

тия национальной экономики; формирование условий для быстрого внедрения в производство достижений науки и передовых технологий; создание благоприятных правовых, экономических и финансовых условий для развития конкуренции и предпринимательства в сфере науки и инновационной деятельности. Таким образом, в условиях концентрации государственных ресурсов на задачах по модернизации экономики на внутреннем рынке страны возникает потребность на услуги по модернизации производственных мощностей, в части применяемых технологий, процессов и оборудования, а также на инновационные технологии, способствующие повышению эффективности производства и способствующие повышению конкурентоспособности производимой продукции. появляются предпосылки для ускоренного развития инжиниринга в ближайшем будущем.

В этой связи создание условий для появления новых и развития существующих отечественных инжиниринговых компаний будет способствовать технологическому прорыву, привлечению инвестиций в высокотехнологичные отрасли экономики и общему росту промышленного производства.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ БАРЬЕРЫ ИНТЕГРАЦИИ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Кумец Е. А., Белорусский государственный университет

Несмотря на общее историческое, культурное и даже промышленное наследие СССР интеграция в ЕЭП на данный момент не отвечает представлениям ведущих теоретиков экономики о результатах регионального сотрудничества. Одной из причин данных негативных тенденций можно назвать институциональные барьеры интеграции или же недостаточное развитие как интеграционных институтов региона, так и экономических институтов каждой из стран.

Существенным барьером на пути интернационализации бизнеса в ЕЭП является незавершенность в конституировании отношений собственности: сохранение неоправданно большой доли государственной собственности, избыкости прав собственности на конкретные активы. Кроме того, после объединения России, Беларуси и Казахстана в Таможенный союз и создания Единого экономического пространства возникли разногласия, касающиеся ретроспективных, или так называемых «советских» товарных знаков. Для решения этих вопросов коллегия Евразийской экономической комиссии одобрила проект Договора о координации действий по защите прав владельцев интеллектуальной собственности.

На сегодняшний момент в странах ЕЭП сформировались различные бизнес-среды, с весьма низким уровнем унификации, однородности значений наиболее важных параметров, характеризующих степень благоприятности климата для развития деловой активности, таких как порядок и сроки создания, регистрации и ликвидации компаний, получение кредита, обеспечение исполнения контрактов и т.п. Основные барьеры, с которыми сталкиваются малые и средние пред-

приятия России, Казахстана и Беларуси, — это недостаток финансирования; неразвитый сектор услуг для бизнеса; высокий уровень налоговой нагрузки; административные барьеры. Помимо этого при невозможности конкурировать с ведущими мировыми производителями на внешних рынках единственным сценарием на рынке ЕЭП является укрупнение, поглощение и выдавливание части производителей. Правительство же в данном вопросе поддерживает отечественные компании, что затрудняет экономическое сотрудничество между агентами их стран региона.

Благоприятным же для развития промышленности всего ЕЭП способом могла бы стать корпоративная интеграция между учреждениями схожих отраслей стран ЕЭП. Другими словами это процесс создания или покупки двумя и более хозяйствующими субъектами из разных стран ЕЭП (которых в целом можно отнести к национальным компаниям по признаку собственности и регистрации) других организаций на территории ЕЭП с совместным участием в их уставном капитале для осуществления своей основной деятельности. Можно назвать описанный механизм построением собственной ТНК региона на основе существовавших ранее кооперативных связей между отраслями промышленности стран-участниц. Так, в атомной промышленности полноценная корпоративная интеграция Росатома и Казатомпрома в форме евразийской ТНК могла бы существенно усилить позиции совместной компании в мире, составив серьезную конкуренцию глобальным участникам рынка; в машиностроении Реализация планов создания объединенной компании «Росбелавто» на основе интеграции «МАЗа» и «КамАЗа» могла бы послужить первым примером серьезной промышленной интеграции на территории ЕЭП и повысить совокупную конкурентоспособность объединенной компании; и т.п.

Что касается торговых отношений между странами, несмотря на то, что 3 страны вот уже 2 года являются членами ЕЭП и еще дольше ТС, они до сих пор не привели взаимную торговлю до уровня, реально соответствующего такому объединению. Продолжает существовать большое количество изъятий, прописанных в законодательстве каждой из стран, плюс на конец сентября 2012 г. насчитывалось 58 нетарифных и тарифных барьеров во взаимной торговле стран — участниц евразийской интеграции. Только в отношении России Беларуси применяет 12 нетарифных барьеров. Особенно остро стоит вопрос торговли энергоресурсами (в частности нефтью). Однако к 1 января 2015 г., когда должен будет начать функционировать Евразийский экономический союз, в торговле между странами-участниками будут сняты все тарифные ограничения, в том числе в нефтегазовой сфере. Однако в связи с ним ничего не уточняется по поводу нетарифных барьеров.

Таким образом, на повестке дня стоит задача гармонизации национальных законодательств стран — участниц ЕЭП. Это позволит установить единые требования к осуществлению сделок и заключению договоров на финансовом рынке, согласовать единые требования по защите прав и интересов потребителей финансовых услуг, гармонизировать надзорные требования и порядок осуществления надзора за участниками финансового рынка.

Для долгосрочного эффективного развития экономических институтов целесообразно применить комбинацию западного подхода и региональных особенностей, исторически обусловленного менталитета. В стратегическом аспекте она представляет собой синтез плановой и рыночной моделей экономик, поскольку используют для реализации плановых результатов рыночные механизмы, что как раз и является продуктивным синтезом западной модели организации институтов и того, что сейчас пренебрежительно называют «пережитками социалистической системы». Таким образом, эта концепция предполагает обращение недостатков в преимущества путем устранения при помощи рыночных механизмов тех недостатков, которые сделали ее неэффективной.

СТРАТЕГИИ ВЗАИМОПРОНИКНОВЕНИЯ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ США И ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ

Леонович А. Н., Военная академия Республики Беларусь

Централизация предприятий военной промышленности получили развитие в конце XIX в. Первым примером такого объединения является Нобелевский динамитный трест. Данное объединение было обусловлено тем, что сеть нобелевских предприятий, расположенных в разных странах мира, разрослась настолько, что они стали конкурировать не только с другими фирмами, но и между собой.

В начале XXI в. изменились масштабы и интенсификация процессов консолидации и транснационализации.

Правоммерно выделить следующие основные предпосылки, обусловившие трансформацию и глобализацию мировой военной промышленности:

— уменьшение мировых военных расходов в 1990-х гг. после окончания «холодной войны», которые сократились на 26 %, в том числе военные расходы США — на 29 %, Великобритании — на 23 %, Франции — на 13 %, Германии — на 26 %. Российские военные расходы сократились в 15 раз — с 203 млрд дол. США в 1989 г. до 13,6 млрд дол. в 1998 г.;

— внедрение информационных технологий и развитие высокоточного вооружения, что способствовало возрастанию стоимости военных НИОКР, значительная часть которых стала доступна только крупным компаниям;

— сокращение емкости внутренних рынков вооружения и военной техники (ВВТ) стран.

Это привело к формированию двух тенденций: объединение военно-промышленных корпораций США с компаниями Западной Европы; проникновение европейских военно-промышленных компаний на американский рынок.

Можно выделить следующие стратегии, применяемые военно-промышленными компаниями США, в отношении компаний Европейских стран: стратегия создания европейских филиалов («Локхид—Мартин», «Рейтион», «Нортроп—Грумман»); стратегия поглощения Европейских компаний («Дженерал дайнэмикс»); стратегия приобретения доли акций европейских компаний (компания «Боинг» приобрела часть акций чешской компании «Аэрово-