. Для достижения этих целей технопарк оказывает содействие и управляет потоками технологий и знаний университетов, исследовательских институтов, фирм; стимулирует создание и деятельность инновационных фирм; оказывает другие услуги с добавленной стоимостью и предоставлением высококлассных помещений и объектов для резидентных компаний.

Цу Минвэн и Ли Чжань определяют технопарк как специфическую зону, построенную правительством или предприятием для обеспечения развития науки и промышленности [4, с. 198]. Высокотехнологичный технопарк, согласно упомянутым авторам, представляет собой комплекс науки и промышленности, в задачи которого входит способствование коммерциализации и индустриализации научных исследований, исследования, разработка и производство высокотехнологической продукции, на территории которого относительно сконцентрированы предприятия, университеты и научно-исследовательские институты [4, с. 198].

Общим элементом во многих определениях выступает то, что технопарк представляет собой инновационную инфраструктуру, с помощью которой происходит обмен знаниями, а университет обычно выступает катализатором этого симбиоза.

Следовательно, технопарк – это научно-производственный территориальный комплекс, предназначенный для создания благоприятных условий для размещения инновационно ориентированных компаний, научно-исследовательских институтов и лабораторий, проведения научных исследований, разработки и внедрения технологий с целью их дальнейшей коммерциализации.

Технопарки в различных странах называются по-разному. В США преобладают исследовательские парки, в Великобритании – научные парки, в Германии – инновационные центры, в Китае – районы (зоны) высоких технологий и промышленного развития [3, с. 94].

Согласно Указу Президента Республики Беларусь от 3 января 2007 г. № 1 «Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры и внесении изменения и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 30 сентября 2002 г. № 495» технопарк – это коммерческая организация со среднесписочной численностью работников до 100 чел., 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 [5].

Инновационное развитие Китая, которое изначально определялось государственной поддержкой, а впоследствии – поддержкой крупных индустриальных компаний и зависело от трансфера технологий из-за рубежа, переходит к развитию за счет собственных технологий и разработок. Реформы, направленные на развитие массового предпринимательства и универсальных инноваций, создают условия для формирования класса технологических предпринимателей, которые станут движущей силой следующего этапа экономического развития страны.

После принятия в 1988 г. в Китае государственной научно-производственной программы «Факел», предусматривающей концентрацию усилий на ряде наукоемких отраслей

(микроэлектроника и информатика, оптоволоконная связь, генная инженерия и биотехнология, медицинское оборудование) стали создаваться зоны развития новых высоких технологий (технопарки). Развитие технопарков в Китае началось в 1988 г. с создания в Пекине экспериментальной зоны развития новых технологий, площадь которой составляет 100 км^2. В настоящее время в ней функционируют десятки учебных заведений, 130 НИИ и лабораторий, занято более 100 тыс. специалистов [6].

Открытие технопарков как зон развития высоких и новых технологий является относительно новым явлением в процессе реализации политики реформ и открытости внешнему миру. На основе накопленного опыта Госсовет КНР в марте 1991 г. утвердил план развития 27 зон высоких технологий. Целью их создания является коммерциализация национальных научно-технических достижений, развитие передовых отраслей, привлечение национального и зарубежного капитала в разработку новых технологий и материалов, организация производства высокотехнологичной продукции. Первые преференциальные зоны, которые специализируются на развитии наукоемких производств (технополисы в Пекине и Шанхае), начали создаваться с конца 80-х гг. Пять зон развития высоких технологий (далее – ЗРВТ) – в Пекине, Сучжоу, Хефее, Сиане и Яньтае – были определены парками развития науки и технологий Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (далее – АТЭС). Кроме зон государственного подчинения в Китае создан ряд зон местного (провинциального) уровня. В дальнейшем было открыто еще несколько ЗРВТ, в том числе в центре провинции Шандунь г. Цзинане.

В 2013 г. решением Госсовета КНР дополнительно к уже имеющимся были созданы 9 зон высоких технологий: «Тунхуа» в провинции Цзилинь, «Фусинь» в провинции Ляонин, «Шицзуйшань» в Нинся-Хуэйском автономном районе, «Цзиньшань» в г. Хух-Хото (автономный район Внутренняя Монголия), «Наньтун» в провинции Цзянсу, «Цюйчжоу» в провинции Чжэцзян, «Цзинмэнь» в провинции Хубей, «Чжанчжоу» в провинции Фуцзянь, «Шихэцзы» в Синьцзян-Уйгурском автономном районе [7].

По состоянию на июнь 2015 г. 129 научных технопарков в Китае располагались в основной массе; в средних и крупных городах – интеллектуальных центрах, а также в прибрежных городах, имеющих наиболее благоприятные условия для открытия и ведения бизнеса.

Зоны высоких технологий сконцентрированы главным образом в Северном и Восточном Китае, а также регионах со сравнительно развитой экономикой на юго-западном побережье, например, Пекин, Тяньцзинь, Цзянсу, Шаньдун, Гуандун, Шанхай и Фуцзянь. Зоны высоких технологий имеют следующее географическое распределение: 58 зон – в Восточном регионе, 27 – Центральном регионе, 29 – в Западном регионе и 15 – в Северо-Восточном регионе (рис. 1).

Зоны высоких технологий Китая стали широко известными центрами высокотехнологичных отраслей промышленности, таких как электроника, новые материалы, биотехнологии, энергоэффективные технологии и возобновляемые источники энергии, охрана окружающей среды, аэрокосмические технологии (рис. 2). Например, это ИТ-кластер Чжунгуаньчунь, кластер микроэлектроники и производства полупроводников Чжангциань, кластер индустрии телекоммуникационных услуг и программного обеспечения Шэньчжэнь, кластер автомобилестроения Чанчунь, кластер биологической и медицинской отрасли Чэнду, кластер фотоэлектронной промышленности Ухань, кластеры зеленой энергетики Тяньцзинь.

Таким образом, особые экономические зоны (далее – ОЭЗ), включая технопарки, являются одной из основных движущих сил национальной экономики, где ВВП на душу

Рис. 1. Количество научных технопарков национального уровня в Китае
Примечание. Рисунок разработан автором на основе [8].

населения в 3–4 раза превышает общий уровень данного показателя по стране, на долю ОЭЗ приходятся 4 % национального ВВП и 10 % совокупной стоимости экспорта и импорта [9]. Китайские ОЭЗ в своей эволюции прошли несколько стадий: от зон свободной торговли до зон развития новых и высоких технологий.

Основной особенностью развития китайских технопарков стало то, что они, в отличие от аналогичных субъектов западных стран, являются результатом целенаправленной государственной политики, а не органического роста в богатых ресурсами условиях. Технопарки КНР отличаются размерами занимаемой площади. Так, средняя площадь технопарка в КНР равна 41,5 км^2, в то время как средняя площадь американского технопарка составляет всего 1,5 км^2 [9]. Большинство технопарков в Китае управляется государством или государственными корпорациями. Главной специализацией технопарков является внедрение научных разработок государственных НИИ и университетов на средних и крупных предприятиях, которые должны коммерциализировать результаты научной деятельности. Развитие промышленных парков и технопарков происходило

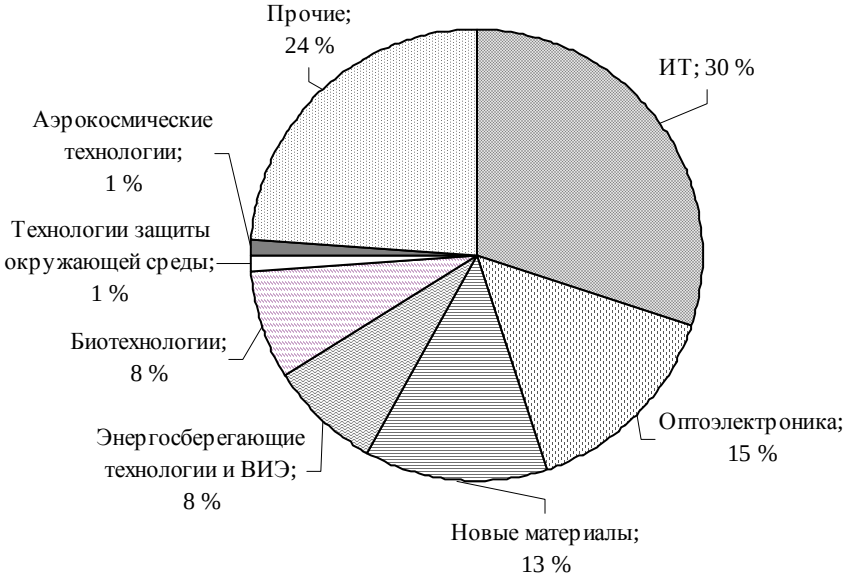

Рис. 2. Распределение высокотехнологичных технопарков КНР
по отраслям промышленности, %

Примечание. Рисунок разработан автором на основе [8].

в районах, которые за время действия режима ОЭЗ успели модернизировать промышленную базу, привлечь иностранные инвестиции и технологии. Новые технико-экономические зоны интегрированы в крупные территориальные кластеры, где развита инфраструктура, отлажены механизмы трудового законодательства и социальной защиты, созданы логистические узлы и сильные предприятия. Включение в эту систему технопарков, университетов и научно-исследовательских структур позволило сформировать крупные научно-производственные комплексы, которые стали важными факторами роста национальной экономики.

Список использованных источников

1. Костюнина, Г. М. Технопарки в зарубежной и российской практике / Г. М. Костюнина, В. И. Баронов // Вестн. МГИМО-Университета. – 2012. – № 3. – С. 91–99.

2. Бебешко, И. Ю. Технопарковые структуры как элемент национальной инновационной системы [Электронный ресурс] / И. Ю. Бебешко, М. В. Тихонова // Электронный научный журнал. Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 3. – Режим доступа: http://www.science-education.ru/ ru/article/view?id=6402. – Дата доступа: 22.06.2016.

3. Recent Developments in the Chinese Economy / A. Heshmati [et al.]; ed.: A. Heshmati. – New York: Nova Science Publishers, 2007. – 233 p.

4. Минвэн, Цу. Протоколы развития науки и финансов в Шанхае на 2013 г. / Цу Минвэн, Ли Чжань // Китайское финансово-экономическое издательство. – 2014. – № 1. – 292 с.

5. Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры и внесении изменения и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 30 сентября 2002 г. № 495 [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 3 янв. 2007 г., № 1. – Режим доступа: http://pravo.levonevsky.org/bazaby/org459/ basic/ text0118.htm. – Дата доступа: 21.03.2016.

6. National New and High Technology Industrial Development Zones in China. – Permanent Mission of China to the UN // China Science and Technology Newsletter (№ 19) [Electronic resource] / Permanent Mission of China to the UN. – Mode of access: http://www.china-un.org/eng/chinaandun/ economicdevelopment/kj/t1106070.htm. – Date of access: 07.11.2016.

7. Economic zones in the ASEAN / UNIDO. – UNIDO country office in Vietnam // Official cite of UNIDO [Electronic resource] / UNIDO. – Hanoi, 2015. – Mode of access: https://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade /Resources/ Publications UCO_Viet_Nam_Study_FINAL.pdf. – Date of access: 12.01.2017.

8. Science Parks & Science Cities [Electronic resource] // Tusholdings. – 2017. – Mode of access: http://en.tusholdings.com/index.php/52298b0c0a. – Date of access: 11.02.2017.

9. High technology and development zones in China. – Lehman, Lee & Xu // Official cite [Electronic resource] / Lehman, Lee & Xu. – Mode of access: http://www.lehmanlaw.com/about-us/firm-summary.html. – Date of access: 15.01.2017.

Получено 12.10.2017 г.

УДК 336.2

И. Н. Повод, аспирант
Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

СУВЕРЕННЫЙ ФОНД КАК ОСНОВА МЕХАНИЗМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕНТНОГО ДОХОДА. ОПЫТ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Регулирование рентных отношений предполагает определение источников возникновения ренты, а также порядка изъятия ренты в бюджет и ее последующего распределения и использования. Мировой опыт показывает, что вопрос рационального использования рентного дохода является не менее важным, чем вопросы, касающиеся расчета величины ренты и определения размеров ее части, подлежащей изъятию в пользу государства.

Вариантов использования рентного дохода у государства так же много, как и направлений расходования средств бюджета, полученных из любых других источников. На наш взгляд, одной из наиболее интересных возможностей государства в этом направлении является создание суверенного фонда (фонда национального благосостояния), целью функционирования которого является сохранение и приумножение денежных средств путем их инвестирования в различные финансовые инструменты.

Суверенные фонды начали создаваться еще в середине прошлого века. По данным Института суверенных фондов (Sovereign Wealth Fund Institute), на сегодняшний день в мире функционирует более 70 фондов национального благосостояния. Совокупный объем активов всех фондов составляет 7,4 трлн долл. США, из которых на долю сырьевых (нефтяных и газовых) фондов приходится 4,2 трлн долл. США, на долю всех остальных – 3,2 трлн долл. США [1].

Обратимся к опыту функционирования суверенных фондов развивающихся стран.

В 1999 г. Государственный нефтяной фонд был учрежден в Азербайджанской Республике. Целью Фонда является накопление и эффективное управление нефтяными доходами путем их преобразования в финансовые активы, которые будут приносить постоянный доход как нынешнему, так и будущим поколениям. Кроме доходов от продажи нефти, в Фонд поступают плата за пользование недрами, доля Азербайджанской Республики в дивидендах от реализации нефтяных и газовых соглашений, доходы от транспортировки нефти и газа по территории республики, доходы от размещения, управления, продажи и прочего использования активов Фонда, гранты и прочие доходы и поступления [2]. Средства Фонда передаются в государственный бюджет (основное направление использования средств Фонда), а также используются для финансирования крупных национальных проектов по поддержке социально-экономического развития. Так, в 2016 г. средства Фонда направлялись на улучшение социально-экономического положения беженцев и вынужденных переселенцев, финансирование Государственной программы по обучению азербайджанской молодежи за рубежом в 2007–2015 гг., реконструкции Самур-Апшеронской оросительной системы, проекта «Южный газовый коридор», доли Азербайджанской Республики в строительстве нефтеперерабатывающего комплекса «STAR», строительства железной дороги «Баку – Тбилиси – Карс» и другие цели. По состоянию на 1 января 2017 г. активы Фонда составляли более 33,1 млрд долл. США [3].

Государственный нефтяной фонд Азербайджанской Республики является примером рационального управления рентным доходом, полученным от нефтяных компаний.

Обратным примером можно считать Фонд макроэкономической стабилизации Венесуэлы (Macroeconomic Stabilization Fund), который был учрежден в 1998 г. с целью защиты экономики страны от влияния возможных изменений цен на нефть. В Фонд передавались доходы от продажи нефти по ценам, превышающим установленный базовый уровень. К ноябрю 2001 г. объем средств Фонда достигал 7,1 млрд долл. США [4]. Однако затем средства Фонда стали активно использоваться для покрытия хронического дефицита государственного бюджета, в результате чего из него было изъято более 6 млрд долл. США и Фонд фактически перестал функционировать. На сегодняшний день общие активы Фонда макроэкономической стабилизации Венесуэлы составляют всего около 2 млн долл. США, поступления средств в Фонд и трансферты из него не осуществлялись с 2011 г. [5].

В Чили функционирует Фонд экономической и социальной стабилизации (The Economic and Social Stabilization Fund, ESSF), который в 2007 г. пришел на смену учрежденному в 1985 г. Медному стабилизационному фонду. ESSF создан для финансирования дефицита бюджета и погашения государственного долга. Фонд обеспечивает стабильность расходов бюджета, поскольку уменьшает их зависимость от глобальных экономических циклов и изменения мировых цен на медь [6]. Формируется фонд за счет доходов, полученных от превышения цен на медь установленного базового уровня. По состоянию на февраль 2017 г. рыночная стоимость Фонда экономической и социальной стабилизации Чили составила более 14 млрд долл. США. Средства ESSF инвестируются в банковские активы (15,0 % инвестиционного портфеля), казначейские векселя и государственные облигации (74,0 % портфеля), индексируемые государственные облигации (3,5 % портфеля), а также в акции (7,5 % портфеля) [7].

В Нигерии созданы три фонда, которые пополняются за счет доходов, изъятых у нефтяных компаний. Целью Стабилизационного фонда (Stabilization fund, SF) является предотвращение в краткосрочном периоде нестабильности, связанной с колебаниями доходов от экспорта углеводородов. Фонд будущих поколений (Future Generations Fund, FGF) создан с целью обеспечения благосостояния нигерийцев при истощении запасов углеводородов в стране. Инфраструктурный фонд Нигерии (Nigeria Infrastructure Fund, NIF) занимается внутренними инвестициями в инфраструктуру отдельных отраслей экономики Нигерии. По состоянию на 31 декабря 2016 г. активы фондов суммарно составляли около 1,25 млрд долл. США. При этом средства фондов соотносятся между собой в следующих долях: Фонд будущих поколений – 40 %, Инфраструктурный фонд – 40, Стабилизационный фонд – 20 % [8].

Фонд национального благосостояния Кувейта (Kuwait Investment Authority, KIA) является старейшим суверенным фондом в мире. Он был основан в 1953 г. как орган управления избыточными доходами, полученными от продажи нефти, с целью снижения зависимости Кувейта от цен на данный ресурс. Основную часть средств KIA составляют Главный резервный фонд Кувейта и Фонд будущих поколений.

Главный резервный фонд Кувейта (General Reserve Fund, GRF) является основным хранилищем всех нефтяных доходов Кувейта, а также доходов, полученных от инвестиционной деятельности GRF. Кроме того, Главный резервный фонд владеет всеми государственными активами, в том числе долями Кувейта в государственных предприятиях, а также многосторонних и международных организациях. Средства Фонда инвестируются внутри страны, а также в другие страны MENA (Ближнего Востока и Северной Африки). Средства Фонда могут использоваться правительством Кувейта в соответствии с годовыми бюджетами, утверждаемыми парламентом страны [9].

Фонд будущих поколений (Future Generations Fund, FGF) был создан в 1975 г. путем передачи в него 50 % средств Главного резервного фонда. Ежегодно в Фонд передаются не менее 10 % всех государственных доходов, а также 10 % чистого дохода GRF. Средства FGF инвестируются в зарубежные активы – акции, облигации, недвижимость [10].

Фонд национального благосостояния Катара (Qatar Investment Authority, QIA) был создан в 2005 г. с целью инвестирования избыточных доходов от экспорта углеводородов (в частности, сжиженного природного газа, одним из крупнейших поставщиков которого является Катар) внутри страны и за ее пределами для снижения зависимости Катара от изменений цен на энергоносители [11]. Помимо поддержки конкурентоспособности катарской экономики и ее диверсификации, миссия Фонда включает в себя развитие местных талантов [12].

Необходимо отметить, что фонды национального благосостояния Катара и Кувейта являются довольно непрозрачными, так как цифровые данные о результатах их деятельности получить весьма проблематично. По данным агентства «Bloomberg», средства Фонд национального благосостояния Катара по состоянию на 11.01.2017 г. составляли 335 млрд долл. США в активах по всему миру. QIA является крупнейшим инвестором на фондовом рынке Катара, внутренние инвестиции Фонда составляют около 100 млрд долл. США. За рубежом средства Фонда инвестируются в крупные мировые бренды, такие как Volkswagen AG, Роснефть, Ooredoo QSC, Glencore Plc, Barclays Plc, Tiffany & Co и др. [13].

В Российской Федерации в 2004 г. был создан Стабилизационный фонд, который в 2008 г. был разделен на 2 части: Резервный фонд и Фонд национального благосостояния (ФНБ). В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации, оба фонда формируются за счет дополнительных нефтегазовых доходов федерального бюджета, к которым относятся доходы федерального бюджета от уплаты налога на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья (нефть, газ горючий природный, газовый конденсат), а также вывозных таможенных пошлин на нефть сырую, газ природный и товары, выработанные из нефти. Под дополнительными нефтегазовыми доходами понимается сумма превышения величины нефтегазовых доходов, поступивших в федеральный бюджет либо рассчитанных исходя из прогнозируемой цены на нефть, над величиной нефтегазовых доходов, рассчитанных исходя из базовой цены на нефть. Кроме дополнительных нефтегазовых доходов, фонды формируются также за счет доходов, полученных от управления их средствами.

Целью функционирования Резервного фонда является покрытие дефицита федерального бюджета. Фонд национального благосостояния обеспечивает софинансирование пенсионных накоплений граждан Российской Федерации, а также покрытие дефицита бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации.

Бюджетным кодексом Российской Федерации предусмотрена возможность использования средств фондов двумя способами: для приобретения иностранной валюты, а также для их размещения в долговые обязательства иностранных государств, центральных банков и международных финансовых организаций, депозиты в иностранных банках и кредитных организациях. Министерство финансов Российской Федерации на сегодняшний день отдает предпочтение первому способу: средства фондов размещаются на счетах в Банке России в иностранной валюте – долларах США, евро и фунтах стерлингов. По состоянию на начало апреля 2017 г. объем средств Резервного фонда составлял сумму, эквивалентную 16,19 млрд долл. США. Средства Фонда включали 7,62 млрд долл. США, 6,71 млрд евро, 1,10 млрд фунтов стерлингов. Величина Резервного фонда составляла 1,1 % ВВП Российской Федерации [14].

Рыночная стоимость Фонда национального благосостояния на начало апреля 2017 г. составляла 73,33 млрд долл. США. Валютная структура средств Фонда на счетах в Банке России имела следующий вид: 19,51 млрд долл. США, 20,76 евро, 3,83 млрд фунтов стерлингов. Объем средств Фонда национального благосостояния составлял 4,8 % ВВП Российской Федерации [15].

Изучив результаты деятельности суверенных фондов развивающихся стран, можно прийти к следующим выводам:

1. При правильном подходе к использованию средств суверенные фонды развивающихся стран функционируют достаточно успешно и эффективно, не только пополняясь за счет поступлений рентных доходов, но и обеспечивая прирост активов за счет грамотной инвестиционной политики.

2. Помимо чисто экономических, суверенные фонды преследуют социально-ориентированные цели, такие как обеспечение высокого уровня жизни населения, создание резервов для будущих поколений. Это объяснимо с точки зрения рентных отношений, так как природные ресурсы принадлежат народу и доходы от них должны распределяться с учетом его интересов.

3. Большую долю инвестиций суверенных фондов развитых стран занимают вложения в зарубежные активы – государственные облигации, акции крупных мировых компаний, иностранная валюта, а также инвестиции в недвижимость.

Список использованных источников

1. Sovereign Wealth Fund Rankings [Электронный ресурс] / Sovereign Wealth Fund Institute. – Режим доступа: http://www.swfinstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings. – Дата доступа: 17.08.2017.

2. Statute of the State oil fund of the Republic of Azerbaijan [Электронный ресурс] / State oil fund of the Republic of Azerbaijan. – Режим доступа: http://www.oilfund.az/uploads/status.pdf. – Дата доступа: 17.08.2017.

3. SOFAZ revenue and expenditure Statement for January-December 2016 [Электронный ресурс] / State oil fund of the Republic of Azerbaijan. – Режим доступа: http://www.oilfund.az/en_US/hesabat-arxivi/rublukh/2016_1/2016_1_4/. – Дата доступа: 17.08.2017.

4. Balance Sheet [Электронный ресурс] / Investment Fund for Macroeconomic Stabilization. – Режим доступа: http://www.bcv.org.ve/ifms/ifms.htm. – Дата доступа: 17.08.2017.

5. Resouces of the Fund for Macroeconomic Stabilization [Электронный ресурс] / Investment Fund for Macroeconomic Stabilization. – Режим доступа: http://www.bcv.org.ve/fem/fms.htm. – Дата доступа: 18.08.2017.

6. Economic and Social Stabilization Fund [Электронный ресурс] / Ministry of finance. – Режим доступа: http://www.hacienda.cl/english/sovereign-wealth-funds/economic-and-social-stabilization-fund.html. – Дата доступа: 18.08.2017.

7. Investment Guidelines [Электронный ресурс] / Ministry of finance. – Режим доступа: http://www.hacienda.cl/english/sovereign-wealth-funds/economic-and-social-stabilization-fund/investment-policy/investment-guidelines-in-spanish.html. – Дата доступа: 18.08.2017.

8. Results for the year ended 31 december 2016 [Электронный ресурс] / Nigeria Sovereign Investment Authority. – Режим доступа: http://nsia.com.ng/wp-content/uploads/2017/04/NSIA-Press-Abridged-Financials-31-Dec-2016-signed-1.pdf. – Дата доступа: 30.08.2017.

9. General Reserve Fund (GRF) [Электронный ресурс] / Kuwait Investment Authority. – Режим доступа: http://www.kia.gov.kw/en/ ABOUTKIA/ Pages/GRF.aspx. – Дата доступа: 30.08.2017.

10. Future Generations Fund (FGF) [Электронный ресурс] / Kuwait Investment Authority. – Режим доступа: http://www.kia.gov.kw/en/ABOUTKIA/ Pages/FGF.aspx. – Дата доступа: 30.08.2017.

11. Qatar Investment Authority [Электронный ресурс] / Sovereign Wealth Fund Institute. – Режим доступа: https://www.swfinstitute.org/swfs/qatar-investment-authority/. – Дата доступа: 30.08.2017.

12. Our Mission [Электронный ресурс] / Qatar Investment Authority. – Режим доступа: http://www.qia.qa/About/OurMission.aspx. – Дата доступа: 08.09.2017.

13. The Tiny Gulf Country With a $335 Billion Global Empire [Электронный ресурс] / Bloomberg. – Режим доступа: https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-01-11/qatar-sovereign-wealth-fund-s-335-global-empire. – Дата доступа: 08.09.2017.

14. Данные о движении средств и результатах управления средствами Резервного фонда [Электронный ресурс] / Минфин России. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=93487. – Дата доступа: 08.09.2017.

15. Данные о движении средств и результатах управления средствами Фонда национального благосостояния [Электронный ресурс] / Минфин России. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=93488. – Дата доступа: 08.09.2017.

Получено 18.10.2017 г.

УДК 061.5:338.1

А. Л. Подгайский, кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономических наук
Минский государственный лингвистический университет, г. Минск

СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ФИРМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Развитие современной экономики на национальном и международном уровнях отличается нарастающей непредсказуемостью, стохастичностью хозяйственных процессов и ускорением изменений во всех сферах хозяйственной жизни. В этих условиях способность адаптироваться к любым изменениям становится важнейшим проявлением качества функционирования малой экономической системы [1, с. 34]. Вместе с тем подавляющее большинство современных предприятий несет в себе «ген стабильности». Эти предприятия созданы для устойчивого функционирования в более или менее предсказуемой экономической среде, что предопределяет стратегии менеджмента, логику поведения инвестора, относительную консервативность применяемых технологий, стабильность принципов организации производства и хозяйственных связей. Причем организационные структуры являются одним из самых консервативных элементов бизнеса, их динамика отстает от изменений окружающего среды.

Вопрос о жизнеспособности традиционных форм организации корпоративного бизнеса, основанного на вертикальных иерархических структурах, был поставлен достаточно давно – во время кризиса прибыльности 1970-х гг. Новые реалии поставили перед бизнесом решение сложной задачи – приобрести максимальную гибкость и существенно сократить издержки. В последующий период происходил поиск путей решения этой проблемы. Так, в 1980-е гг. утвердилась модель «подтянутого производства», сочетающая экономию затрат на основе автоматизации с интенсификацией труда. Другой переходной моделью был «тайотизм», в котором гибкость и снижение затрат достигались сочетанием передового автоматизированного производства с множеством мелких производств ремесленного типа, а также эффективной системой мотивации работников и поставщиков. Крайним проявлением таких процессов, как отмечает М. Кастельс, явилась «полая корпорация», представляющая собой «бизнес, специализированный на посредничестве между финансированием, производством и рыночными продажами, на базе установленной торговой марки и индустриального имиджа». Такая модель «сокращала затраты, но также увековечивала устаревшие организационные структуры, коренившиеся в логике модели массового производства в условиях олигополистического контроля рынка» [2, с. 168].

Эти модели организационной трансформации не смогли кардинально решить проблему адаптивности на микроуровне экономической жизни. Их реализация в XXI в. требует появления более гибких форм хозяйственной организации. Речь идет о дебюрократизации бизнеса и трансформации традиционных управленческих структур на принципах партисипативной организации, предполагающих высокую степень свободы подразделений и отдельных сотрудников. В настоящее время такие тенденции являются полем широчайшего эксперимента, проводимого передовыми фирмами в различных сферах бизнеса. В конечном счете, по мнению М. Кастельса, это должно воплотиться в отказе корпораций от своего организационного «ядра» и утверждении

«…модели «горизонтальной корпорации», которая часто подразумевает децентрализацию ее единиц и наделение каждой из этих единиц растущей автономией, позволяющей им даже конкурировать друг с другом, хотя и в рамках общей стратегии» [2, с. 168].

Такие формы организации бизнеса отвечают требованиям императива адаптивности, что является условием выживания и возможной экспансии малой экономической системы в перспективе. Их необходимость и поиск конкретных путей реорганизации бизнеса предопределяются множеством факторов. К этому подталкивает высочайшая технико-технологическая гибкость производств, позволяющая им быстро переключаться на новые виды продукции, технологически обновляться, разворачивать и свертывать производство, перемещать его территориально. Универсальность оборудования, возможность его рекомбинации, легкость и модульность сооружений и т. п. позволяют современным предприятиям быстро возникать в определенном месте и при необходимости также быстро покидать его.

Другой аспект микроэкономической адаптивности связан с возможностью быстро обновлять выпускаемую продукцию, переключаться на иные ее виды, расширять номенклатуру продукции и в конечном счете менять нишу бизнеса. Эти проявления диверсификации производства носят циклический характер. В истории большинства ведущих корпораций мира есть периоды доминирования специализации и «увлечения» диверсификацией деятельности, когда развитие фирмы приобретает конгломератный характер. Диверсификация производств позволяет предприятию в условиях нарастающей неопределенности экономических процессов и угасающей доходности традиционных сфер деятельности нащупывать новые перспективные сферы деятельности, обеспечивающие высокую прибыль точки притяжения инвестиций.

Одним из ключевых моментов адаптивной способности является гибкость в использовании трудовых ресурсов. Сегодня это одна из самых консервативных и проблемных сторон деятельности предприятий. Тяжелое бремя социальных обязательств, детально регламентированное совокупностью правовых норм и регулируемое государственными и негосударственными институтами, не только подрывает экономическое положение предприятий передовых стран, но в силу своей косности затрудняет адаптивную трансформацию производств. Повышение гибкости в использовании труда становится условием выживания фирмы.

Увеличение мобильности труда затрагивает все категории работников и меняет структуру персонала современных корпораций. В ней все более четко проявляется различие между кадровым ядром, сохраняемым корпорацией, и подвижным контингентом так называемой «располагаемой рабочей силы». Последнюю можно заменить автоматизацией, привлечь извне в зависимости от рыночного спроса на труд и потребности предприятия в трудовых ресурсах. Привлечение рабочей силы извне, распространение практики аутсорсинга и аутстаффинга являются неизбежным следствием возникновения сетевых форм организации бизнеса. При этом привилегированные представители кадрового ядра не только получают возможность побочных заработков благодаря участию во внешних проектах, что повышает и диверсифицирует их доходы, но и приобретают более сильные позиции в отношениях с непосредственным работодателем. С другой стороны, как отмечает М. Кастельс, такая система позволяет самым передовым предприятиям привлекать и использовать при необходимости дешевую и низкоквалифицированную рабочую силу в своей стране и за рубежом, интегрировать в глобальные производственные цепочки архаичные формы организации труда, вовлекать в производственные процессы труд иммигрантов и поденщиков [2, с. 262].

Обязательным условием успешного функционирования предприятия в новых условиях является его институциональная адаптивность. Институциональная эластичность позволяет предприятиям быстро менять организационную форму своей деятельности, трансформироваться, распадаться на части и собираться в крупные хозяйственные структуры. Однако ключевые составляющие такой эластичности определяются общим состоянием институциональной среды – системой отношений собственности, правового регулирования, распределений управленческих полномочий и др. Традиционная консервативность институциональных основ функционирования компаний преодолевается благодаря стратегиям строительства сети отношений между компаниями, функционирующим в разной институциональной среде. Она предполагает работу на многообразных национальных рынках на основе сетевых контактов. Это означает транснациональную интеграцию рыночных ниш и соответствующей рыночной информации. Основой функционирования такой системы является быстрый доступ к местной информации и возможность ее воплощения в гибких стратегиях рыночного поведения. Это дает возможность не только средним, но и мелким фирмам, зачастую основанным на ремесленном производстве и индивидуальном предпринимательстве, вступать в непосредственный контакт с крупнейшими корпорациями и формировать сетевые структуры.

Отмеченные аспекты микроэкономической адаптивности являются не столько принципами прогрессивного преобразования форм организации бизнеса, сколько действенными факторами, влияющими на экономику предприятий. Включение этих факторов позволяет фирмам сокращать издержки и цены, менять их структуру, а главное, сохранять и расширять свою рыночную нишу в условиях глобальной экономической нестабильности и ускорения изменений. Именно эти спонтанные процессы способны изменить основы функционирования и стратегии развития субъектов экономики в условиях консерватизма институциональных структур и непредсказуемой хозяйственной среды.

Список использованных источников

1. Мейер, К. Живая организация. Компания как живой организм / К. Мейер, С. Дэвис. – М.: Добрая книга, 2007. – 368 с.

2. Кастельс, М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 606 с.

Получено 13.10.2017 г.

УДК 336.2.04

Н. В. Покровская, кандидат экономических наук,
доцент кафедры теории кредита и финансового менеджмента
Санкт-Петербургский государственный университет,
г. Санкт-Петербург, Россия

НАЛОГОВЫЕ ЭКСПЕРИМЕНТЫ В ИЗУЧЕНИИ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ[1]

Изучение поведения налогоплательщика, факторов, влияющих на соблюдение налогового законодательства и уклонение от уплаты налогов, занимают важное место в современных исследованиях, посвященных налогообложению. При этом центральной методологией подобного исследования являются налоговые эксперименты, которые активно развиваются с последней четверти XX в.

Основоположники теоретического подхода к моделированию уклонения от уплаты налогов М. Алингам и А. Сандмо в классической работе 1972 г. [1] рассматривали предпосылки и составляющие модели рационального поведения налогоплательщика в рамках теории ожидаемой полезности. Поведение налогоплательщика представлено как принятие решения по декларированию налогооблагаемого дохода в условиях неопределенности. У налогоплательщика есть выбор между двумя основными стратегиями: сообщение о фактическом доходе и уклонение от уплаты налогов в виде сообщения меньшей величины доходов. Ключевой при этом является ожидаемая вероятность проверки налоговыми органами. При проведении проверки выгоднее первая стратегия, при отсутствии проверки – уклонение от уплаты налогов. Выбор стратегии является нетривиальным и зависит от индивидуальной функции предельной полезности. Согласно допущениям авторов, решение об уклонении или уплате налога плательщик принимает под влиянием таких факторов, как ставка налога, вероятность обнаружения факта уклонения и размер штрафных санкций. Дискутирующий с М. Алингамом и А. Сандмо Ш. Ицхаки [2] уточняет влияние на выбор различных видов штрафа и обосновывает при штрафе, зависящем от величины неуплаченного налога (а не сокрытого дохода), снижение уклонения от уплаты налогов при росте ставки налога (так называемый парадокс Ицхаки, Yutzhaki puzzle). Однако одновременно с описанной формализацией теории ожидаемой полезности при уклонении от уплаты налогов возрастают общие противоречия традиционной экономической теории и экономической действительности, порождающие новые научные направления. Последовательное применение теории предельной полезности в налогообложении не столько позволяет оценить, почему субъекты уклоняются от налогов, сколько ставит вопрос – почему они их все же платят. На этом фоне развитие получает тестирование адекватности базовой предпосылки о рациональности экономических субъектов. Исследования принятия решений в условиях риска (теория ожиданий) и неопределенности Д. Канемана и А. Тверски [3, 4] оказали важное влияние как на моделирование уклонения от уплаты налога, так и на применение экспериментальных методов в этих целях и на развитие экспериментальной экономики в целом.

В соответствии с теорией ожиданий лица, принимающие решения, переоценивают малые вероятности, не склонны к потерям (проигрыш оценивается существенно

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта 17-22-01002 «Методология изучения уклонения от уплаты налогов путем проведения налоговых экспериментов в системе обеспечения экономической безопасности России и Беларуси».

более негативно, чем такой же по величине выигрыш), оценивают выигрыши и потери не в абсолютном, а относительном значении и значение «точки ориентира», разделяющей выигрыши и проигрыши, отнюдь не всегда находится в нуле, как следствие этих предпосылок – итоги принятия решений в части предпочтения рисков зависят от соотношения ситуации с «точкой ориентира» в зависимости от нахождения в зоне выигрышей или проигрышей [3].

Экспериментальное обоснование теории ожиданий Д. Канемана и А. Тверски содержало примеры, имеющие очевидное применение в изучении уклонения от уплаты налогов: исследование отношения к вероятностным и гарантированным потерям. В частности, большинство опрошенных авторами студентов Массачусетского технологического университета отдало предпочтение, с одной стороны, потерять 4000 с вероятностью 80 %, но не гарантированные 3000 (92 и 8 % опрошенных соответственно); с другой стороны, потерять гарантированные 5, но не 5000 с вероятностью 0,1 % (83 и 17 % опрошенных соответственно) [3]. Приведенное соотношение располагало к размышлениям о том, что является решающим в выборе – величина потери или ее вероятность, которые, помимо прочего, сформировали условия эксперимента Н. Фридланда, Ш. Майтала и А. Рутенберга по изучению уклонения от уплаты налога на доходы [5]. Исследование ставило перед собой цель ответить на следующие вопросы: насколько зависит уклонение от уплаты налогов от величины налоговой ставки и насколько оно может измениться с изменением ставки? являются решения уклоняться или не уклоняться от уплаты налогов и степень, на какую уклоняться, связанными или независимыми решениями? являются ли большие штрафы более эффективными мерами принуждения к соблюдению налогового законодательства, чем регулярные налоговые проверки? какие социально-экономические факторы влияют на уклонение от уплаты налогов? В качестве тестируемых социально-экономических факторов были выбраны: возраст, пол, семейный статус, этническое происхождение (Средний Восток, Европа), наличие работы, автомобиля (этот показатель характеризует уровень дохода в условиях высокой стоимости и затрат на содержание автомобиля), наличие привычки покупать лотерейные билеты (для характеристики отношения к риску). По итогам эксперимента были сделаны следующие выводы:

существует связь между декларируемым доходом и уровнем налоговой ставки;

большие штрафы являются более эффективными сдерживающими факторами для уклонения от уплаты налога, чем высокая частота проверки;

решение об уклонении и его масштабы зависят от разных факторов и сильно варьируются в зависимости от отдельных социально-экономических характеристик субъектов.

Основным ограничением и предметом критики данного эксперимента стало малое число его участников – 15 израильских студентов-психологов. Тем не менее данная модель эксперимента стала стандартной и в последующем многократно воспроизводилась с различными модификациями.

Статья Н. Фридланда, Ш. Майтала и А. Рутенберга начинается с обоснования того, что такое сложное для наблюдения и исследования явление, как уклонение от уплаты налогов, вряд ли поддается теоретическому моделированию. Социологические опросы более пригодны, однако их результаты значительно варьируются в зависимости от выборки. Наиболее перспективным методом является эксперимент, игровая симуляция, в которой субъекты ставятся перед гипотетическими решениями о соблюдении налогового законодательства, что позволяет анализировать их поведение и определять

движущие силы уклонения от уплаты налогов. И действительно, в дальнейшем именно эксперимент стал преобладающим методом исследования поведения налогоплательщиков. Проводимые игровые симуляции за последние 40 лет дали основания для ряда метаобзоров их результатов. Метаобзоры, объединяя результаты отдельных исследований, существенно увеличивают их статистическую значимость и позволяют вывести более универсальные закономерности. Вместе с тем важное значение имеет порядок отбора экспериментов для метаанализа, соответствующих его цели.

В частности, К. Блэквелл в метаобзоре экспериментов, опубликованном в 2010 г. [6], рассматривает влияние на соблюдение налогового законодательства налоговой ставки, величины штрафа, вероятности проверки и возврата налога в виде общественных благ. Автор тестирует четыре гипотезы, во многом основывающиеся на модели Алингама-Сандмо и Ицхаки:

$H1_1$ Увеличение налоговой ставки снижает уклонение от уплаты налога / $H1_0$ Увеличение налоговой ставки не влияет на уклонение от уплаты налога.

$H2_1$ Увеличение вероятности налоговой проверки снижает уклонение от уплаты налога / $H2_0$ Увеличение вероятности налоговой проверки не влияет на уклонение от уплаты налога.

$H3_1$ Увеличение штрафа снижает уклонение от уплаты налога / $H3_0$ Увеличение штрафа не влияет на уклонение от уплаты налога.

$H4_1$ Возврат части налога в виде общественных благ снижает уклонение от уплаты налога / $H4_0$ Возврат части налога в виде общественных благ не влияет на уклонение от уплаты налога.

В метаобзор были включены результаты 20 экспериментов, проводимых с 1978 по 2006 г., включающие совокупно 54 588 наблюдений (при этом наибольшее число наблюдений в одной игровой симуляции составило 13 440, наименьшее – 39). В экспериментах принимали участие студенты из США, Центральной Америки, Европы и Израиля. По итогам построенной регрессии вторая, третья и четвертая гипотезы подтвердились полностью, однако первая гипотеза не нашла своего обоснования. Таким образом, включенные в метаанализ эксперименты подтверждают, что увеличение штрафа или вероятности налоговой проверки увеличивают соблюдение налогового законодательства. Получила свое подтверждение и теория фискального обмена: увеличение возвратности налога в виде общественных благ также сокращает уклонение от уплаты налога. Однако не было выявлено однозначной взаимосвязи между ростом ставки налога и соблюдением налогового законодательства.

В завершении статьи Н. Фридланда, Ш. Майтала и А. Рутенберга было предложено провести описанный авторами стандартный налоговый эксперимент в англо-саксонских странах. Вполне в соответствии с этими рекомендациями в XX в. преобладали симуляционные исследования в странах Америки и Европы (обзор К. Блэквелла также является показательным в этом смысле). При этом большинство описанных налоговых экспериментов относится к странам с традиционно высоким уровнем соблюдения законодательства и налоговой дисциплины. Согласимся, что достаточно интересным может стать сравнение результатов подобных экспериментов в странах с традиционно низким уровнем соблюдения налогового законодательства [7].

В последние годы география проведения экспериментов расширяется, однако процесс этот достаточно медленный и первые эксперименты в некоторых странах весьма малочисленны. Тем не менее, в 2017 г. вышел метаобзор Е. Хофман, М. Ворачека, К. Бок и Э. Кирхлера [8], обобщающий исследования, проведенные в девяти различных

регионах (Западная Европа, Восточная Европа и Центральная Азия, Южная Азия, Восточная Азия и Тихоокеанский регион, Океания, Ближний Восток и Северная Африка, страны Африки к югу от Сахары, Северная Америка, Латинская Америка и страны Карибского бассейна) с целью анализа соотношения уклонения от уплаты налогов и четырех показателей – возраста, пола, образования и уровня доходов. Результаты метаанализа продемонстрировали наличие связи между социодемографией и соблюдением налогового законодательства, хотя эта связь и не является очень сильной. Была выявлена негативная зависимость между уклонением от уплаты налога и возрастом (более молодые налогоплательщики чаще не соблюдают налоговое законодательство), а также уровнем дохода (лица с более высокими доходами реже соблюдают налоговое законодательство, однако этот показатель оказался наименее значимым). Положительная зависимость выявлена с уровнем образования (лица с более низким образованием, как правило, реже уклоняются от уплаты налогов, чем высокообразованные налогоплательщики). Также были обнаружены гендерные различия: женщины, как правило, реже уклоняются от уплаты налогов. Вместе с тем были выявлены и некоторые различия в анализируемых взаимосвязях по регионам. В частности, в некоторых странах Северного полушария (Западная Европа, Восточная Европа и Центральная Азия, Северная Америка) возраст, пол и уровень доходов оказывают более сильное влияние на уклонение от уплаты налогов, что существенно менее характерно для некоторых стран южного полушария (Восточная Азия и Тихоокеанский регион, Африка к югу от Сахары, Латинская Америка и страны Карибского бассейна). Подобных значимых различий между регионами в части влияния уровня образования выявлено не было (только данные в Океании демонстрировали отличную от всех других регионов положительную связь между уровнем образования и соблюдением налогового законодательства).

При том что в настоящее время налоговые эксперименты в зарубежной литературе зачастую считаются чуть ли не классическим методом исследования уклонения от уплаты налогов, они пока не получили своего распространения в России (вместе с тем существуют отдельные исследования, посвященные восприятию различных аспектов налогообложения, например [9]). При этом единство культурных и экономических традиций, а также сходство институтов финансовой системы Российской Федерации и Республики Беларусь [10] делают особенно актуальными перспективы проведения совместных налоговых экспериментов, способных как заполнить существующие пробелы между теоретическими представлениями об уклонении от уплаты налогов и реальным состоянием проблемы в России и Беларуси, так и расширить представления о национальных особенностях налогового поведения для формирования эффективных стратегий взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков.

Список использованных источников

1. Allingham, M. G. Income tax evasion: a theoretical analysis / M. G. Allingham, A. Sandmo // Journal of Public Economics. – 1972. – V. 1. – P. 323–338.

2. Yitzhaki, S. A note on income tax evasion: a theoretical analysis / S. Yitzhaki // Journal of Public Economics. – 1974. – Vol. 3. – P. 201–202

3. Kahneman, D. Prospect theory: an analysis of decision under risk / D. Kahneman, A. Tversky // Econometrica. – 1979. – № 47. – P. 263–291.

4. Tversky, A. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases / A. Tversky, D. Kahneman // Science, New Series. – 1974. – Vol. 185. – № 4157. – P. 1124–1131.

5. Freidland, N. Simulation Study of Income Tax Evasion / N. Freidland, Sh. Maital, A. Rutenberg // Journal of Public Economics. – 1978. – № 10. – P. 107–116.

6. Blackwell, C. A meta-analysis of incentive effects in tax compliance experiments / C. Blackwell // Developing Alternative Frameworks for Explaining Tax Compliance. – Routledge Taylor & Francis Group, 2010. – P. 97–112.

7. Киреенко, А. П. Методы исследования налогообложения в современной зарубежной литературе / А. П. Киреенко // Journal of Tax Reform. – 2015. – Т. 1. – № 2–3. – С. 209–228.

8. Tax compliance across sociodemographic categories: Meta-analyses of survey studies in 111 countries / E. Hoffman [et al.] // Journal of Economic Psychology. – 2017. – Vol. 62. – P. 63–71.

9. Lvova, N. A. The Attitude to Islamic Taxation in Russia: Does Financial Ethics Matter? / N. A. Lvova, N. V. Pokrovskaia, V. V. Ivanov // Innovation Management and Education Excellence Vision 2020: from Regional Development Sustainability to Global Economic Growth. – The 27th IBIMA conference proceedings, 2016. – P. 294–304.

10. Иванов, В. В. Развитие институциональных основ кредитно-финансовых систем Российской Федерации и Республики Беларусь / В. В. Иванов, Б. И. Соколов, Н. В. Покровская. – СПб.: Скифия-принт, 2016. – 256 с.

Получено 16.10.2017 г.

УДК 336.56(476)

Н. П. Пономарёва, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры международных отношений
Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ

Для Республики Беларусь важное значение имеет привлечение иностранных инвестиций, особенно прямых, которые оказывают непосредственное влияние на экономику путем содействия ее модернизации, создания инновационных производств и новых рабочих мест, тем самым повышая конкурентоспособность национальной экономики на глобальных рынках, способствуя росту уровня и качества жизни населения.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, в 2016 г. в реальный сектор экономики страны поступило иностранных инвестиций на сумму 8 559,8 млн долл. США, из них прямых – 6 928,6, портфельных – 2,8 млн долл. США.

В географическом разрезе значительная доля притока прямых иностранных инвестиций на чистой основе приходится на инвесторов из стран: Европейского союза – 53,8 %; ЕАЭС – 33, Азии и Ближнего Востока – 7,1, прочих – 6,1 % [1].

Основным трендом в инвестиционной деятельности за последние несколько лет стал рост объемов инвестиций в сферу услуг на фоне снижения капиталовложений в строительство, производство и машиностроение. Наиболее привлекательными для иностранных инвесторов становятся следующие сферы:

1. Информационные технологии. Основные тренды, которые выделяют специалисты, – переход от сервисной модели проектов (аутсорсинг IT-услуг иностранными заказчиками) к продуктовой (разработка собственных продуктов), приобретение белорусских стартапов иностранными инвесторами;

2. Телекоммуникации и связь. Так, приобретение мобильным оператором Velcom частного интернет-провайдера «Атлант Телеком» способствовало появлению новых возможностей запуска сервисов и повышению качества мобильного интернета;

3. Транспорт и логистика. Данная сфера в нашей стране стала развиваться в русле общемировых тенденций с приходом таких сервисов, как интернет-такси, Uber, car sharing и E-доставка;

4. Альтернативная энергетика и инфраструктура. Эта сфера стала привлекательной для инвесторов в последние годы с связи с установлением понятных правил игры (в том числе по вопросам государственно-частного партнерства), гарантиями выкупа государством всей произведенной энергии, проявлением интереса со стороны международных финансовых институтов;

5. Медицина и фармакология. Создание единого фармацевтического рынка на территории Евразийского экономического союза, а также политика импортозамещения, проводимая странами интеграционного объединения, послужили толчком для увеличения инвестиций в данную отрасль. Многие мировые бренды имеют планы по локализации своего производства на данном рынке, некоторые уже представлены в Республике Беларусь. Например, завод NatiVita как совместное производство «AB ZIAvalda» (Литва), «Натко Фарма Лимитед» (Индия), «Инвест-Фарма» (Словакия) [2].

Ряд традиционных сфер и направлений деятельности, позволяющих получить прибыль в наиболее короткие сроки, продолжает оставаться притягательным для инвесторов:

· ресторанный и гостиничный бизнес. Данная сфера развивается благодаря приходу мировых брендов отелей (Marriott, Hilton, Renaissance) и сетей быстрого питания (KFC, Hesburger), которые работают преимущественно по франчайзинговой схеме. Также есть примеры успешно запущенных международных ресторанных франшиз, которыми владеют отечественные бизнесмены (кафе-кондитерская Paul, Хинкальня);

· оптовая и розничная торговля. На белорусский рынок пришли такие известные мировые игроки, как Patrizia Pepe, Koton, NYX, Zara, Bershka, Stradivarius, Oysho, Massimo Dutti. Активно развивается сегмент электронной коммерции: растет количество интернет-магазинов, приходят крупные инстранные бренды (Euroset, Wildberries);

· производство продуктов питания, напитков и табачных изделий. В пищевую отрасль инвестируют как местные, так и иностранные компании. Многие из них уже давно присутствуют в Беларуси – Coca Cola, Heineken, Danon, Carlsberg, British American Tabaco.

При выборе формы инвестирования крупные иностранные инвесторы чаще всего предпочитают осуществлять строительство собственного производства с нуля, без привлечения локальных партнеров в лице частного бизнеса или государства.

На предстоящий период приоритеты инвестиционной политики Республики Беларусь смещаются в реальный сектор, а точнее – в проекты с высокой окупаемостью. Это предполагает, прежде всего, обновление активной части основных средств, приобретение передовых технологий, информационных систем, робототехники.

Основными направлениями использования инвестиций станут:

· создание высокоэффективных и экспортно ориентированных производств, новых рабочих мест в сфере услуг;

· реализация приоритетных программ в социальной сфере;

· строительство объектов инженерной инфраструктуры, в том числе Белорусской АЭС [3].

Предоставление государственной поддержки и льготных кредитных ресурсов на выполнение инвестиционных проектов будет осуществляться на конкурсной основе в рамках государственных программ с учетом их направленности на реализацию приоритетных направлений социально-экономического развития страны.

Инвестиционные потоки с государственной поддержкой по ключевым направлениям сосредоточены в 20 государственных программах. До 2020 г. планируется реализовать более 80 крупных инвестиционных проектов с объемом инвестиций свыше 27 млрд долл. США. В их числе:

· строительство атомной электростанции в Республике Беларусь;

· организация производства легковых автомобилей в Республике Беларусь СЗАО «БЕЛДЖИ»;

· создание Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень»;

· разработка месторождений калийных удобрений со строительством горно-обогатительных комплексов на Петриковском и Старобинском месторождениях;

· строительство завода по производству сульфатной беленой целлюлозы на базе ОАО «Светлогорский ЦКК»;

· строительство завода по производству металлического листа и белой жести ООО «ММПЗ-групп»;

· проектирование и строительство экспериментального многофункционального комплекса «Минск-Мир» и др.

Так, в частности, индустриальный парк «Великий камень» наделен статусом особой экономической зоны и специальным режимом осуществления хозяйственной

деятельности. В настоящее время развитие парка ориентировано на высокотехнологичные производства с высоким экспортным потенциалом в области машиностроения, электроники и телекоммуникаций, тонкой химии, биотехнологий, фармацевтики, новых материалов, логистики, электронной коммерции и обработки больших объемов данных.

На первом этапе логистика стала двигателем роста «Великого камня». Парк предлагает легкий доступ к международным автомагистралям М1 / Е30 и М4, международному аэропорту (включенному в территорию парка), международным железным дорогам и столице Беларуси.

Проект по строительству логистического субпарка реализуется крупнейшим владельцем портов и судов в мире – China Merchants Group. Первые объекты логистического субпарка (общая площадь – 100 тыс. м^2), такие как административное здание, выставочный центр и три склада (18 тыс. м^2 каждая) уже завершены. Благодаря выгодному местоположению и развитой логистической системе «Великий камень» считается ключевым элементом в концепции Экономического пояса Шелкового пути.

В настоящее время завершено создание следующих объектов инфраструктуры: основные автомагистрали (современные дороги с 4–6 полосами и длиной 13 км, включая светофоры, велосипедные дорожки и тротуары), инженерные трубопроводы, объекты водоснабжения (водозаборные сооружения, водозаборные насосные станции) и газоснабжения, электрическая подстанция и сети, освещение. Вся инфраструктура была построена в короткие сроки (в 2 раза быстрее нормативных).

Кроме того, «Великий камень» – это не только промышленная зона. В перспективе это будет эко-город с комфортными условиями проживания для 200 тыс. граждан.

В настоящее время в парке работают 19 резидентов (включая Kronospan, Zoomlion, ZTE, Huawei) и около 22 компаний разных стран мира. Свыше 1 км^2 территории зарезервировано для создания промышленных и логистических объектов. Заявленный резидентам объем инвестиций превышает 800 млн долл. США. Заключено более 50 соглашений о намерении вступления в парк. Этому способствуют налоговые льготы, режим свободной таможенной зоны и тесное сотрудничество с Литвой (Каунасская СЭЗ), таможенные льготы резидентам парка в странах Евразийского экономического союза и перспективы доступа на рынок в 183 млн потребителей. Для поддержки стартапов и других инновационных и эффективных проектов компанией по развитию индустриального парка создан венчурный фонд на сумму до 20 млн долл. США.

В целом в Республике Беларусь согласно принятым документам предусматриваются безусловное обеспечение права инвестора на распоряжение полученной прибылью и дивидендами, свободное движение капитала, совершенствование системы гарантий для международных инвесторов, что, несомненно, будет способствовать притоку иностранных инвестиций в экономику страны.

Список использованных источников

1. Инвестиции и иностранные представительства [Электронный ресурс] / М-во иностранных дел Респ. Беларусь. – 2017. – Режим доступа: http://mfa.gov.by/investments. – Дата доступа: 30.09.2017.

2. Жук, Д. Магнит для инвестиций / Д. Жук // Дело (Восток + Запад). – 2017. – № 9 (268). – С. 32–34.

3. Основные положения Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/dadvfiles/001252_122016_1.pdf. – Дата доступа: 16.09.2017 .

Получено 12.10.2017 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Калинкович В. А. Гармонизация взаимодействия рынка труда и системы высшего образования 3
Калюк В. А., Савенок Э. А., Шевчик А. А. Развитие кадровой политики агропромышленного комплекса Республики Беларусь 8
Карапетян А. Г. Инновационное развитие внешнеэкономической деятельности предприятий хлебопекарной отрасли Республики Беларусь 11
Карачун Т. М. Уровень развития сферы услуг в Республике Беларусь 14
Карловская Г. В. Формирование мотивационного механизма инновационной деятельности в Республике Беларусь 17
Карпицкая М. Е., Гораева Т. Ю. Модернизация национальной экономики на основе развития высокотехнологичного сектора: проблемы и перспективы .. 23
Килин И. С. Процесс принятия решений с точки зрения поведенческой экономики 27
Клепец Е. А., Назарова Н. В. Международная торговля услугами: ведущие страны и место Республики Беларусь 32
Климков А. Г. Научно-технологический парк как организационная форма инновационной деятельности (на примере отечественной управленческой и хозяйственной практики) 34
Климова Н. П. Проблемы и перспективы инновационного развития легкой промышленности Республики Беларусь 39
Козачёк О. В. Роль потребительской кооперации в модернизации национальной экономики 45
Козырева Л. Г. Правовые основы экономической деятельности в Республике Беларусь 50
Колесникова И. В. Антиинфляционные меры монетарной политики и экономический рост: компромисс или непротиворечивое единство? 54
Колосов Г. В. Зонирование административных районов Брестской области по эколого-экономической эффективности возделывания зерновых и зернобобовых культур 60
Колотухин В. А. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности: состояние и меры активизации 66
Колпачёва Д. А., Бородич Т. А. Перспективы развития автомобильного транспорта в Республике Беларусь 71
Коляда Е. С. Реализация инициативы «Один пояс – один путь» и ее значение для Беларуси: промежуточные оценки 75
Королев Ю. Ю. Развитие количественных методов оценки вероятности банкротства и возможность их применения в отечественной практике 81
Кочерга О. Р. Проблемы правового регулирования института валютной репатриации 86
Кравцов А. В. Воздействие потребительского кредитования на потребительский спрос физических лиц 92
Кречко С. А., Бельский А. В. Инновационное развитие средне- и низкотехнологичных отраслей: вопросы промышленной политики 97
Крицкая Н. А. Актуальные проблемы в экспортной деятельности белорусских предприятий 100

Кудревич Н. В., Коновалова А. А. Результаты деятельности субъектов инновационной инфраструктуры Республики Беларусь 106
Кузьменко Т. В. Предпринимательский потенциал населения как фактор развития частного сектора экономики 112
Кузьменкова Н. С. Социальная функция налоговой политики в Республике Беларусь с учетом мирового опыта 116
Ладутько В. К. Некоторые направления либерализации административной ответственности за нарушение налогового законодательства в Республике Беларусь 121
Lapytko A. A. Social responsibility in a bank as one of the factor for national socioeconomic development 126
Леонович А. Н. Развитие технопарков столичного региона (на примере г. Минска) 128
Лещенко С. К. Совершенствование правового регулирования международных налоговых отношений 132
Ливинская В. А., Комарова С. Л. Стратегия развития высшего образования с учетом современных перспектив развития экономики 136
Лис П. А., Слиж В. И. Электронное правительство как инновационный инструмент кластеризации экономик регионов 141
Lisitsa E. S. CIS merchandise trade 146
Лопанова В. С. Направления совершенствования и повышения эффективности национальной инновационной системы Республики Беларусь в условиях интеграции 151
Лосев С. С. Актуальные проблемы развития института служебных результатов интеллектуальной деятельности в праве Республики Беларусь 156
Лукьянова И. А. Налоговая политика как инструмент обеспечения устойчивого роста в новых условиях 162
Любан В. В. Зарубежный опыт регулирования инфляции 168
Любецкая Е. В. Направления развития гражданской авиации Республики Беларусь 173
Магомедов Г. Д., Кахриманова Д. Г., Магомедова Н. Г. Оценка рисков бизнес-плана в инноватике корпоративных структур 176
Максименюк В. В. К вопросу о понятийном аппарате в сфере правового регулирования оздоровительного туризма 179
Макущенко Л. В. Государственное регулирование сферы услуг в контексте модернизации национальной экономики 184
Маляренко А. В. Пути повышения эффективности внешнеэкономической деятельности строительного комплекса Республики Беларусь 188
Маркевич Д. С. Формальная определенность правовых актов в сфере предпринимательской деятельности 193
Мартынович П. А. Методические подходы к оценке эффективности ИТ-инвестиций 198
Матюшкова Т. И. Компетентностный подход к оценке труда работников 202
Мацкевич Л. И., Суходольская Т. Г. Поиск и выбор контрагентов на мировом рынке 205
Милашевич Е. А. Сдерживающие факторы развития экспорта медицинских услуг Республики Беларусь 209

Мисуно П. И. Методологические проблемы принятия стратегических решений по модернизации основного капитала в Республике Беларусь и пути их решения 214
Мичулис Э. Ф., Шаблинская Д. В. Оптимизация уголовно-правовых механизмов охраны основ экономической деятельности и порядка ее осуществления 217
Молокович А. Д. Транзитные грузопотоки Республики Беларусь и сопутствующие риски 223
Морозова Н. Н. Развитие инновационной деятельности в Республике Беларусь на мезоуровне 227
Москалевич Г. Н. Антимонопольное регулирование предпринимательской деятельности в Республике Беларусь в условиях евразийской интеграции 233
Моторина О. И. Ретроспектива социально-экономического развития Беларуси и ее место в мире 238
Муха Д. В. Влияние привлечения прямых иностранных инвестиций на технологии и инновации 244
Мясникова О. В., Середа А. Е. Человеческий капитал: проблемы формирования в Республике Беларусь 250
Надточаев А. Д. Проблемы и перспективы развития рынка транспортно-логистических услуг Республики Беларусь 255
Недведцкий В. М. Проблемы функционирования естественных монополий в сфере ЖКХ на современном этапе развития белорусской экономики 259
Нестерова А. А. Миграционная привлекательность стран Содружества Независимых Государств 264
Нехайчик Н. В. Оценка регулирующего воздействия как фактор укрепления доверия между властью и бизнесом 269
Никитина Э. И. Товаропроводящие сети как эффективный инструмент продвижения товаров на внешние рынки 274
Никоненко Н. А., Сутурин А. К. Проблемы обеспечения инновационных отраслей экономики кадрами высшей научной квалификации 278
Омельянюк А. М., Бердник К. О. Показатели оценки бизнес-процессов при оптимизации цепи поставок SCOR 282
Орешенков А. А. Технологическое развитие медицины как фактор экономического роста в условиях глобального старения населения 287
Осмоловец С. С. Перспективы развития финансового рынка Республики Беларусь в условиях ЕАЭС 292
Осмоловская Л. Н. Программные методы бюджетного планирования: состояние и пути совершенствования 296
Панков Н. Н. Инновационное регулирование инвестиционной деятельности в Республике Беларусь 299
Пашкевич Д. С. Анализ уровня тарифной защиты агропродовольственных товаров в отдельных странах и сообществах 304
Пашкевич И. В. Методические подходы к оценке влияния институциональной среды рынка труда на показатели занятости и производительности труда 309
Пекутько П. Н. Проблемы нормирования накладных расходов, включаемых в себестоимость научной продукции 315

Петракова Ю. Н. Институциональная среда демографического развития Республики Беларусь 320
Петров В. Трансграничное сотрудничество Польши с Республикой Беларусь: организационно-правовой аспект регулирования 325
Пилецкий К. В. Правовые аспекты платности водопользования в Беларуси 328
Пинягин Ю. А. Технопарки в мировой экономике: опыт Китайской Народной Республики 332
Повод И. Н. Суверенный фонд как основа механизма использования рентного дохода. Опыт развивающихся стран 338
Подгайский А. Л. Стратегии организационного развития фирм в условиях глобальной экономической нестабильности 343
Покровская Н. В. Налоговые эксперименты в изучении уклонения от уплаты налогов 346
Пономарёва Н. П. Приоритетные направления привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь 351

Научное издание

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ: ВЫЗОВЫ, ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

В ЧЕТЫРЕХ ЧАСТЯХ

ЧАСТЬ 3

Ответственный за выпуск Т. Л. Савченко

Подписано в печать 08.12.2017. Формат 70×100 1/16.
Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 29,09. Уч.-изд. л. 28,03. Тираж 60 экз. Заказ 41.
Издатель и полиграфическое исполнение:
Государственное предприятие «Институт системных
исследований в АПК НАН Беларуси».
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/39 от 20.09.2013.
Ул. Казинца, 103, 220108, Минск.