

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Ляшин, А. Стратегии коммерциализации инноваций — мост между инноватором и бизнесом [Электронный ресурс] / А. Ляшин // Экономика и жизнь. — 2011. — Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/>. — Дата доступа: 03.01.2018.
2. Мусинова, З. Коммерциализация инноваций [Электронный ресурс] / З. Мусинова // FutureAccess. — 2011. — Режим доступа: <http://futureaccess.ru/Medaicenter/biznes-stati/cominnovation/>. — Дата доступа: 05.01.2018.
3. Материалы международного форума «Инновационные технологии и системы». — Минск: ГУ «БелИСА», 2006. — 156 с.
4. Коробейников, О. П. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия / О. П. Коробейников, А. А. Трифилова, И. А. Коршунов // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — № 4. — С. 32–44.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ПИИ

Корзик П.М.,
преподаватель кафедры ЭиУИПП БНТУ, канд. экон. наук

В настоящее время в сфере инвестиционной политики в Республике Беларусь реализуется комплекс мер по «улучшению бизнес-климата», который, по мнению его сторонников, оказывает косвенное положительное воздействие на количественные и качественные характеристики поступающих в страну инвестиций [1, с. 35]. Подобная позиция не выдерживает критики в свете, например, специального отчёта Всемирного Банка от 12.12.2016 г. «Belarus. Specialfocus: strengtheninginvestmentclimate», посвященного проблемам инвестиционного климата и привлечения ПИИ, из которого следует, что приток иностранного капитала в нашу страну снизился, несмотря на существенное улучшение бизнес-климата (рост в рейтинге Doingbusiness с 50-й позиции в 2016 г. до 37-й в 2017 г., лучше чем Российская Федерация (40-я позиции) и Украина (80-я позиция)) [2].

Опыт зарубежных стран свидетельствует о том что, сконцентрировавшись исключительно на улучшении бизнес-климата, многие государства добились лишь незначительных успехов в привлечении наукоёмких инвестиций и ассимиляции передовых технологий [1, с. 37]. На основании вышеизложенного предложим ряд мер по реформированию политики привлечения и последующей эффективной интеграции иностранного капитала в национальную экономику Республики Беларусь в рамках стратегического подхода.

Процесс стратегического реформирования политики в области ПИИ включает три компонента [1, с. 5–6]: определение национальных приорите-

тов развития, идентификация основных сдерживающих факторов, выбор инструментов для борьбы с «узкими местами» с учётом имеющихся ресурсов. В ходе практической реализации политики в области ПИИ используются два типа инструментов: базирующиеся на стимулах и основанные на правилах [3, с. 111]. В первую группу входят меры финансового и фискального характера, во вторую – более широкие административные и регулятивные условия, устанавливаемые правительством.

Стимулирующие меры предполагают наличие измеримой экономической выгоды для компаний. К финансовым стимулам относят следующие инструменты [4, с. 6]:

1. Государственные гранты – широкий набор мер (часто употребляется термин «прямые субсидии»), направленных на покрытие части или всех издержек, связанных с реализацией определённого инвестиционного проекта;

2. Государственные кредиты по субсидируемым ставкам – собственно субсидируемые кредиты, гарантии по кредитам, гарантированные экспортные кредиты;

3. Государственное участие в проектах – чаще всего через венчурные компании с государственным капиталом, участвующие в проектах с высоким уровнем коммерческих рисков;

4. Государственное страхование по преференциальным ставкам – обычно связано с рисками, обусловленными волатильностью обменных курсов, девальвацией национальной валюты, либо некоммерческими рисками (экспроприации либо политической нестабильности).

Основное преимущество финансовых стимулов для инвестора – в позитивном воздействии на денежный поток и снижении изначальных издержек по запуску бизнеса. Обычно такие меры не увязываются с успешной реализацией проекта, и потому считаются более предпочтительными некоторыми инвесторами. Преимущества финансовых стимулов для Республики Беларусь заключаются в прозрачности и сравнительно низких издержках по их администрированию [3, с. 113].

Фискальные стимулы оказывают воздействие на общий уровень прибыльности проектов путём снижения эффективной налоговой ставки. Различают следующие фискальные стимулы [3, с. 115]:

1. Базирующиеся на прибыли – снижение стандартной ставки налога на доходы и прибыль, налоговые каникулы, возможность переноса убытков на будущие налоговые периоды;

2. Основанные на стоимости капитала – ускоренная амортизация, вычеты по инвестиционным расходам;

3. Связанные с оплатой труда – снижение социальных отчислений от фонда оплаты труда, налоговые вычеты по расходам на оплату персонала в зависимости от количества занятых;

4. Скоординированные с динамикой объёма продаж – снижение налогов на доходы и прибыль в зависимости от достигнутого объёма продаж;

5. Базирующиеся на импорте – освобождение от импортных пошлин на капитальные товары, оборудование и сырьё, запасные части, необходимые для производственного процесса;

6. Базирующиеся на экспорте – освобождение от экспортных пошлин, преференциальное налогообложение доходов от экспорта, снижение подоходного налога для деятельности, обеспечивающей поступление в страну иностранной валюты, налоговые кредиты по продажам на национальном рынке в обмен на достижение показателей по экспорту.

Инструменты, основанные на правилах, оказывают воздействие на инвестиционные проекты по трём основным каналам. Во-первых, стандарты в области трудового законодательства, защиты окружающей среды либо прав собственности непосредственно влияют на издержки реализации проекта. Во-вторых, меняется уровень будущих затрат, так как потенциальная изменчивость национального законодательства отражает уровень риска. Наконец, изменяется стоимость всех активов ТНК, так как акционеры на домашнем и глобальном финансовом рынках постоянно получают и интерпретируют сигналы, поступающие с рынка страны-реципиента [3, с. 116].

При выборе инструментов реализации политики в области ПИИ следует стремиться уходить от фискальных и финансовых мер в пользу регулятивных методов «продвижения» ПИИ, основанных на правилах. Причина этого – в том, что косвенные ПИИ-эффекты не являются автоматическими и зависят от развития национальных компаний. Потенциально положительное воздействие ПИИ не может быть реализовано в случае отсутствия у домашних компаний возможностей и мотивации для усвоения поступающих на национальный рынок новых технологий [5, с. 306], [6, с. 58].

Любые стимулы, направленные на увеличение притока иностранных инвестиций в Беларусь, не будут эффективными, если не дополнить их мерами по улучшению возможностей национальных предприятий по абсорбции новых технологий, а также созданию местной конкурентной бизнес-среды [7, с. 10]. Всё вышесказанное указывает на важность инструментов, основанных на правилах, причём, доступных на недискриминационной основе для иностранных и национальных инвесторов [8, с. 51].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Khan, M. Investment and technology policies / M. Khan. – New-York : UN DESA, 2007. – 43 p.

2. Belarus. Special focus: strengthening investment climate [Electronic resource] // World Bank. – Mode of access: <http://pubdocs.worldbank.org/en/743671481469064200/Belarus-Economic-Update-Focus-Dec2016-en.pdf>. – Date of access: 27.12.2016.

3. Dreyhaupt, S. Locational tournaments in the context of the EU competitive environment / S. Dreyhaupt. – Wiesbaden : Verlag, 2006. – 322 p.

4. Incentives and Foreign Direct Investment // UNCTAD. – New-York ; Geneva : UNCTAD, 1996. – 77 p.

5. Moran, T. How does FDI promote development? Using industry case studies to make reliable generalizations / T. Moran // Does foreign direct investment promote development? / ed. T. Moran, E. Graham, M. Blomstrom. – Washington : IIE, 2005. – P. 281–312.

6. Frishtak, C. From monopoly to rivalry: policies to realize the competitive potential of transnational corporations / C. Frishtak // Transnational corporations. – 1992. – Vol. 1. – № 2. – P. 57–80.

7. Christiansen, H. Foreign direct investment for development: maximizing benefits, minimizing costs / H. Christiansen, M. Ogutcu. – Shanghai : OECD, 2002. – 34 p.

8. Blomstrom, M. The economics of foreign direct investment incentives / M. Blomstrom, A. Kokko // Foreign direct investment in the real and financial sector of industrial countries / ed. H. Herrmann, R. Lipsey. – Berlin : Verlag, 2003. – P. 37–60.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ США В ПЕРИОД ПРАВЛЕНИЯ ДОНАЛЬДА ТРАМПА

Кучинский О.А.,

научный сотрудник Академии управления при Президенте Республики
Беларусь

20 января 2018 г. исполнился год с момента инаугурации 45-го президента США Дональда Трампа. За этот год в США произошёл ряд изменений в области экологической и энергетической политики, имеющих глобальное значение для мирового развития. США являются важнейшим геополитическим «центром силы», а также вторым после Китая производителем энергии (14,6% мирового производства, 2014 г.), потребителем энергии (16,2% мирового потребления, 2014 г.) и источником выбросов CO₂ в атмосферу (15,7%, 2013 г.) [1].

Под лозунгом «Вернем Америке былое величие» Д. Трамп начал избавляться от некоторых важных достижений администрации Б. Обамы. Так, 1 июня 2017 г., следуя своим предвыборным обещаниям «оживить» угольную промышленность, развитие которой сдерживалось экологическими нормами, Трамп объявил о выходе США из Парижского соглашения по климату. Свое решение Трамп объяснил, ссылаясь на данные компании NERA (National Economic Research Associates), согласно которым реализация Парижского соглашения обойдется США снижением ВВП около 3 триллионов долларов и 6,5 миллионами потерянных рабочих мест до 2040 г. [2]. Он также отменил «План чистой энергии» Б. Обамы, важной составляющей которого было развитие возобновляемых источников энергии (ВИЭ). В этой связи закономерно возникает вопрос, каким образом принятые администрацией