

Государственный институт управления
и социальных технологий БГУ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ: ОЦЕНКА И ФАКТОРЫ РОСТА В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Под общей редакцией
З. Стаховяка, М. Зеленкевич

Минск
ГИУСТ БГУ
2016

УДК 339.137.2(082)

ББК 65.011.3

К64

Рекомендовано Советом

Государственного института управления и социальных технологий БГУ

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор *Ю. И. Енин*;

доктор экономических наук, профессор *Д. А. Панков*

Конкурентоспособность экономики: оценка и факторы роста в контексте интеграционных процессов / М. Л. Зеленкевич [и др.] ; под общ. ред. З. Стаховяка, М. Л. Зеленкевич. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2016. – 216 с.

ISBN 978-985-491-146-5.

В коллективной монографии ученых из Беларуси и Польши анализируется конкурентоспособность экономики под углом зрения разноректорных интеграционных тенденций в европейском регионе, методы ее оценки на основе показателей, используемых ВЭФ, а также направления ее роста для различных стран. В качестве объектов анализа выбраны экономики Польши и Беларуси, а по некоторым направлениям сравнения – экономики России и Украины. Наибольшее внимание уделено финансовым факторам роста конкурентоспособности, использованию маркетинговых технологий при ее анализе и оценке; исследуются направления роста конкурентоспособности на рынке недвижимости.

Для ученых и практиков, работающих в различных отраслях экономики и социальной сферы, а также для преподавателей, аспирантов и студентов экономических вузов.

УДК 339.137.2(082)

ББК 65.011.3

ISBN 978-985-491-146-5

© Коллектив авторов, 2016

© ГИУСТ БГУ, 2016

Оглавление

Авторский коллектив	5
Введение	7
Раздел I. СОВОКУПНОСТЬ ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ	12
Глава 1. Конкурентоспособность экономики – сущность, виды и характеристика	12
Глава 2. Базовые условия внутренних факторов конкурентоспособности	17
2.1. Институциональные основы конкурентоспособности	17
2.2. Значение инфраструктуры в экономическом развитии	29
2.3. Макроэкономическая среда конкурентоспособной экономики	35
2.4. Политика в области здравоохранения и базового образования	39
Глава 3. Оценка использования внутренних ресурсов	46
3.1. Эффективность высшего образования и обучения	46
3.2. Уровень эффективности товарного рынка	52
3.3. Уровень эффективности рынка труда	61
3.4. Развитие финансового рынка	67
3.5. Уровень развития технологической готовности	72
3.6. Критерии оценки размера рынка	77
Глава 4. Факторы инновационности и специализации	80
4.1. Сфера деятельности специализированных коммерческих фирм	80
4.2. Развитие инноваций	85

Раздел II. РЕАЛИЗАЦИЯ ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ.	91
Глава 5. Финансовые факторы конкурентоспособности экономики	91
5.1. Денежно-кредитное регулирование инвестиционной составляющей экономического роста	91
5.2. Налоговое стимулирование инноваций и конкурентоспособности экономики	99
5.3. Страховое регулирование в конкурентоспособной экономике и интеграция.	107
5.4. Валютная нестабильность: причины, формы проявления и методы преодоления	115
5.5. Платежный баланс как индикатор уровня конкурентоспособности экономики	122
Глава 6. Маркетинговое обеспечение конкурентоспособности	133
6.1. Концептуально-методологические основы конкурентоспособности национальной экономики	133
6.2. Маркетинговые возможности обеспечения конкуренто- способности продукта в современных условиях	139
6.3. Возможности маркетинга территории для повышения конкурентоспособности	145
6.4. Уникальное торговое предложение и его значение для обеспечения конкурентоспособности национальной экономики	151
Глава 7. Стабильность рынка недвижимости как показатель конкурентоспособности экономики	157
7.1. Ретроспектива и современное состояние рынка недвижимости Республики Беларусь	157
7.2. Институт оценочной деятельности Республики Беларусь в современных экономических условиях	166
7.3. Современные информационные технологии в управлении недвижимостью как фактор повышения конкурентоспособности организации	179
7.4. Анализ влияния веб-сайта агентства недвижимости на конкурентоспособность организации	189
7.5. Устойчивость рынка недвижимости в условиях мирового экономического кризиса: опыт Республики Польша	203
Заключение	213

Авторский коллектив

1. **Стаховяк Зенон** – заведующий кафедрой Микроэкономики, Макроэкономики и Общественно-Экономического Развития в Институте Социологии, Факультет Исторических и Общественных Наук, Университет Кардинала Стефана Вышинского, Варшава, доктор экономических наук, профессор (редакция раздела I; глава 1).
2. **Лисецки Марек** – заведующий кафедрой Математических Методов Управления и Права; профессор в Институте Социологии, Факультет Исторических и Общественных Наук, Университет Кардинала Стефана Вышинского, Варшава, доктор экономических наук, профессор (параграф 4.2).
3. **Цекановски Збигнев** – адъюнкт в Институте Социологии, Факультет Исторических и Общественных Наук, Университет Кардинала Стефана Вышинского, Варшава, доктор экономических наук, адъюнкт (параграфы 2.1, 3.1).
4. **Дзюрыны Анна** – адъюнкт кафедры Логистики Экономических Систем Института Логистики, Факультет Управления и Командования Академии Национальной Обороны, Варшава, кандидат экономических наук, адъюнкт (параграфы 3.2, 3.3).
5. **Филип Дарьюш** – адъюнкт в Институте Социологии, Факультет Исторических и Общественных Наук, Университет Кардинала Стефана Вышинского, Варшава, кандидат экономических наук, адъюнкт (параграфы 2.1, 3.1).
6. **Хрынивецка Магдалена** – адъюнкт в Институте Социологии, Факультет Исторических и Общественных Наук, Университет Кардинала Стефана Вышинского, Варшава, кандидат экономических наук, адъюнкт (параграф 2.4).
7. **Коморовски Петр** – адъюнкт в Институте Социологии, Факультет Исторических и Общественных Наук, Университет Кардинала Стефана Вышинского, Варшава, кандидат экономических наук, адъюнкт (параграф 2.3).
8. **Курек Сильвестр** – адъюнкт кафедры Экономики Обороны Института Логистики, Факультет Управления и Командования Академии Национальной Обороны, Варшава, кандидат экономических наук, адъюнкт (параграф 3.6).
9. **Лукасевич-Каминьска Агнешка** – адъюнкт в Институте Социологии, Факультет Исторических и Общественных Наук, Университет Кардинала Стефана Вышинского, Варшава, кандидат экономических наук, адъюнкт (параграф 2.4).
10. **Стаховяк Бартош** – адъюнкт в Институте Социологии, Факультет Исторических и Общественных Наук, Университет Кардинала Стефана Вышинского, Варшава, кандидат экономических наук, адъюнкт (параграф 2.2).
11. **Плескач Жанна** – адъюнкт кафедры Экономики и Финансов Института Логистики, Факультет Управления и Командования Академии Национальной Обороны, Варшава, кандидат экономических наук, адъюнкт (параграфы 3.4, 4.1).

12. **Врубель Юзеф** – адъюнкт кафедры Экономики Обороны Института Логистики, Факультет Управления и Командования Академии Национальной Обороны, Варшава, доктор экономических наук, адъюнкт (параграф 3.5).
13. **Зеленкевич Марина Леонидовна** – заведующий кафедрой управления финансами ГИУСТ БГУ, кандидат экономических наук, доцент (редакция раздела II; введение, параграф 5.1, заключение).
14. **Барсегян Лилия Михайловна** – старший преподаватель кафедры управления финансами ГИУСТ БГУ, магистр экономических наук (параграф 5.2).
15. **Корженевская Галина Михайловна** – доцент кафедры управления финансами ГИУСТ БГУ, кандидат экономических наук, доцент (параграф 5.3).
16. **Егоров Александр Вениаминович** – доцент кафедры управления финансами ГИУСТ БГУ, кандидат экономических наук, доцент (параграф 5.4).
17. **Бондаренко Наталья Николаевна** – доцент кафедры управления финансами ГИУСТ БГУ, кандидат экономических наук, доцент (параграф 5.5).
18. **Аникина Жанна Павловна** – доцент кафедры маркетинга ГИУСТ БГУ, кандидат экономических наук, доцент (параграф 6.1).
19. **Черченко Наталья Владимировна** – заведующий кафедрой маркетинга ГИУСТ БГУ, кандидат экономических наук, доцент (параграф 6.2).
20. **Мармашова Светлана Прокофьевна** – старший преподаватель кафедры маркетинга ГИУСТ БГУ, магистр экономических наук (параграф 6.3).
21. **Медведева Нина Сергеевна** – доцент кафедры маркетинга ГИУСТ БГУ, кандидат экономических наук, доцент (параграф 6.4).
22. **Рыбакова Элла Вадимовна** – старший преподаватель кафедры маркетинга ГИУСТ БГУ, магистр экономических наук (параграф 6.4).
23. **Устюшенко Наталья Андреевна** – старший преподаватель кафедры управления недвижимостью ГИУСТ БГУ, магистр экономических наук (параграф 7.1).
24. **Борздова Татьяна Васильевна** – заведующий кафедрой управления недвижимостью ГИУСТ БГУ, кандидат технических наук, доцент (параграф 7.2).
25. **Минковская Юлия Владимировна** – доцент кафедры управления недвижимостью ГИУСТ БГУ, кандидат экономических наук (параграф 7.3).
26. **Киреенко Владимир Петрович** – доцент кафедры управления недвижимостью ГИУСТ БГУ, кандидат физико-математических наук, доцент (параграф 7.4).
27. **Соболевска-Миккульска Катажина** – заведующий кафедрой кадастра и управления недвижимостью Варшавского политехнического университета, доктор экономических наук, профессор (параграф 7.5).
28. **Будзыньски Томаш** – адъюнкт кафедры кадастра и управления недвижимостью Варшавского политехнического университета, доктор-инженер (параграф 7.5).

Введение

В современном мире внимание экономической теории и хозяйственной практики в значительной мере сосредоточивается на проблеме развития предпринимательства, воспринимаемого как в макро- так и микроэкономическом измерении. Его эффектом является конкурентоспособность хозяйственных субъектов на рынке. Применительно к глобальному рынку речь идет о конкурентоспособности экономик отдельных стран, находящей конкретное выражение в их месте, роли и значении, как в системе мировой, так и в системе региональной экономики. Часто возникает вопрос: какими являются роль, место и значение экономик отдельных стран на фоне мировой экономики? Получение ответа на этот вопрос требует не только определения понятия конкурентоспособности экономики, ее показателей и единиц измерения, но и учета постоянно меняющихся условий регионализации и глобализации.

В этой связи полезными оказываются методы и инструментарий определения конкурентоспособности, используемые ведущими международными экономическими и научно-исследовательскими организациями и особенности их применения в различных странах. В качестве объектов анализа настоящей монографии были выбраны экономики Польши и Беларуси, а по некоторым направлениям сравнения – экономики России и Украины. Несмотря на наличие значительных расхождений в современных подходах к направлениям социально-экономического развития этих стран, тем не менее, данный выбор обусловлен высокой степенью их ментальности и географической близости, что, кстати, в ходе исследования и подтверждается рядом объективных фактов.

Основной проблемой, исследуемой в разделе I настоящей монографии, является необходимость ответа на вопрос: как определить сущность конкурентоспособности экономики и какие показатели использовать для ее оценки? Ответ на этот вопрос требует получения определенных знаний на тему хозяйственной конкурентоспособности, определения понятия конкурентоспособности национальной экономики, условий конкурентоспособности и ее влияния на экономику отдельных государств.

Исследование базируется на материалах Доклада о глобальной конкурентоспособности (англ. *Global Competitiveness Report, GCR*), публикуемого ведущей организацией, занимающейся анализом конкурентоспособности – Всемирным экономическим форумом (ВЭФ) (англ. *World Economic Forum, WEF*). В докладе определены индексы (показатели) конкурентоспособности, дающие оценку уровня конкурентоспособности стран, характеризующие сильные и слабые стороны функционирования их экономик.

Первая группа показателей – формулирующая основную базу требований к конкурентоспособности – относится к четырем столпам конкурентоспособности (институции, инфраструктура, макроэкономическая среда, здравоохранение и базовое образование).

Вторая группа показателей – факторы повышения эффективности использования ресурсов – включает в себя шесть столпов конкурентоспособности

(высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров, эффективность рынка труда, развитие финансового рынка, технологическая готовность, размер рынка).

Третья группа показателей – инновационные факторы – включает в себя два столпа конкурентоспособности (деятельность специализированных коммерческих фирм и инновации).

Среди анализируемых в Докладе 12 категорий (столпов) конкурентоспособности, все тесно взаимосвязаны и взаимно дополняют друг друга.

Особенностью настоящего исследования является анализ конкурентоспособности экономик с учетом воздействия процессов регионализации и интеграции. В монографии определяется сущность понятия «конкурентоспособный регион», который представляет собой территорию, в которой существует возможность постоянного создания за счет использования человеческих и материальных ресурсов новых структурных комбинаций, дающих преимущество в виде коммерциализации собственной продукции. Конкурентоспособность региона проявляется в таких ключевых элементах, как: уровень жизни местного населения; условия для ведения хозяйственной деятельности; возможность привлечения инвесторов; расположение на территории региона учреждений национального и международного уровня. Региональная конкурентоспособность – это способность привлекать капитал, а также способность удерживать в регионе имеющиеся факторы производства. Это достижение устойчивого экономического роста, постоянно растущего уровня жизни, высокого уровня занятости населения.

В разделе II настоящей монографии исследуются направления реализации факторов роста конкурентоспособности страны на примере экономики Республики Беларусь и Республики Польша. Прежде всего, это финансовая сфера (глава 5). Экономическая активность в каждой стране зависит от функционирования финансового сектора. Выполняемая им роль влияет на ведение хозяйственной деятельности. Эффективный финансовый сектор направляет сбережения граждан данной страны и финансовые ресурсы, поступающие из-за рубежа, в наиболее приоритетные отрасли экономики. Поток финансовых ресурсов направляется на предпринимательские проекты и инвестиции с наибольшей ожидаемой доходностью. Инвестиции реализуются через инвестиционный механизм, под которым понимается совокупность социально-экономических целей, принципов и методов мобилизации и размещения инвестиционных ресурсов, а также управления этими процессами. Денежно-кредитная политика является составным элементом инвестиционного механизма, поскольку включается в систему регулирования кредитными ресурсами, которые являются одной из важнейших форм инвестиций и экономического роста. Таким образом, центральный банк в системе управления инвестиционным процессом становится одним из регулирующих субъектов. Главной проблемой денежно-кредитного регулирования в развивающихся экономиках является то, что центральные банки за счет денежной эмиссии осуществляют не кредитование инвестиционной деятельности, а только поддерживают ликвидность на денежном рынке. В це-

лях повышения конкурентоспособности экономики предлагается применять комплексный подход к формированию денежно-кредитной политики в увязке с целями экономического развития и с опорой на внутренние источники денежной эмиссии. Важнейшими из них являются использование централизованной модели денежно-кредитной политики, стимулирование создания и функционирования национальных банков развития, деятельность которых ориентирована на кредитование реального сектора экономики и инвестиций в приоритетные направления развития.

В монографии рассматриваются также механизмы воздействия налоговой системы, как части проводимой бюджетно-налоговой политики на экономический рост страны. Для анализа влияния налоговой политики государства на конкурентоспособность используются результаты различных рейтинговых агентств.

Страхование регулирование, включающее государственное регулирование и рыночные формы саморегулирования, рассматривается в монографии с точки зрения интеграционных процессов, характерных для глобальной экономики. Развитие национальных страховых систем под влиянием рыночных отношений, усиление интеграционных процессов, вхождение стран в региональные экономические группировки – все это предъявляет к управлению национальной страховой системой новые требования.

Значимость вопросов взаимодействия страховых рынков отразилась и в становлении крупнейшего регионального сообщества – Европейского Союза (ЕС), опыт которого необходимо учитывать при разрешении проблемных ситуаций, возникающих в деятельности Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Как свидетельствует опыт европейской интеграции можно предположить, что процесс создания ЕАЭС займет не один десяток лет. Основа процесса – интеграция финансовых потоков, решение задач, возникающих в связи с дальнейшим развитием страховых рынков и совершенствованием перестраховочной защиты стран – участниц данного соглашения.

В краткосрочном периоде девальвация национальной валюты может рассматриваться как один из факторов поддержания конкурентоспособности страны на внешних рынках. Однако стратегической задачей в данном направлении является достижение валютной стабильности. Причиной периодически возникающей валютной нестабильности в экономике развивающихся стран является кризис платежного баланса. Кризис платежного баланса возникает вследствие несоответствия между двумя направлениями финансовой политики – монетизацией бюджетного дефицита (устранением его за счет денежной эмиссии) и действием режима курсообразования с фиксированным курсом национальной валюты (или его промежуточного аналога). В монографии исследуются данные проблемы на примере денежного рынка Беларуси.

В работе подробно проанализирован один из индикаторов уровня конкурентоспособности страны, учитываемый при расчете Индекса глобальной конкурентоспособности, – сальдо текущего счета платежного баланса, которое отражает разницу между оттоком ценностей за границу и притоком их в страну в

дополнение к валовому внутреннему продукту, и показывает, живет ли страна «по своим доходам». Данное исследование проводится на примере Республики Беларусь.

В главе 6 на основе анализа теории и методологии конкурентоспособности определено, что инновации обеспечивают гораздо более высокий уровень отдачи, чем простое привлечение дополнительных ресурсов, поэтому сегодня именно инновационная деятельность страны становится важнейшим фактором ее конкурентоспособности в системе мирового хозяйства. Определены основные конкурентные преимущества Беларуси, в частности: выгодное экономико-географическое положение; развитая система транспортных коммуникаций и производственная инфраструктура в целом; значительные земельные, водные и лесные ресурсы; наличие ряда полезных ископаемых; значительный научно-технический потенциал; многоотраслевой промышленный комплекс; высокий общеобразовательный уровень населения и др. Однако за инновациями стоит социальная сфера страны, воспроизводящая основные ресурсы фирм – человеческие. Данные ресурсы воспроизводятся за пределами фирм, но определяют потенциал развития последних. Это специфические ресурсы международной конкуренции, которые представляют собой ключевые ресурсы глобальной конкуренции, ибо за право обладать и пользоваться ими в хозяйственной деятельности фактически разворачивается конкурентная борьба фирм. Но воспроизводят этот ресурс, как правило, не фирмы, а страны. Беларусь как страна с социально ориентированной экономикой может целенаправленно стремиться к достижению подобных целей и тем самым позитивно влиять на свою конкурентоспособность.

В данной главе предлагается интересный подход – использование маркетинговых технологий и инструментов для анализа конкурентоспособности продукта с примерами из практики белорусских предприятий, а также для определения конкурентоспособности территорий на основе создания и развития их брендов и имиджа. Кроме того, определяется основа для создания уникального национального предложения (УНП) для белорусской экономики.

По данным Прогноза развития Беларуси на 2020 г. одним из направлений наращивания интеллектуального потенциала национальной экономики должна стать Стратегия развития цифровых коммуникаций. В Республике Беларусь предусматривается создание единого рынка информационно-коммуникационных технологий и их приложений, электронной компонентной базы, основанного на высокоскоростном широкополосном Интернете, «облачных» вычислениях и совместимости программного обеспечения и сетевых ресурсов на Евразийском пространстве.

Для Беларуси этот вид деятельности в условиях глобализации может стать тем УНП, которое обеспечит устойчивое положение на мировом и рынке и создаст устойчивое конкурентное преимущество. Беларусь, на протяжении длительного времени, располагала высоким научно-техническим потенциалом именно в области информационных технологий. IT-продукт является одним из приоритетных конкурентоспособных продуктов в Беларуси.

Недвижимость выступает основой национального богатства, двигателем экономического роста страны, объектом собственности, управления и рыночного оборота. Деятельность по управлению недвижимостью является одной из составляющих рыночной экономики, представляющей собой систему экономических свобод хозяйствующих субъектов, взаимодействующих между собой посредством рынка, но в жестких рамках закона. На сегодняшний день в Республике Беларусь недвижимое имущество играет особую роль в экономической и социально-культурной жизни общества страны, выступая в качестве важнейшего экономического ресурса и являясь той пространственной средой, в которой осуществляется любая человеческая деятельность.

Профессиональный успех в управлении недвижимостью возможен только на основе понимания глубинных процессов и движущих сил отрасли в таких ее областях, как: риэлтерская деятельность, оценочная деятельность, информационные технологии и собственно тенденции развития рынка недвижимости в Республике Беларусь и за рубежом. Ведь эффективно управлять недвижимостью требуется на всех этапах ее жизненного цикла: от покупки земельного участка, определения и оценки способов его рационального использования до сопровождения и организации строительства и эксплуатации зданий. В главе 7 монографии содержатся результаты исследований на рынке недвижимости Республики Беларусь и Республики Польша по следующим направлениям: особенности современного состояния рынка недвижимости Республики Беларусь и Республики Польша, регулирование оценочной деятельности в Беларуси и система аттестации оценщиков в стране; использование современных информационных технологий, в т. ч. и веб-сайта, в управлении недвижимостью организации.

РАЗДЕЛ I

СОВОКУПНОСТЬ ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Глава 1. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ – СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И ХАРАКТЕРИСТИКА

В современном мире внимание экономической теории и хозяйственной практики в значительной мере сосредоточивается на проблеме развития предпринимательства, воспринимаемого как в макро- так и микроэкономическом измерении. Его эффектом является конкурентоспособность хозяйственных субъектов на рынке. Применительно к глобальному рынку речь идет о конкурентоспособности экономик отдельных стран, находящей конкретное выражение в их месте, роли и значении, как в системе мировой экономики, так и в системе континентальной или региональной экономики.

Следовательно, часто возникает вопрос: какими являются роль, место и значение экономик отдельных государств на фоне мировой экономики? Получение ответа на этот вопрос требует не только определения понятия конкурентоспособности экономик, ее показателей и единиц измерения, но и учета постоянно меняющихся в процессах регионализации и глобализации условий.

В этой связи полезными оказываются методы и инструментарий определения конкурентоспособности, используемые ведущими международным экономическими и научно-исследовательскими организациями.

Основной проблемой, исследуемой в настоящей монографии, является необходимость уточнения ответа на вопрос: как определить сущность конкурентоспособности экономики и какие показатели использовать для ее оценки? Ответ на этот вопрос требует получения определенных знаний на тему хозяйственной конкурентоспособности, определения понятия конкурентоспособности национальной экономики, условий конкурентоспособности и ее влияния на экономику отдельных государств.

Решения, предложенные в настоящей работе, будут иметь четкие рамки. Эти рамки определяются субъектом, предметом, пространством и временем принятия решения. Субъектами исследования будут национальные экономики, а также международные учреждения и организации.

Понятие конкурентоспособности, называемое также соперничеством или соревнованием, известно достаточно давно. В настоящее время конкуренция трактуется как универсальное явление. В наибольшей степени оно проявляется в экономике. Для современной экономической мысли проблематика конкуренции, конкурентоспособности и конкурирования является предметом заинтересованности не только экономистов – теоретиков и практиков хозяйственной деятельности, но также правительств отдельных государств и международных организаций.

Желание углубленного изучения проблемы хозяйственной конкурентоспособности в современном мире требует познания самой идеи конкурентоспособности национальной экономики, ее показателей, а также общей характеристики факторов ее повышения. Теоретическим обоснованием для постановки этой проблемы является нехватка достаточно глубоких обобщений, касающихся этого очень интересного явления.

Понятие конкурентоспособности связано с понятием конкуренции. В экономической литературе отмечается, что происходит оно от латинского слова «*concurrere*», переводимого как «бежать вместе». По существу она означает «*соревнование, соперничество*» [2, с. 275]. А значит, конкуренция характеризует взаимоотношения между субъектами, которые, для достижения поставленных целей, соревнуются между собой. В ситуациях такого типа появляется понятие конкурентоспособности. Понятие конкуренции и конкурентоспособности применяется, чаще всего, по отношению к предприятиям, но наибольший масштаб приобретает при применении по отношению к национальной экономике.

Термин «конкуренция» как экономическая категория имеет много определений. В экономической литературе конкуренцию определяют чаще всего как: «...процесс, в котором участники рынка, стремясь к реализации своих интересов, пробуют предложить контрагентам более выгодные, в сравнении с другими, предложения по цене, качеству, условиям доставки, способам оплаты и иным важным элементам сделки» [6, с. 25]. Конкуренция означает, что «действия, предпринимаемые для достижения поставленных целей одними, затрудняют (а иногда даже

делают невозможным) достижение аналогичных целей другими» [5, с. 272]. Конкуренция определяется также как «...способность страны или предприятия к созданию большего богатства, чем конкуренты на мировом рынке» [8, с. 30].

Понятие конкурентоспособности, несмотря на наличие многочисленных трактовок, не дождалось появления краткого и общепризнанного определения. Количество определений непрестанно растет – от нескольких в конце сороковых годов прошлого века, до более чем 400 в настоящее время [1, с. 17]. Невзирая на то, что многие признаки повторяются в определениях у разных авторов, каждый из них, трактуя конкурентоспособность, вносит что-то новое, создавая тем самым еще одно многословное и неточное определение. В экономической теории сформировались два направления исследований конкурентоспособности. Первое основывается на классической теории конкуренции (E. Chamberlin, J. Bain, G. Stigler), базирующейся на теории рынка. Другое направление занимается изучением роли государства в рыночной экономике (M. E. Porter) [3, с. 86].

В дополнение к такому подходу идут определения конкурентоспособности, представленные в докладах авторитетных международных научно-исследовательских институтов и международных экономических организаций.

Обобщая понятие конкурентоспособности, следует констатировать, что конкурентоспособность национальной экономики – это устойчивость данной страны к:

- созданию большего богатства, чем конкуренты на мировом рынке;
- достижению динамичного экономического роста;
- производству материальных благ и оказанию услуг, которые в условиях свободной и справедливой торговли признаются на мировом рынке, при одновременном росте реальных доходов населения на протяжении длительного времени;
- созданию условий, способствующих повышению международной конкурентоспособности наиболее характерных для данной страны отраслей промышленности, а также международной конкурентоспособности фирм из различных регионов и отраслей [5, с. 273].

Разным концепциям конкурентоспособности национальных экономик соответствуют разные попытки объяснения причин роста конкурентоспособности. Чаще всего в качестве таких объяснений используются: владение природными богатствами, размеры которых, в традиционной трактовке, объясняют конкурентное преимущество народов; наличие дешевой рабочей силы; выгодные макроэкономические

параметры; экономическая политика правительства; широко понимаемые методы управления.

Концепция конкурентоспособного преимущества, предложенная Майклом Портером, опирается на схему называемую «конкурентным ромбом». Состоит конкурентный ромб из четырех компонентов: факторные условия; условия спроса; стратегия, структура фирмы и ее конкуренты; родственные и поддерживающие отрасли.

В современном мире, когда соперничество приобретает глобальный характер и влияет практически на все сферы общественной жизни, важно задуматься: каковы условия формирования конкурентоспособности страны? Изучением факторов, обуславливающих конкурентоспособность национальных экономик, занимается целый ряд учреждений и организаций. К наиболее известным и ценным относятся исследования ВЭФ и Международного института развития менеджмента (International Institute for Management Development) в Лозанне [см. 7].

Ведущей организацией, занимающейся анализом конкурентоспособности, является ВЭФ, который публикует Доклад о глобальной конкурентоспособности, содержащий следующие индексы: индекс конкурентоспособности роста, субиндекс технологии, субиндекс государственных учреждений, субиндекс макроэкономической среды, субиндекс функционирования фирм и стратегии, субиндекс качества бизнес-среды. Индексы дают оценку уровня конкурентоспособности стран, характеризуют сильные и слабые стороны функционирования их экономики.

Индексы, используемые в докладе, рассчитываются на основе статистических данных и анкетных исследований. При сопоставлении индексов используется специальная семизначная шкала. Среднее значение показателей – 3,5. Показатели, приближающиеся к максимальному уровню 7, означают наивысшую оценку, те же, которые близки к 1 – очень низкую [см. 8].

Главным индексом рейтинга ВЭФ является индекс роста конкурентоспособности (конкурентного потенциала страны) (англ. *Global Competitiveness Index, GCI*) [см. 8]. Он характеризует потенциал развития данной страны на ближайшие несколько лет. GCI состоит из трех групп факторов, являющихся основой экономического роста на краткосрочную и долгосрочную перспективу.

Первая группа показателей, формулирующая основную базу требований, относится к четырем столпам конкурентоспособности (институции, инфраструктура, макроэкономическая среда, здравоохранение и базовое образование).

Вторая группа показателей – факторы повышения эффективности использования ресурсов – включает в себя шесть столпов конкурентоспособности (высшее образование и профессиональную подготовку, эффективность рынка товаров, эффективность рынка труда, развитие финансового рынка, технологическая готовность, размер рынка).

Третья группа показателей – инновационность и специализация – включает в себя два столпа конкурентоспособности (деятельность специализированных коммерческих фирм и инновации).

Подводя итог, следует отметить что, конкурентоспособность является проблемой, являющейся предметом заинтересованности большого числа ученых, а также национальных и международных научно-исследовательских учреждений. Изучение конкурентоспособности важно с точки зрения, как экономической теории, так и практики хозяйственной жизни. Необходимо изучать тесную взаимосвязь многочисленных явлений и процессов, которые нужно идентифицировать, анализировать и оценивать для подготовки международных рейтингов. Рейтинговая позиция, уровень и характер международной конкурентоспособности формируются под влиянием целого ряда условий.

Литература

1. Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek – wstępne wyniki badań / W. Bieńkowski [et al.]. – № 284. – SGH, Warszawa, 2008.
2. Kotyński, J. Konkurencyjność gospodarki Polski w UE i szanse jej podniesienia, w: Strategia dla Polski po wejściu do Unii Europejskiej na lata 2004–2015 / Komitet Prognoz «Polska 2000 plus» przy PAN. – Dom Wyd. Elipsa, Warszawa, 2002.
3. Kopaliński, W. Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych. – Wiedza Powszechna, Warszawa, 1989.
4. Międzynarodowe stosunki gospodarcze / red. J. Rymarczyk. – PWE, Warszawa 2006.
5. Orłowski, T. Nowy Leksykon Ekonomiczny. – GRAF-PUNT, Warszawa, 1998.
6. Porter, M. E. Porter o konkurencji. – PWE, Warszawa, 2001.
7. Raport OECD 1998 «Nauka, Technika, Przemysł – Przegląd». – KBN, Warszawa, 1999.
8. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / ed. Klaus Schwab ; World Economic Forum. – Geneva, 2014.

Глава 2. БАЗОВЫЕ УСЛОВИЯ ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В первую область базовых условий конкурентоспособности включены четыре столпа: институты (англ. *institutions*), инфраструктура (англ. *infrastructure*), макроэкономическая среда (англ. *macroeconomic environment*), здравоохранение и начальное образование (англ. *health and primery education*).

2.1. Институциональные основы конкурентоспособности

Первый столп – **институты** (англ. *institutions*) представляют собой, правила игры, принятые в обществе, ограничения официальные (конституция, законы, право собственности) и неформальные (обычаи и нормы), под воздействием которых формируется система экономических, социальных и политических взаимосвязей. Институты создают базовые условия функционирования хозяйствующих субъектов, а также условия для адаптации структуры национальной экономики к необходимости обеспечения экономического роста в постоянно меняющемся окружении глобальной экономики [13, с. 446].

В рамках первого столпа – институтов – уровень конкурентоспособности, измеряемый в категории институциональной среды, был описан 22 показателями в докладе за 2012–2013 гг. и 21 показателем в докладе за 2014–2015 гг.

Оцениваемые институты имеют, главным образом, общественный (государственный) характер, но, наряду с ними, дается оценка и частным институтам. Оба типа институтов являются важной частью процесса создания стоимости. Акцент делается на ведении честного бизнеса, при котором бизнесменами соблюдаются правила этики при операциях с государственными учреждениями, сделках с другими предприятиями и во взаимоотношениях с широкой общественностью [15, с. 737–783].

Первая группа факторов, характеризующих категорию институтов, связана с соблюдением прав собственности. **Право собственности** (англ. *property rights*) можно определить как первичную, наиболее простую и непосредственную форму использования вещей. Сегодня понятие собственности воспринимается как набор правил, регулирующих владение и контроль над ресурсами, а также связанными с их использованием доходами [6, с. 17]. В соответствии с Хартией Европейского Союза об основных правах, каждый имеет право владеть, пользоваться, распоряжаться и оставлять в наследство правомерно приобретенное имущество [5].

Используемый в Докладе о глобальной конкурентоспособности показатель, характеризующий анализируемую категорию, является одним из критериев эффективности экономической системы. Он показывает силу защиты права собственности на материальные активы в стране. В докладе за 2014 г. среднее значение показателя защиты прав собственности составляло 4,2 балла по шкале, максимальное значение которой составляет 7 баллов. Лидерами рейтинга GCR в этой подкатегории были Финляндия, Сингапур и Швейцария со значениями показателя выше 6,2 балла. Польша была на 55-м месте со значением показателя на уровне немногим выше среднего – 4,3 балла. Россия – на 120-м месте (3,3 балла), а Украина – на 135-м месте (2,7 балла) [17, с. 310–311, 320–321, 372–373]. Такие низкие показатели связаны с отсутствием не только обновлений, но даже стремления к обновлениям, направленным на совершенствование законодательства, регулирующего право собственности.

Второй показатель, используемый в Докладе о глобальной конкурентоспособности для оценки степени защиты прав собственности, характеризует степень **защиты прав интеллектуальной собственности** (англ. *intellectual property protection*). По определению Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) (англ. *World Intellectual Property Organization, WIPO*), к интеллектуальной собственности относятся творения человеческого разума, такие как изобретения, литературные и художественные произведения, дизайн-проекты, названия продуктов и логотипы, используемые в хозяйственной деятельности. В соответствии с Хартией Европейского Союза об основных правах, интеллектуальная собственность подлежит защите [5].

Большое значение права интеллектуальной собственности было признано во Всеобщей декларации прав человека. Пункт 2 статьи 27 этого документа гласит, что «каждый человек имеет право на защиту его моральных и материальных интересов, являющихся результатом научных, литературных или художественных трудов, автором которых он является» [11].

Относящийся к анализируемой категории показатель является частью Доклада о глобальной конкурентоспособности и интерпретируется как сила защиты интеллектуальной собственности в стране. Одновременно оцениваются меры по борьбе с контрафактной продукцией и пиратством. В докладе за 2014 г. среднее значение показателя составило 3,8 баллов по 7-бальной шкале. Среди 144 стран Польша находилась на 63-м месте (3,7 балла), Россия – на 107-м месте (3,0 балла), а Украина – на 127-м месте (2,7 балла) [17, с. 310–311, 320–321, 372–373].

По данным WIPO в рейтинге активности по подаче заявок на регистрацию интеллектуальной собственности Польша занимает 20-е место по количеству заявленных в стране патентов, товарных знаков и образцов, а Украина – 21-е место [20, с. 8].

В рейтинге IPRI защита прав интеллектуальной собственности (IPR) оценивается по 10-балльной шкале. Польша занимает 37-е место (значение IPR – 6,1 балла), а Украина – 93-е место (значение IPR – 4,3) [12, с. 25].

В следующую группу институциональных факторов конкурентоспособности ВЭФ объединены факторы, связанные с этикой и коррупцией (англ. *ethics and corruption*). В Докладе о глобальной конкурентоспособности эти факторы получили оценку по специально разработанной методике. В рамках этой группы показателей на первом месте находится показатель **присвоение государственных средств** (англ. *diversion of public funds*).

Под государственными средствами в данном случае понимается часть финансовых ресурсов страны, находящаяся в распоряжении органов государственной власти. Содержание их доходов, способы их определения и сбора, а также направления расходования относятся к сфере государственных финансов. Присвоением этих средств считается незаконное распоряжение реальным имуществом или имущественными правами таким образом, как если бы они легально принадлежали распорядителю [8, с. 145].

Измерение эффективности экономической системы в области этики и коррупции осуществляется с помощью индекса GCI, который показывает, насколько распространенным явлением в данной стране является порождаемое коррупцией присвоение государственных средств. Индекс GCI равен 1 баллу в стране, где этот тип злоупотреблений очень распространен, и равен 7 баллам при отсутствии проявлений такого рода экономических преступлений.

В докладе за 2014 год среднее значение индекса GCI составило 3,5 балла. Польша вошла в число 50 самых эффективных в данном аспекте стран – 50-е место (3,8 балла), Россия – на 102-м месте (2,7 балла), Украина – на 124-м месте (2,4 балла) [17, с. 310–311, 320–321, 372–373].

Как правило, хищение государственных средств отождествляется с коррупцией. Люди, занимающие высокие должности, в состоянии использовать государственные средства, которыми они управляют, в собственных целях. В странах, где формальные государственные институты возникают не в результате длительного исторического периода

развития государства, а были навязаны извне оккупационными силами, лояльность к сфере государственного управления слаба или практически отсутствует [4, с. 253].

В группе институциональных факторов конкурентоспособности, относимых ВЭФ к сфере этики и коррупции, третьим является фактор, характеризующий степень **общественного доверия к политикам** (англ. *public trust in politicians*). Доверие к правительству и лицам, занимающим важнейшие государственные должности в стране, может рассматриваться в качестве основы для достижения конкурентоспособности и экономического развития.

В научной среде, в обществах, основанных на знаниях, все более и более важная роль в процессе обеспечения конкурентоспособности придается нематериальным факторам. Одним из таких факторов является доверие. В отношениях между людьми и хозяйственными субъектами доверие считается важнейшим культурным свойством, оказывающим наибольшее влияние на успешные экономические отношения. Знание или убеждение, что какие-либо действия, будущие состояния или свойства будут соответствовать нашим желаниям, является важным фактором позитивных социальных перемен. Общества, в которых отношения основаны на доверии, развиваются динамичнее, чем сообщества с низкой степенью взаимного доверия [3, с. 9–10].

Доверие часто рассматривается и изучается в политическом (например, доверие к власти) или экономическом (доверие к бренду или продукту) аспектах. В Докладе о глобальной конкурентоспособности степень доверия к политикам измеряется на основе оценки соблюдения ими этических норм. В 2014 г. среднее значение соответствующего индекса составило 3,1 балла по 7-балльной шкале. Из 144 стран, перечисленных в рейтинге, Россия занимала 74-е место (3,0 балла), Украина – 96-е место (2,4 балла), а Польша оказалась на 101-м месте (2,4 балла) [17, с. 310–311, 320–321, 372–373]. Низкое значение показателя, описывающего степень общественного доверия к политикам в некоторых странах, низкая степень соблюдения этических принципов людьми, выполняющими важные государственные функции, влечет за собой снижение конкурентоспособности экономик этих стран [10, с. 225–226].

Последний фактор из области этики и коррупции – фактор, характеризующий распространенность **незаконных выплат и взяток** (англ. *irregular payments and bribes*). Измерение степени соблюдения принципов конкуренции в области этики и коррупции позволяет дать характеристику институциональной среды в стране, а также оценить, как

выполняются государственные задачи учреждениями, формирующими условия для участников рынка.

В ходе опроса, проведенного ВЭФ при подготовке Доклада о глобальной конкурентоспособности, у анкетированных спрашивали: как часто компании в данной стране сталкиваются с необходимостью перечисления дополнительных сумм или вручения взяток при осуществлении импортных и экспортных операций, получении коммунальных услуг, ежегодных налоговых платежей, заключении государственных контрактов и получении лицензий, а также при вынесении благоприятных судебных решений.

Значение показателя близкое к 1 означают частое проявления этих явлений, а значение, близкое к 7 – их отсутствие. Согласно GCR, среднее значение индекса, характеризующее частоту осуществления незаконных платежей и передачи взяток в 2014 г. составило 4,1 балла. Всего в рейтинговой таблице 144 страны. Польша находится на 43-м месте (4,7 балла), Россия – на 102-м (3,4 балла), а Украина – на 118-м (3,0 балла) [17, с. 310–311, 320–321, 372–373].

Противоправное давление или влияние государства измерено путем определения уровня **независимости судебной власти** (англ. *judicial independence*). В Докладе о глобальной конкурентоспособности предложен способ, при котором независимость судебной власти определяется степенью независимости судьи от влияния представителей исполнительной власти, граждан и предприятий при вынесении вердикта.

В отчете ВЭФ в 2014 г. ответы респондентов на вопрос о том, независимы ли суды от политического влияния, позволили рассчитать средний индекс независимости судебной власти на уровне 3,9 балла. Польша была одной из стран, для которых характерны определенные сомнения в независимости судебной власти. Но по сравнению с другими странами, включенными в рейтинг, индекс Польши рассчитан на уровне выше среднего значения. Польша заняла 54-е место (4,1 балла), Россия находится на 109-м месте (2,9 балла) и Украина – на 140-м месте (2,0 балла) [17, с. 310–311, 320–321, 372–373].

С точки зрения эффективности судебной системы в борьбе с коррупцией, независимость судебной власти является ключевым элементом антикоррупционной политики государства. Одновременно независимость судебной власти является важным фактором для создания привлекательной бизнес-среды.

В дополнение к индексу независимости судебной власти, в рамках группы факторов, характеризующих чрезмерное влияние государства, рассматривается такой фактор, как **благоприятные решения госу-**

дарственных чиновников (англ. *favoritism in decisions of government officials*) в пользу определенных групп интересов при подготовке правовых актов или заключении контрактов. Такая группа интересов может быть определена как группа, связанная общими целями и интересами, предпринимающая направленные на реализацию их требований действия, влияющие на политиков, принимающих решения. Давление групп интересов называется лоббированием (лоббизмом). Лоббизм может быть определен как способность убедить субъект, принимающий решения: принять меры, которые в обычных условиях, без влияния лоббиста, он не принял бы; воздержаться от принятия решения, которое, как правило, принимается в складывающейся ситуации [16, с. 124].

В основу проведенного при подготовке Доклада о глобальной конкурентоспособности исследования, было положено стремление определить степень частоты принятия государственными чиновниками решений, благоприятных для связанных с ними фирм или отдельных субъектов. Была применена традиционная 7-балльная шкала, в которой 1 означает частое проявление таких явлений, а 7 – их отсутствие. Среднее значение индекса благоприятных решений государственных чиновников в 2014 г. составило 3,2 балла. Из 144 стран наименее патологической была ситуация в Катаре, Новой Зеландии и Сингапуре (значения индекса выше 5,4 балла). Польша находится на 67-м месте (3,1 балла), Россия – на 87-м месте (2,8 балла), Украина – на 116-м месте (2,5 балла) [17; с. 310–311, 320–321, 372–373].

Первый из используемых ВЭФ для оценки эффективности управления государством показателей – фактор, определяющий уровень **расточительности государственных расходов**, (англ. *wastefulness of government spending*). Расточительность является противоположностью эффективного распоряжения средствами.

Государственные расходы могут быть определены как денежные средства, затраченные на реализацию как общегосударственных проектов, так и органов местного самоуправления. Они могут принимать форму расходов на оплату труда, услуг и приобретаемых материальных ценностей, необходимых для выполнения определенных задач. Государственные расходы могут также представлять собой финансирование программ в различных областях экономики и социальной сферы, выделение кредитов и оплату задолженности.

В ходе опроса, проведенного при подготовке Доклада о глобальной конкурентоспособности, респондентам задали вопрос: насколько эффективно правительство тратит государственные средства? Значения индекса, близкие к 1 баллу, означали крайнюю неэффективность,

а значения, близкие к 7 баллам – полную эффективность. В 2014 г. среднее значение индекса расточительности государственных расходов составило 3,2 балла. Среди 144 стран Польша заняла низкое 85-е место (2,9 балла); Россия – на 87-м месте (2,8 балла); Украина – на 138-м месте (1,9 балла) [17, с. 310–311, 320–321, 372–373].

Вторым фактором, выбранным ВЭФ для оценки эффективности государственного управления, является фактор **обремененности мерами государственного регулирования** (англ. *burden of government regulation*). Данный фактор, наряду с расточительностью государственных расходов, характеризует степень дружелюбности государства по отношению к своим гражданам и предпринимателям (бизнесу).

Измерение эффективности экономической системы в области государственного управления осуществляется с использованием индекса, показывающего, насколько в данной стране обременительно для бизнеса выполнение условий, диктуемых административными органами (например, получение разрешений, регулирование, подготовка отчетности). Индекс обремененности мерами государственного регулирования имеет значение близкое к 1 в стране, где бремя государственного регулирования создает большие трудности в работе, а в случае отсутствия таких неблагоприятных явлений значение индекса близко к 7 баллам. В Докладе о глобальной конкурентоспособности за 2014 г. среднее значение индекса составило 3,4 балла. Для России значение индекса равно 2,9 балла, что обеспечило стране 111-ю позицию в рейтинге, Украина расположилась на 115-м месте с 2,9 балла, Польша – на 117-м месте [17, с. 310–311, 320–321, 372–373]. Эти результаты указывают на чрезвычайно низкую конкурентоспособность этих стран в области мер государственного регулирования экономики.

Целью исследования, проведенного ВЭФ при подготовке Доклада о глобальной конкурентоспособности, являлась оценка степени эффективности правовых решений по урегулированию споров с точки зрения хозяйствующих субъектов. Значения индекса, близкие к 1 баллу, означают неэффективность действующего права, а значения, близкие к 7 – эффективность. Среднее значение рассматриваемого индекса в 2014 г. составило 3,8 балла. Для Польши и Украины значения этого индекса находятся на уровне гораздо ниже среднего. Россия заняла в рейтинге 110-е место (3,2 балла), Польша – 118-е место (2,9 балла), а Украина – 129-е место (2,6 балла) [17, с. 310–311, 320–321, 372–373]. Такие показатели свидетельствуют о низкой эффективности правовых решений, используемых при урегулировании споров в этих странах, и, тем самым, об отсутствии конкурентоспособности в этой области.

Очередным внутренним фактором конкурентоспособности, характеризующим эффективность государственного управления, ВЭФ избрал **эффективность права на обжалование административных решений** (англ. *efficiency of legal framework in challenging regulations*). Возможность обжалования решения должностных лиц тесно связана с защитой конкуренции и потребителей.

В ходе опроса, проведенного ВЭФ при подготовке Доклада о глобальной конкурентоспособности, анкетировемым был задан вопрос: насколько легко обжаловать административное решение. Значение индекса, близкое к 1, означало огромные трудности, а значение, близкое к 7 – максимальную простоту процедуры обжалования. Согласно GCR, среднее значение индекса эффективности права на обжалование административных решений в 2014 г. составило 3,4 балла. Набольшая свобода обжалования характерна для Финляндии, Новой Зеландии, Гонконга (значения индекса выше 5,4 балла). Среди 144 стран, вошедших в рейтинг, Россия заняла 99-е место (2,9 балла), Польша находится на 110-м месте (2,8 балла), а Украина – на 131-м месте (2,3 балла) [17, с. 310–311, 320–321, 372–373]. Низкие оценки этого фактора в этих странах, показывают слабость права, применяемого при обжаловании административных решений и, следовательно, низкую конкурентоспособность в данной области.

Следующим показателем, применяемым ВЭФ для оценки институционального фактора эффективности правления, является **транспарентность правительственной политики** (англ. *transparency of government policymaking*). Эксперты изучили его, прежде всего, с точки зрения сложности получения бизнесом информации об изменениях в политике правительства и правилах, влияющих на его деятельность. При подготовке экспертами Доклада о глобальной конкурентоспособности значение этого показателя определялось по шкале от 1 до 7 баллов. При этом 1 балл означал – очень трудно, а 7 баллов – очень легко. Для составления рейтинга использовались средневзвешенные значения за 2013–2014 гг. [35, с. 417].

Анализ проводился на основе данных по 144 странам. Средневзвешенное значение показателя по всем странам составило 4,0 балла. В рейтинге ВЭФ России заняла 68-е место (4,0 балла), Украина – 104-е место (3,6 балла), Польша, с точно таким же значением показателя транспарентности расположилась на 110-м месте [17, с. 310–311, 320–321, 372–373].

Следующий показатель для оценки эффективности правления – **экономические издержки терроризма** (англ. *business costs of terrorism*).

Основной вопрос при его идентификации и оценке был следующим: в какой степени угроза террористической деятельности в разных странах приводит к необходимости увеличить расходы на ведение бизнеса? Для определения значения показателя использовалась семибалльная шкала, в которой 1 балл означает значительные расходы, а 7 баллов – их отсутствие. По всем 144 странам, включенным в рейтинг, среднее значение показателя за 2013–2014 годы составило 5,1 балла.

Россия с оценкой в 4,6 балла была классифицирована на 104-м месте, Украина с оценкой 4,4 балла – на 117-м. Польша получила относительно высокую оценку в 6,0 баллов и заняла высокое 27-е место [17, с. 418; 36, с. 310–311, 320–321, 372–373].

Очередным показателем, применяемым ВЭФ для оценки эффективности правления, являются **экономические издержки, связанные с уровнем преступности и насилия в стране** (англ. *business costs of crime and violence*). Эксперты ВЭФ изучили, насколько частота происходящих в отдельных странах преступлений и случаев насилия влияет на стоимость ведения хозяйственной деятельности. Для определения значения показателя использовалась 7-балльная шкала, в которой 1 балл означает значительное влияние, а 7 баллов – полное отсутствие какого-либо влияния преступности на расходы бизнеса. Средневзвешенное значение показателя по всем 144 странам, включенным в рейтинг, за 2013–2014 гг. составило 4,4 балла.

В рейтинге по данному показателю Россия находится на 70-м месте (4,5 балла), Украина – на 97-м месте (3,9 балла). Польша, как и по предыдущему показателю, заняла высокое 27-е место (5,4 балла) [17, с. 310–311, 320–321, 372–373].

Для оценки эффективности правления ВЭФ применяется и такой показатель, как влияние на ведение бизнеса **организованной преступности** (англ. *business costs of crime and violence*). При этом, среди прочего, изучается влияние на бизнес-среду мафиозной деятельности (например, вымогательства выкупа, наличных денег и т. п.).

Для оценки используется традиционная 7-балльная шкала, в которой нижнее значение оценки означает, что организованная преступность в значительной степени влияет на стоимость ведения бизнеса в стране, а верхнее значение – полное отсутствие расходов, связанное с влиянием организованной преступности. Средневзвешенное значение показателя за период 2013–2014 гг. по 144 странам – 4,8 балла.

Польша заняла 35-е место (5,6 балла), Россия – 104-е место (4,2 балла), Украина – 126-е место (3,6 балла) [17, с. 310–311, 320–321, 372–373].

Очередным показателем стал показатель **надежности полицейских служб** (англ. *reliability of police services*). Чтобы определить значение этого индекса GCI экспертами была дана оценка, в какой степени полиция отдельных государств в состоянии обеспечить соблюдение существующих законов и правопорядка, и в какой степени бизнес проявляет доверие к действиям полиции.

По 7-балльной шкале оценка в 1 балл означает, что полицейские службы в целом не заслуживают доверия, а оценка в 7 баллов означает, что можно полностью доверять действиям полиции. Средневзвешенное значение показателя за 2013–2014 гг. по 144 странам – 4,2 балла. В рейтинге по данному показателю Польша занимает 76-е место (4,1), Россия – 114-е место (3,2), Украина – 135-е место (2,6) [17, с. 310–311, 320–321, 372–373].

Предметом анализа экспертов ВЭФ стало также исследование мнений на тему **этики поведения фирм** (англ. *ethical behavior of firms*). Современные фирмы все чаще придают этическим нормам институциональный характер и стараются включить этические вопросы в область организации и управления. В специальной литературе приводится целый ряд причин, стимулирующих фирмы к внедрению этических норм и стандартов [7, с. 74; 34, с. 130].

Задаваемый в ходе анкетирования вопрос касался оценки этического поведения предприятий во взаимоотношениях с политиками, государственными служащими, другими предприятиями. По принятой для оценки показателя шкале 1 балл означал экстремально неэтичное поведение компаний, а 7 баллов – образцовую приверженность принятым этическим нормам. Средневзвешенный показатель за 2013–2014 годы по 144 странам составил 4,2 балла.

Россия в рейтинге по данному показателю расположилась на 72-м месте (3,9 балла), Украина – на 98-м месте (3,7), а Польша – на 57-м месте (4,1) [17, с. 310–311, 320–321, 372–373].

Еще одним анализируемым показателем GCI является **сила аудита (контроля) и существующих стандартов отчетности** (англ. *strength of auditing and reporting standards*). Предметом исследования стала эффективность финансового контроля и соблюдение принятых стандартов функционирования бизнеса.

В используемой для оценки шкале 1 балл означает чрезвычайно низкую силу аудита и отсутствие стандартов отчетности, а 7 баллов – максимально высокую. Средневзвешенное значение показателя за 2013–2014 гг. по 144 странам – 4,6 балла. Россия в данном рейтинге находится на 106-м месте (4,1 балла), Украина – на 124-м месте (3,7), а

Польша – на 58-м месте (4,9). Следует отметить, что и Россия, и Украина воспринимаются в мире как коррумпированные страны [2, с. 59, 202–205; 17, с. 310–311, 320–321, 372–373].

Эффективность корпоративных советов (англ. *efficacy of corporate boards*) является еще одним из анализируемых факторов. Соответствующий показатель GCI дает оценку руководства и управления фирмами (акционерными обществами) советами директоров и наблюдательными советами.

В принятой для оценки шкале от 1 до 7 баллов 1 балл означает, что управление, по мнению инвесторов и советов директоров, характеризуется минимальной ответственностью, а 7 баллов – означает высокую степень ответственности. Средневзвешенное значение показателя за 2013–2014 гг. по 144 странам – 4,6 балла. Россия в рейтинге по данному показателю заняла 64-е место (4,6 балла), Украина – 86-е место (4,4 балла), а Польша оказалась позади Украины – на 87-м месте (4,3 балла) [17, с. 310–311, 320–321, 372–373].

Интерес экспертов ВЭФ привлекла также степень **защиты интересов миноритарных акционеров** (англ. *protection of minority shareholders' interests*).

Оценка показателя осуществлялась на основе обработки ответов на вопрос: в какой степени правовая система данного государства защищает интересы миноритариев. По 7-балльной шкале оценка в 1 балл означала полное отсутствие такой защиты, а оценка в 7 баллов – максимальную защиту интересов миноритариев. Средневзвешенное значение показателя за 2013–2014 годы по 144 странам – 4,1 балла. Россия с оценкой 3,5 балла заняла 118-е место, Украина – на 139-м месте (2,8), а Польша расположилась на 81-м месте (4,0 балла) [17, с. 310–311, 320–321, 372–373].

Последний из представленных в группе показателей GCI – **сила защиты инвесторов** (англ. *strength of investor protection*). В отличие от предыдущих показателей, для оценки силы защиты инвесторов эксперты разработали 10-балльную шкалу и использовали данные опроса за 2013 г.

В рейтинге по данному показателю Польша заняла 45 место (6,0 баллов), Украина – 105 место (4,8 балла), а Россия – 118 место (4,7 балла) [17, с. 310–311, 320–321, 372–373].

Литература

1. Europejska Konwencja o Ochronie Praw Człowieka i Podstawowych Wolności, zmieniona Protokołem № 14.

2. Falkowski, K. Międzynarodowa konkurencyjność gospodarek Białorusi, Rosji i Ukrainy. – OW SGH, Warszawa, 2013.
3. Fukuyama, F. Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu. – Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 1997.
4. Hryniewicz, J. Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego. – Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, 2004.
5. Karta Praw Podstawowych Unii Europejskiej (2010/C 83/02).
6. Kozłowski, S. Systemy ekonomiczne. – Wydawnictwo UMC-S, Lublin, 2004.
7. Lisiecka, K. Etyczność jako wymiar oceny gospodarczej przedsiębiorstwa / K. Lisiecka, E. Czyż-Gwiazda // Etyka w biznesie ; Red. E. Skrzypek. – UMCS, Lublin, 2010.
8. Łacny, J. Ochrona interesów finansowych Unii Europejskiej w dziedzinie polityki spójności. – Wolters Kluwer Polska, Warszawa, 2010.
9. Międzynarodowy Pakt Praw Obywatelskich i Politycznych otwarty do podpisu w Nowym Jorku dnia 16 grudnia 1966 r. // Dz. U. – 1977. – № 38, poz. 167.
10. Nowakowski, K. Wymiary zaufania i problem zaufania negatywnego w Polsce // Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny, Rok LXX, zeszyt 1. – 2008.
11. Powszechna Deklaracja Praw Człowieka z 1948 r. (rezolucja Zgromadzenia Ogólnego ONZ 217 A (III) przyjęta i proklamowana w dniu 10 grudnia 1948 r.).
12. Property Rights Alliance, International Property Rights Index 2013. Report, Americans for Tax Reform Foundation. – Washington, 2013.
13. Przesławska, G. Irlandia – Polska. Instytucjonalne determinanty rozwoju społeczno-gospodarczego / J. J. Kundera (red.) // Integracja gospodarcza w rozszerzonej UE: od wolnego handlu do unii walutowej, Cyfrowa Biblioteka Prawnicza. – Wrocław, 2009.
14. Schick, A. Państwo sprawne. Rozmyślania nad koncepcją, która nie doczekała się jeszcze realizacji, choć jej czas już nadszedł / J. Czaputowicz [red.] // Administracja publiczna. Wyzwania w dobie integracji europejskiej. Europejski Instytut Administracji Publicznej. – Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2008.
15. Shleifer, A. A Survey of Corporate Governance / A. Shleifer, R. Vishny // Journal of Finance. – Vol. 52 (June). – 1997.
16. Srokosz, J. Grupy nacisku i zjawisko lobbingu we współczesnych państwach // Studia Erasmiana Wratislaviensa/Wrocławskie Studia Erazmiańskie, cz. I. – 2007.
17. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / ed. Klaus Schwab ; World Economic Forum. – Geneva, 2014.
18. The Worldwide Governance Indicators, 2014. – Dostęp : <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home> – Data dostępu : 10.02.2015

19. Wędrychowska, E. L Pojęcie „Niezawisłość Sędziowska” w polskim procesie karnym jako element zasady uczciwego procesu / E. L. Wędrychowska, M. P. Wędrychowski // Studia Iuridica, XXXIII/1997.
20. World Intellectual Property Indicators. Economics & Statistics Series, WIPO Publication № 941E/14. – Geneva, 2014.

2.2. Значение инфраструктуры в экономическом развитии

Инфраструктура является одной из четырех основ (столпов), о которых идет речь при выявлении факторов, влияющих на развитие и рост экономики. Инфраструктура играет ключевую роль в обеспечении эффективного и бесперебойного функционирования экономики. Она оказывает существенное влияние на принятие решений и действия, связанных с выбором места расположения хозяйственной деятельности (как производственной, так и по оказанию услуг). Соответствующее местоположение и развитие различных отраслей экономики и видов деятельности влияет на развитие страны. Инфраструктура влияет на региональное развитие, интеграцию внутреннего рынка, а также обеспечивает самую низкую стоимость связей с другими странами. Развитость инфраструктуры и ее качество (производительность, мощность и обеспечение безопасности) существенно влияют на экономический рост и, как следствие, на сокращение неравенства доходов и бедности населения. Хорошо развитая инфраструктура позволяет жителям менее развитых территорий (регионов) получить доступ к услугам (базовым и более высокого порядка, например, культурным) и экономической активности.

Столп инфраструктуры включает в себя в общей сложности девять показателей, сгруппированных в две группы. Первая группа касается транспортной инфраструктуры и включает в себя шесть показателей: 1) качество всей инфраструктуры, 2) качество дорог, 3) качество железнодорожной инфраструктуры, 4) качество портовой инфраструктуры, 5) качество инфраструктуры воздушного транспорта, 6) потенциал перевозок. Вторая группа показателей касается энергетической и телекоммуникационной инфраструктуры и включает в себя три показателя: 1) качество снабжения электроэнергией; 2) абоненты мобильной телефонной связи; 3) абоненты стационарной телефонной сети.

Первым показателем столпа «Инфраструктура» является показатель **качества всей инфраструктуры** (англ. *quality of overall infrastructure*). Он характеризует инфраструктуру как элемент экономики, имеющий большое влияние на функционирование различных отраслей экономики, расположенных по всей стране. Инфраструктура выступает в каче-

стве поддержки для функционирования других отраслей экономики, то есть от ее бесперебойного функционирования зависит способ ведения хозяйственной деятельности и суммы расходов, понесенных предприятиями. Качество инфраструктуры является одним из важных аспектов, связанных со снижением промышленных выбросов, загрязняющих окружающую среду, рациональным использованием пространства (географического и социального), а также со сбалансированным использованием природных ресурсов.

Качество инфраструктуры будем рассматривать через призму способности функционирования интегрированной транспортной системы. Такая система может функционировать при наличии следующих элементов: современной единой транспортной инфраструктуры, соответствующей транспортной доступности и ее постоянного развития, соответствующего способа организации и управления транспортной системой, повышения безопасности грузовых перевозок и дорожного движения, дальнейшего снижения негативного воздействия транспорта на окружающую среду.

Создание этих качественных элементов транспортной инфраструктуры будет способствовать достижению общих целей, изложенных в Стратегии Европы 2020 [см. 7] (с перспективой до 2030 года) и в Белой книге транспорта [см. 6].

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему качество всей инфраструктуры, Россия находится на 71-м месте (значение показателя 4,1 балла); Украина – на 75-м месте (4,1 балла); Польша – на 79-м месте (4,0 балла) [8, с. 311, 321, 373].

С помощью показателя **качества дорог** (англ. *quality of overall roads*) дается оценка элементам, имеющим существенное влияние на работу автомобильного транспорта. К таким элементам относятся: единая сеть автомагистралей и скоростных дорог; адаптация дорог к интенсивному движению (в т. ч. грузовых автомобилей) с учетом новых пространств застройки; повышение безопасности дорожного движения; сокращение времени доставки с учетом использования различных видов транспорта; комплементарность инфраструктуры автодорог и точек стыка других видов транспорта: железнодорожного, водного (морские и речные порты), воздушного (аэропорты).

В рейтинге по показателю качества дорог Польша находится на 89-м месте (значение индекса 3,5 балла), Россия – на 124-м месте (2,7 балла), Украина – на 139-м месте (2,2 балла) [8, с. 311, 321, 373].

Очередной показатель – **качество железнодорожной инфраструктуры** (англ. *quality of railroad infrastructure*) – характеризует железно-

дорожную инфраструктуру через призму, как технических вопросов, так и услуг (перевозки пассажиров и грузов). Важным является доступность железной дороги, которая связана с простотой доступа к железнодорожным перевозкам, оцениваемой действующими и потенциальными клиентами.

Для повышения конкурентоспособности инфраструктуры железнодорожного транспорта важна высокая частота движения пассажирских и грузовых поездов на внутреннем и международном сообщении. Для ее обеспечения необходимо, чтобы основные железнодорожные линии отвечали высоким эксплуатационным параметрам, в частности, по увеличению скорости движения поездов, повышению степени электрификации железнодорожных линий, увеличению числа путей до двух и более, оснащению современными системами сигнализации и управления движением.

При оценке качества железнодорожного транспорта, важными факторами, влияющими на его конкурентоспособность, являются: доступность; гибкость; скорость перевозки грузов. Несоблюдение этих условий имеет экономические последствия, выражающиеся в увеличении среднего времени движения грузовых поездов, и, следовательно, более высоких затратах на: рабочую силу для обслуживания поездов; обслуживание подвижного состава; увеличение потребления топлива поездами.

В сфере сотрудничества с другими видами транспорта важно значение наличия достаточного количества функционирующих в стране интермодальных терминалов, обеспечивающих эффективное соединение морских портов с важными экономическими центрами.

В рейтинге по показателю качества железнодорожной инфраструктуры Украина занимает 25-е место (4,3 балла), Россия – на 26-м месте (4,3 балла), Польша – на 55-м месте (2,9 балла) [8, с. 311, 321, 373].

Четвертый показатель характеризует **качество портовой инфраструктуры** (англ. *quality of port infrastructure*), которую следует рассматривать как естественное связующее звено между наземным и морским транспортом. Это означает, что в случае перевозки грузов на большие расстояния, морской транспорт приобретает особое значение для национальной экономики [5, с. 2].

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему качество портовой инфраструктуры, Польша находится на 78-м месте (4,0 балла); Россия – на 81-м месте (3,9 балла), Украина – на 107-м месте (3,3 балла) [8, с. 311, 321, 373].

Следующий показатель – показатель **качества инфраструктуры воздушного транспорта** (англ. *quality of air transport infrastructure*) –

по области применения и условиям расчета аналогичен показателям качества инфраструктуры других видов транспорта.

Инфраструктура воздушного транспорта включает в себя линейные и точечные элементы. Точечные элементы – это международные и региональные аэропорты, аэродромы и взлетно-посадочные полосы. К линейным элементам относятся воздушные коридоры [4, с. 140], или полосы воздушного пространства, выделенные под международные маршруты (с шириной 20 NM – Nautical Miles – морская миля) и национальные маршруты (ширина 10 NM). Качество инфраструктуры воздушного транспорта может быть оценено путем проведения анализа составляющих ее элементов.

При оценке качества точечных элементов инфраструктуры воздушного транспорта, таких как аэропорты [9], необходимо обратить внимание на их классификацию. Классификация аэропортов осуществляется в зависимости от дальности полетов самолетов из этого аэропорта, доступности для пользователей, местоположения, типа взлетно-посадочных полос, типов принимаемых воздушных судов, категории сложности захода на посадку, категории пожарной охраны и кода аэропорта.

В рейтинге по показателю качества инфраструктуры воздушного транспорта Россия находится на 79-м месте (4,1 балла), Польша – на 86-м месте (4,0 балла), Украина – на 99-м месте (3,8 балла) [8, с. 311, 321, 373].

Индекс **потенциала авиаперевозок** (англ. *available airlines seat km/week, millions*) является шестым показателем столпа инфраструктуры. Значение этого показателя рассчитывается путем умножения количества доступных мест на самолетах, работающих в аэропортах страны, на километраж полетов, выполненных этими самолетами в течение недели, и деления полученного результата на число жителей страны в миллионах человек. Значение этого показателя является результатом деятельности двух видов субъектов авиатранспортной отрасли: аэропортов и авиаперевозчиков.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему потенциал авиаперевозок, Россия находится на 11-м месте (3685,0 км/в неделю/на миллион жителей), Польша – на 51-м месте (344,3) и Украина – на 61-м месте (229,7) [8, с. 311, 321, 373].

Показатель **качества снабжения электроэнергией** (англ. *quality of electricity supply*) является седьмым показателем из комплекса, применяемого для оценки инфраструктуры. Он определяет эффективность функционирования инфраструктуры электроснабжения, являющейся сложной системой, в состав которой входят различные элементы: про-

изводственные (электростанции); передающие и распределительные сети высокого напряжения; распределительные сети низкого напряжения. Выстроенная таким образом система позволяет производить и передавать электроэнергию конечным пользователям даже на большие расстояния. Конечные потребители во всей электроэнергетической инфраструктуре на внутреннем рынке страны делятся на две группы: домашние хозяйства и промышленные потребители.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему качество электроснабжения, Польша находится на 46-м месте (5,5 балла); Украина – на 69-м месте (4,9 балла); Россия – на 73-м месте (4,8 балла) [8, с. 311, 321, 373].

Очередной инфраструктурный показатель – **услуги мобильной связи** (англ. *mobile telephone subscriptions/100 pop*) – рассчитывается как число пользователей мобильной телефонной связи на 100 жителей.

Анализируя рынок услуг мобильной связи в Польше, следует обратить внимание на ряд элементов, влияющих на значение этого показателя: а) количество операторов, предоставляющих услуги мобильной телефонии, с выделением основных игроков на этом рынке; б) тип технологий, используемых отдельными мобильными операторами и охват ими территории страны; в) количество пользователей (клиентов) мобильной телефонной связи с разбивкой по типу оплаты потребляемых услуг – абонентская плата (*postpaid*) и предоплата (*pre-paid*).

На польском рынке мобильной телефонии работает четыре крупных телекоммуникационных оператора.

На качество мобильной связи в значительной степени влияет состояние сетевой инфраструктуры: возможность получения соединения на максимально возможной территории страны. Для этого каждый оператор (или группа операторов) должен располагать достаточно большим количеством базовых станций и телекоммуникационных центров. При размещении этих элементов инфраструктуры, операторы должны принять во внимание необходимость обеспечения устойчивой связи в ключевых для государства и экономики регионах страны, городах, а также вдоль коммуникационных путей.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему количество пользователей услуг мобильной телефонной связи, Россия находится на 20-м месте (152,8 / 100 жителей); Польша – на 23-м месте (150,0 / 100 жителей); Украина – на 33-м месте (138,1 / 100 жителей) [8, с. 311, 321, 373].

Последний из инфраструктурных показателей – число пользователей **стационарных телефонных линий** в расчете на 100 жителей страны (англ. *fixe telephone lines/100 pop.*).

Важными элементами, связанными с анализом этого показателя, являются количество и зона деятельности операторов стационарных телекоммуникационных услуг, а также технологии, которые используются для обеспечения широкополосного доступа в Интернет [1, с. 27]. В наиболее общем виде эти технологии можно разделить на проводные (с использованием телефонного или оптоволоконного кабеля) и беспроводные (основанные на технологиях, используемых операторами мобильной связи). В Польше в настоящее время в 2/3 случаев широкополосный доступ в Интернет обеспечивается с использованием проводных технологий и в 1/3 случаев – с использованием беспроводных технологий.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему число фиксированных телефонных линий в расчете на 100 жителей Россия находится на 39-м месте (28,5 / 100 жителей); Украина – на 45-м месте (26,2 / 100 жителей); Польша – на 78-м месте (13,9 / 100 жителей) [8, с. 311, 321, 373].

Литература

1. Łączność – wyniki działalności w 2013 // GUS. – Warszawa 2014.
2. Malko, J. Przestrzenne uwarunkowania i potrzeby terytorialne związane z rozwojem systemów technicznej infrastruktury energetycznej / J. Malko, Z. Parczewski // Rekomendacje dla KPZK tomII, MRR. – Warszawa, 2012. – S. 406.
3. Реализация стратегии развития транспорта до 2020 года (с перспективой до 2030 года) // Министерство инфраструктуры и развития. – Варшава, 2014.
4. Rydykowski, W. Transport / W. Rydykowski, K. Wojewódzki-Król. – PWN, Warszawa, 2008.
5. Сообщение Комиссии в Европейский парламент, Совет Европы, Европейский экономический и социальный комитет и Комитет регионов «“Синий рост” – возможности для устойчивого роста в морских отраслях», COM (2012) 494 окончательная версия. – Брюссель, 2012. – С. 2.
6. Сообщение Комиссии «БЕЛАЯ Книга. План создания единой европейской транспортной зоны – стремление к созданию конкурентной и ресурсосберегающей транспортной системы», COM (2011) 144 последняя версия.
7. Сообщение Комиссии «Европа 2020. Стратегия устойчивого и равновесного роста», COM (2010) 2020 последняя версия.
8. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / ed. Klaus Schwab ; World Economic Forum. – Geneva, 2014.
9. Ustawa z dnia 3 lipca 2002 r. Prawo Lotnicze // Dz.U. – 2002. – № 130, poz. 1112.

2.3. Макроэкономическая среда конкурентоспособной экономики

Макроэкономическая среда является третьим столпом комплекса показателей, формирующих глобальный индекс конкурентоспособности [18, с. 310–311]. Для оценки макроэкономической среды используется пять показателей [18, с. 50]: дефицит бюджета (в % от ВВП); норма валовых сбережений (в % от ВВП); инфляция в годовом выражении (в %); государственный долг (в % от ВВП); кредитный рейтинг государства по шкале от 0 до 100.

Совокупность данных показателей характеризует макроэкономическую стабильность, но не показывает, каким образом правительство распоряжается государственными расходами. Этот аспект был описан при рассмотрении первого столпа – институций (см. параграф 2.1).

Перечисленные показатели связаны с Маастрихтскими критериями и показателями Пакта о фискальной дисциплине [см. 19].

Макроэкономическая среда оказывает очень серьезное влияние на ведение бизнеса. Важна она и для общего повышения конкурентоспособности национальной экономики.

На оценку макроэкономической среды в стране, в соответствии с методикой, представленной в Докладе о глобальной конкурентоспособности, в значительной степени влияет состояние государственных финансов. Оно оценивается **показателем дефицита государственно-го бюджета** в данном году, выраженного в процентах от ВВП (англ. *government budget balance, % GDP*).

Вопрос о влиянии дефицита бюджета (равно как и государственного долга) на экономическую конъюнктуру был и остается одним из предметов дискуссий среди многих теоретиков и практиков экономики. На основе систематизации теоретических и эмпирических постулатов, изложенных в экономической литературе, сторонников различных подходов можно объединить в три основные группы [9, с. 101–102]: сторонников кейнсианства, сторонников неоклассического направления и сторонников теории макроэкономического равновесия Рикардо.

Сторонники каждого направления признают, что слабость государственных финансов может привести к вытеснению частных инвестиций государственными долговыми обязательствами. Кроме того, попытки спасения государственных финансов могут генерировать для бизнеса риск, создаваемый необходимостью корректировки бюджета, неизбежно сводящейся к увеличению налоговой нагрузки и/или сокращению государственных расходов, что приводит к негативным послед-

ствиям и на макроэкономическом, и на микроэкономическом уровнях [8, с. 87].

Оценка состояния государственных финансов по показателю дефицита бюджета свидетельствует, что в большинстве стран мира ситуация далека от удовлетворительной. В 2014 г. среди 144 стран, включенных в рейтинг GCR, Россия находится на 39-м месте при дефиците бюджета в размере -1,3 % ВВП, Украина – на 99-м месте (-4,5 % ВВП), Польша – на 100-м месте (-4,5 % ВВП) [18, с. 311, 321, 373].

В соответствии с Маастрихтскими критериями, дефицит государственного бюджета не должен превышать 3 % от ВВП.

Еще одним показателем описания макроэкономической среды является **норма валовых сбережений** (англ. *Gross national savings, % GDP*) в процентах от валового внутреннего продукта. Она определяет уровень частных и государственных сбережений и характеризует степень инвестиционных возможностей как развитых, так и развивающихся стран [11, с. 73; 15, с. 113].

Для анализа макроэкономической среды, оценка нормы сбережений важна по нескольким причинам [см. 17; 10, с. 25]:

- она является основным источником информации о накоплении капитала в экономике;
- низкая предельная склонность к сбережению является тормозом накопления капитала и его использования для достижения экономического роста;
- рост сбережений является условием для улучшения взаимоотношений капитала и труда, а значит, условием для роста производительности труда;
- рост сбережений создает условия для роста потребления в будущем.

В рейтинге GCR по данному показателю в 2014 году среди 144 государств Польша заняла 91-е место, норма валовых сбережений составила 16,9 % ВВП. Лучше было положение России, которая находится на 41-м месте рейтинга (25,3 % ВВП), хуже положение Украины, находящейся на 134-м месте (6,0 % ВВП) [18, с. 311, 321, 373].

Третий показатель описания макроэкономической среды – **инфляция** (англ. *inflation, annual % change*). Этот показатель учитывает вредность высокого уровня как инфляции, так и дефляции. Для сравнительной оценки инфляции применяется т. н. модель U, в соответствии с которой уровни инфляции оцениваются следующим образом: при годовой инфляции от 0,5 до 2,9 % страна получает наивысший балл – 7. За пределами этого диапазона, страны получают баллы, изменяющиеся

в линейной зависимости по мере удаления уровней инфляции от оптимального значения в обоих направлениях.

При уровне инфляции 0,9 % в 2014 г. Польша расположилась на 1-м месте рейтинга, включающего 144 страны. Украина с дефляцией -0,3 % заняла 75-е место, Россия с инфляцией в 6,8 % – 115-е место [18, с. 311, 321, 373].

В соответствии с Маастрихтскими критериями, размер инфляции в стране не должен превышать более чем на 1,5 % средний уровень в трех государствах – членах ЕС, достигших наилучших результатов в сфере стабильности цен (т. е. имеющих минимальные показатели инфляции).

Четвертый показатель описания макроэкономической среды – **государственный долг** (англ. *general government debt, % GDP*), выраженный в процентах от валового национального продукта в данном году. В рейтинге GCR за 2014 году среди 144 стран Россия с государственным долгом на уровне 13,4 % от ВВП заняла 10-е место, Украина – 66-е место (государственный долг на уровне 41 % ВВП). Польша расположилась на 96-м месте – государственный долг составил 57,5 % ВВП [18, с. 311, 321, 373].

Маастрихтские критерии предусматривают, что государственный долг не должен превышать 60 % от ВВП на конец финансового года (или уверенно приближаться к этому уровню). Страны, ратифицировавшие Пакт о фискальной дисциплине, обязаны реагировать при превышении государственным долгом установленных в процентах от ВВП пороговых значений. Страны, у которых государственный долг превышает 60 % ВВП, должны ежегодно снижать этот показатель на 1/20 превышения сверх 60 %. Превышение уровней в 50 и 55 % ВВП обязывает правительства принимать надлежащие меры экономии.

Последний из показателей, используемых для оценки макроэкономической среды, это **кредитный рейтинг государства** (англ. *country credit rating, 0–100 best*). Кредитный рейтинг является показателем, по которому можно относить отдельные страны к определенным классам кредитоспособности. Он формулирует классификационные оценки и категории уровней кредитоспособности стран. На основе этих оценок, можно оценить риск неплатежеспособности.

Кредитный рейтинг также называют системой оценки и классификации инвестиционного риска, и особенно кредитного риска, а также способности обслуживания долговых обязательств [4, с. 69; 6, с. 64]. Для создания рейтинга используются индексы по шкале от 0 до 100, где 100 – наивысшее значение. В качестве показателя уровня конкурентоспособности национальных экономик он важен для оценки уров-

на кредитного риска. В 2014 г. значение этого показателя для Польши составляло 73,2 балла, что позволило стране занять 31-е место среди 144 стран. Россия расположилась на 37-м месте (67,7 балла), Украина – на 105-м месте (31,5 балла) [18, с. 311, 321, 373].

Международные рейтинговые агентства в начале 2014 г. примерно одинаково и согласованно оценили уровень кредитоспособности стран. Standard&Poog's оценила Беларусь на уровне стабильном В-; Польшу – на уровне перспективном А-; Россию – на отрицательном ВВ +; Украину – на отрицательном ССС-. В свою очередь, агентство Moody's присвоило Беларуси оценку на уровне регрессивном В3; Польше – оценку на уровне стабильном А2; России – отрицательном В1; Украине – отрицательном С. Агентство FitchRatings присвоило Польше оценку на уровне стабильном А; России – отрицательном BBB, Украине – отрицательном ССС [см. 12].

Высокий кредитный рейтинг должен оказать положительное влияние на стабильность финансовых рынков. Но его полезность ограничена, практика неоднократно доказывала несовершенство рейтинговых систем.

Литература

1. Baranowski, P. Problem optymalnej stopy inflacji w modelowaniu wzrostu gospodarczego. – Wydawnictwo Biblioteka, Łódź, 2008.
2. Błaszczyk, P. Stabilność cen – sposoby definicji oraz wyzwania dla polityki pieniężnej // Materiały i Studia, Zeszyt № 249. – Warszawa, 2010.
3. Cichorska, J. Działalność depozytowa banków komercyjnych / J. Cichorska, J. Znaniecka-Ekkert // Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowości i Finansów. – № 10. – Katowice, 2006.
4. Dziawgo, D. Credit rating na międzynarodowym rynku finansowym. – PWE, Warszawa, 2010.
5. Harasim, J. Oszczędzanie i inwestowanie nadwyżek finansowych przez ludność // Oszczędzanie i inwestowanie w teorii i praktyce, PTE. – Katowice, 2010.
6. Jaworski, W. Rating ubezpieczeniowy. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej. – Poznań, 2002.
7. Komorowski, P. Kryzysy finansowe we współczesnym świecie // Finanse ; J. Ostaszewski (red.) – Wyd. 6 zmienione i rozszerzone. – Difin, Warszawa, 2013.
8. Konkurencyjna Polska, Jak awansować w światowej lidze gospodarczej? / Red. J. Hausner ; Fundacja GAP. – Kraków, 2013.
9. Misztal, P. Dług publiczny i wzrost gospodarczy w krajach członkowskich Unii Europejskiej // Zeszyty Naukowe SGGW, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing. – № 5(54). – Warszawa, 2011.

10. Nowak, A. Z. Banki a gospodarstwa domowe, Dynamika rozwoju. – Warszawa, 1994.
11. Nowak, A. Z. Oszczędności w okresie transformacji / A. Z. Nowak, K. Ryć // Wyzwania globalizacji. Odpowiedzi przedsiębiorstw ; red. I. Koładkiewicz, W. Kozioł. – Wyd. Naukowe WZ UW ; Wyd. WSPiZ im L. Koźmińskiego, Warszawa, 2004.
12. Ocena kredytowa 2014. – Dostęp : <http://pl.tradingeconomics.com>.
13. Owsiak, S. Podstawy nauki finansów. – PWE, Warszawa, 2002.
14. Ptak, P. Deficyt fiskalny a racjonalność wydatków publicznych, Studia Ekonomiczne, № 180, Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej: racjonalność – efektywność – etyka. Cz. 2, Podejście praktyczne, UE w Katowicach. – Katowice, 2014.
15. Pyka, J. Rynek pieniężny i kapitałowy. – Wydawnictwo AE w Katowicach, Katowice, 2001.
16. Roy, S. Macroeconomic Policy Environment, An Analytical Guide for Managers, Tata McGraw-Hill. – New Delhi, 2005.
17. Rytelewska, G. Oszczędności w gospodarce rynkowej / G. Rytelewska, A. Szablewski // Bank i Kredyt. – № 4/1993.
18. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / ed. Klaus Schwab ; World Economic Forum. – Geneva, 2014.
19. Traktat o stabilności, koordynacji i zarządzaniu w Unii Gospodarczej i Walutowej (Опубликован в феврале 2012 г. Подписан 25 государствами – членами Европейского Союза. Ратифицирован Президентом РП 24 июля 2013 г.). – Dostęp : europa.eu.

2.4. Политика в области здравоохранения и базового образования

Индекс роста конкурентоспособности GCI отражает проблемы, связанные с вопросами демографии. Четвертая основа (столп) конкурентоспособности экономики включает в себя показатель здравоохранения и базового образования (англ. *health and primary education*). Он включает в себя 10 показателей. К ним относятся: количество случаев заболевания малярией на 100 тыс. населения; влияние малярии на предпринимательство; количество случаев заболевания туберкулезом на 100 тыс. населения; влияние туберкулеза на предпринимательство; число случаев ВИЧ/СПИД-инфекции в % от всего населения; воздействие ВИЧ/СПИД на предпринимательство; младенческая смертность; ожидаемая продолжительность жизни; образование на базовом уровне; влияние базового образования на предпринимательство.

Увеличение миграции, развитие международной торговли и технологий и связанной с этим повышенной мобильностью больших со-

циальных групп являются факторами, которые все в большей степени формируют глобальное здоровье общества.

Предметом анализа являются три болезни: малярия, туберкулез и ВИЧ/СПИД. Они остаются важными факторами, влияющими на экономическую ситуацию в данной стране и, таким образом, непосредственно сказываются на ее конкурентоспособности [2, с. 201–222].

Шаги по ограничению этих трех инфекционных заболеваний принимаются как Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ), так и Европейским Союзом [см. 8–10]. Проблема борьбы с инфекционными заболеваниями является достаточно сложной и требует принятия разнонаправленных мер. Политика в области здравоохранения формируется политическими и финансовыми взаимоотношениями политических лидеров, а также их собственными моральными убеждениями.

Малярия, наряду с туберкулезом и ВИЧ/СПИДом, принадлежит к трем основным заболеваниям, влияющим на уровень конкурентоспособности экономики. Ее уровень отражает показатель **числа случаев заболеваний малярией на 100 тыс. населения** (англ. *malaria cases/100000 pop.*). Данный показатель имеет симптоматический характер и рассчитывается как отношение числа заболевших малярией к общей численности населения. Считается, что по всему миру около 3,3 миллиарда человек живут в районах, подверженных риску заболевания малярией [см. 7–9].

Влияние малярии на конкурентоспособность (англ. *business impact of malaria*) зависит не только от показателей заболеваемости, но и от расходов, затрачиваемых на ее лечение бизнесом. Поэтому, чтобы оценить влияние этого заболевания на конкурентоспособность экономики страны, объединены показатели заболеваемости и итоги обработки ответов респондентов на вопрос о потенциальных расходах бизнеса в связи с заболеванием. Для того чтобы объединить эти данные, прежде всего, определено соотношение уровня заболеваемости для каждой страны к самому высокому уровню заболеваемости во всей выборке. Обратная величина этого коэффициента умножается на количество баллов, данных в ответах на соответствующий вопрос анкеты в каждой стране. Затем полученный результат оценивается по шкале от 1 до 7 баллов. Страны, в которых зафиксировано нулевая распространенность заболевания, получают 7 баллов, независимо от результата обработки анкет. Государства получают 7 баллов, если Всемирная организация здравоохранения отнесла их к свободным от малярии странам или разместила их в списке регионов, где малярия никогда не фиксировалась [12, с. 51].

В развитых странах заболеваемость малярией практически отсутствует. Теоретически, потенциальные инвесторы могут вычеркнуть этот пункт из своих бизнес-планов и не беспокоиться, что работникам может угрожать эта тропическая болезнь.

Туберкулез является эндемически протекающим инфекционным заболеванием, вызванным кислотоустойчивой палочкой (*Mycobacterium tuberculosis*). Заражение туберкулезом является одной из наиболее распространенных инфекций в мире. Считается, что заболевание встречается почти у 30 % населения, а в некоторых странах – до 50 %. Показатель **числа случаев заболевания туберкулезом на 100 тыс. населения** (англ. *tuberculosis cases / 100000 pop.*) показывает масштаб проблемы заболеваемости туберкулезом в данной стране, а также позволяет проводить сравнительный анализ с другими странами.

В 2013 г. в Польше зарегистрировано около 8,5 тыс. случаев туберкулеза, заболеваемость составила 21/100000 населения. Заболеваемость туберкулезом возрастает с возрастом. Заболеваемость туберкулезом в Польше выше, чем в среднем в Европейском Союзе. В большинстве стран, заболеваемость этой болезнью является низкой. В Польше данная ситуация обусловлена, прежде всего, недостаточным финансированием здравоохранения, в результате чего не выполняются многие программы по профилактике туберкулеза и существует риск рецидива распространенности туберкулеза в стране [1, с. 113–121; 5, с. 399–406].

На основе оценки этого показателя в рейтинге по индексу GCI Польша заняла 46-е место из 144 стран (21 балл); Россия – 89-е место (91 балл); Украина 90-е место (93 балла) [12, с. 311, 321, 373].

В современном мире, на решение проблем борьбы со значительным числом инфекционных заболеваний оказывают влияние не только прогресс в области медицинской науки (лекарства, вакцины), но и уровень экономического развития.

В рейтинге GCI по данному показателю Польша заняла 47-е место (6,1 балла); Россия – 75-е место (5,5 балла); Украина – 98-е место (4,8 балла) [12, с. 311, 321, 373].

Очередным показателем в составе GCI является **число случаев ВИЧ-инфекции в % к численности населения** (англ. *HIV prevalence, % adult pop.*). Он показывает, что заболеваемость ВИЧ/СПИДом, являются наиболее высокой в самых бедных и наименее развитых регионах мира. Наибольшие негативные последствия этого заболевания характерны для экваториальной Африки.

Среди государств с самой высокой распространенностью ВИЧ-инфекции первые 23 места занимают страны, расположенные в Африке.

Основным путем заражения во всех странах остаются гетеросексуальные контакты (около 80 %). Существует несколько факторов, влияющих на низкую эффективность борьбы с ВИЧ/СПИДом. Наиболее важным из них считается неравноправное социальное и материальное положение женщин.

В рейтинге по показателю GCI для оценки этого явления Польша заняла 1-е место среди 144 стран при заболеваемости ВИЧ 0,1 %; Украина заняла 106-е место – 0,9 %; Россия – 110-е место – 1,1 % [12, с. 311, 321, 373].

Оценка **влияния ВИЧ / СПИДа** (англ. *business impact of HIV/AIDS*) на предпринимательство осуществляется на основе той же методологии, что и в случае с малярией и туберкулезом, включая анкетирование.

Анализируемый показатель используется для определения привлекательности страны для инвесторов. Тем не менее, полученная в результате данного исследования оценка может показать взаимозависимость, например, между богатством страны и факторами, характеризующими качество жизни. Она может оказать влияние на принятие бизнесменами решения об осуществлении в стране хозяйственной деятельности, или на решение специалистов по устройству на работу в данной стране.

Показатель GCI оценивающий, как воздействует уровень распространения ВИЧ / СПИДа на предпринимательство, для Польши рассчитан на уровне 6,1 балла (39-е место в рейтинге среди 144 стран); для России – на уровне 5,8 пункта (60-е место); для Украины – 5,0 пунктов (86-е место) [12, с. 311, 321, 373].

Синтетическая оценка состояния здоровья включает в себя показатель **смертности среди новорожденных на 1000 рожденных живыми** (англ. *infant mortality, deaths/ 1000 live births*). С точки зрения младенческой смертности, Польша с показателем 4,3 балла находится на 31-м месте среди 144 стран, Россия на 53-м месте (8,9), а Украина на 54-м месте (9,2) [12, с. 311, 321, 373].

Именно этот показатель чаще всего используется для оценки состояния здоровья населения. В данной области также оцениваются другие показатели: ранняя младенческая смертность, поздняя младенческая смертность, материнская смертность и доля мертворожденных. Показатели по Польше в настоящее время отвечают средневропейскому уровню и постоянно улучшаются. Следует, однако, отметить, что в 2013 г. в Польше зафиксирован отрицательный демографический рост, что является дополнительным симптомом, указывающим на важность проведения мероприятий по охране здоровья и жизни.

Младенческая смертность в Польше по-прежнему выше, чем в среднем по ЕС. В 2010 г. в Польше умерло 50 новорожденных на каждые 10 000 рожденных живыми, а в ЕС – 41 младенец на каждые 10 000 рожденных живыми. Основная проблема в Польше – это ранняя смертность новорожденных (на первой неделе жизни), которая в большой степени зависит от качества медицинской помощи. Основная угроза для жизни младенцев связана с короткой продолжительностью беременности и низким весом младенца при рождении [см. 11].

Низкий уровень младенческой смертности отражает хороший уровень медицинской помощи в этой области, наличие и распространенность перинатальных исследований, высокий уровень гигиены и санитарного просвещения. Поскольку одной из основных причин детской смертности является недоедание, низкий уровень показателя указывает на хорошее состояние продовольственного обеспечения, а также богатство общества.

Низкий уровень показателя может указывать на хорошее качество окружающей среды и на хорошие жилищные условия. Обеспокоенность вызывает только упомянутый ранее уровень ранней смертности, в связи с чем положительная оценка может быть несколько верифицирована.

Еще одной областью, исследуемой в рамках индекса GCI, является **ожидаемая продолжительность жизни** (англ. *life expectancy, years*). Оценка влияния ожидаемой продолжительности жизни на предпринимательство проводится так же, как для уровня младенческой смертности, на основе той же методологии (состояние оценивается по статистическим данным, без проведения анкетирования).

С точки зрения ожидаемой продолжительности жизни (от рождения), Польша оказалась на 44-м месте рейтинга (76,8), Украина – на 88-м месте (70,9) а Россия – на 95-м месте (70,5) [12, с. 311, 321, 373].

Анализ данных об ожидаемой продолжительности жизни и смертности населения Польши позволяет сделать вывод, что состояние здоровья населения в 2000-е гг. постепенно улучшается, но темпы позитивных изменений замедлились (особенно в случае мужчин) по сравнению с 1990-ми годами. На фоне общей ситуации в странах Европейского Союза, положение в Польше следует рассматривать как недостаточно удовлетворительное. С 1991 г. средняя продолжительность жизни в Польше растет. В 2002–2008 годах темпы роста замедлились, но в последние годы вновь наблюдается их увеличение. В 2011 г. ожидаемая продолжительность жизни мужчин составляла 72,4 года, у женщин она была на 8,5 лет больше и составляла 80,9 года.

Ожидаемая продолжительность жизни значительно варьируется в зависимости от социальных факторов. В Польше в 2010 г. лица в возрасте 30 лет с высшим образованием могли рассчитывать, что проживут значительно дольше, чем те, кто имеет базовое профессиональное и начальное образование – мужчины на 12 лет, а женщины – на 5 лет [см. 13].

Очередная исследуемая область – **базовое образование** (англ. *quality of primary education*). Методология оценки его влияния на предпринимательство такая же, как и по ранее рассмотренным показателям. Основывается она как на точных статистических данных, так и на результатах анкетирования, проводимого таким же образом, как и при изучении предыдущих факторов.

Оценивались два показателя: качество образования на базовом уровне и коэффициент набора в начальные школы. Первый показатель основан на субъективной оценке (от 1 – среди худших в мире до 7 – среди лучших). Вторым показателем является точным, он представляет собой отношение численности детей, обучающихся в начальной школе, к общему числу детей школьного возраста (в соответствии с национальными системами образования). Базовое образование обеспечивает детям навыки чтения, письма и математики, а также основные понятия по таким предметам, как история, география, естественные науки, искусствоведение и музыка.

В рейтинге по качеству базового образования Польша была на 53-м месте (с оценкой 4,3 балла) [12, с. 311, 321, 373], по набору в начальные школы – на 49-м месте (96,6 %). Начальное образование является обязательным в большинстве стран, при этом в 66 из них достигнут показатель более 95 %, в 102 странах – выше 90 %, и только в 13 странах он ниже 80 %.

Предложенный при расчете индекса GCI способ измерения человеческого капитала основан на относительном показателе уровня охвата образованием, которым иногда называют «школяризацией». Он определяется как отношение числа обучающихся на данном уровне образования к общей численности популяции, находящейся в возрасте, соответствующем данному уровню **обучения в соответствии с национальной системой образования** (англ. *primary education enrollment, net %*).

Этот показатель имеет существенные недостатки:

– он является отражением вкладываемых в настоящее время инвестиций в человеческий капитал, а не оценкой человеческого капитала, доступного для продуктивного использования в народном хозяйстве или оценкой текущих изменений человеческого капитала;

– инвестиции, осуществляемые в текущем моменте, не обязательно приводят к увеличению человеческого капитала в будущем;

– изменения в человеческом капитале являются результатом сбалансированности количества квалифицированных работников, покидающих ряды рабочей силы, и количества планирующих начать работать, поэтому «школяризация» не охватывает весь спектр изменений человеческого капитала;

– в случае применения данного показателя для исследования экономического роста, значительной проблемой может быть нарушение причинно-следственной связи: высокий уровень «школяризации», согласно данным исследований, является результатом роста производительности, а не его причиной.

Значение этого показателя для Украины – 97,9 % (31-е место в рейтинге), для Польши – 96,6 % (49-е место), для России – 96,2 % (54-е место) [12, с. 311, 321, 373].

Литература

1. Augustynowicz-Kopeć, E. Gruźlica w Europie i w Polsce – nowe rodziny molekularne i nowe wzory oporności / E. Augustynowicz-Kopeć, Z. Zwolska // *Przegląd Epidemiologiczny*, t. 62. – № 4/2008.
2. Bładocha, B. H. Wyzwania demograficzne z perspektywy problemu międzynarodowej konkurencyjności gospodarki / B. H. Bładocha, M. S. Wołański (red) // *Studia z nauk społecznych, Zeszyty naukowe DWSPiT w Polkowicach, Polkowice/2009.* – № 2.
3. Czajkowski, Z. Instytut Gospodarki Światowej KGŚ SGH. – № 312. – Warszawa, 2012. – Data dostępu : 04.03.2015.
4. Profilaktyka, diagnostyka i leczenie malarii / T. H. Dzbeński [et al.]. – Alfa-medica Press, Bielsko-Biała, 2004.
5. Gromulska, L. Lata przeżyte w zdrowiu / L. Gromulska, M. J. Wysocki, P. Goryński // *Przegląd Epidemiologiczny*, t. 62. – № 4/2008.
6. Jagodziński, J. Obcokrajowcy leczeni na gruźlicę w Mazowieckim Centrum Leczenia Chorób Płuc i Gruźlicy w Otwocku / J. Jagodziński, T. M. Zielonka // *Pneumonologia i Alergologia Polska.* – 2010. – № 78. – S. 399–406.
7. Komunikat Komisji z dnia 21 lutego 2001 r. «Plan działania: przyspieszone działanie w sprawie HIV/AIDS, malarii i gruźlicy w kontekście ograniczania ubóstwa» (COM (2001)0096).
8. Komunikat Komisji z dnia 26 lutego 2003 r. «Aktualizacja wspólnotowego planu działań – przyspieszone działanie w sprawie HIV/AIDS, malarii i gruźlicy w kontekście ograniczania ubóstwa – Pozostałe zagadnienia polityki i przyszłe wyzwania» (COM (2003)0093).

9. Komunikat Komisji z dnia 26 października 2004 r. «Spójne ramy polityki europejskiej dotyczące działań zewnętrznych w celu zwalczania HIV/ AIDS, malarii i gruźlicy» (COM (2004)0726).
10. Zachorowalność na gruźlicę w Polsce i w innych krajach UE oraz w Rosji, na Białorusi i Ukrainie – implikacja dla działań profilaktycznych / J. Kazimierzczak [et al.] // Medycyna Pracy. – 2007. – 58(4).
11. Niska dzietność w Polsce w kontekście percepcji Polaków. Diagnoza społeczna 2013. Raport tematyczny / I. E. Kotowska (red.). – Warszawa, 2014.
12. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / ed. Klaus Schwab ; World Economic Forum. – Geneva, 2014.
13. Wojtyński, B. Sytuacja zdrowotna ludności Polski i jej uwarunkowania, PIZdP / B. Wojtyński, B. Goryński, B. Moskalewicz (red.). – PZH, Warszawa, 2012.

Глава 3. ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВНУТРЕННИХ РЕСУРСОВ

3.1. Эффективность высшего образования и обучения

Среди внутренних факторов конкурентоспособности важной группой являются факторы, способствующие росту производительности (англ. *efficiency enhancers*). На втором этапе экономического развития, экономика характеризуется показателями эффективности использования ресурсов. На данном этапе основой (столпом) конкурентоспособности является группа факторов, характеризующих высшее образование и профессиональную подготовку (англ. *higher education and training*). Эта группа включает в себя: количественный уровень образования (англ. *quantity of education*), качество образования (англ. *quality of education*), профессиональную подготовку на рабочем месте (англ. *on-the-job training*).

Показатель, дающий количественную оценку уровню развития среднего образования – **школяризация на уровне среднего образования** (англ. *secondary education enrollment rate*). Этот показатель рассчитывается как процент отношения числа учащихся в средних школах на начало учебного года к числу людей находящихся в возрасте, соот-

ветствующем данному уровню образования (16–18 лет) по состоянию на 31 декабря каждого года. Самые высокие значения показателя отмечаются при оценке уровня школяризации в начальных школах – они составят около 100 %. При переходе к более высоким уровням образования значение показателя снижается.

В рейтинге стран по показателю охвата обучением в средних школах в 2014 г. на 144 стран Украина со значением показателя 97,8 % заняла 41-е место, Польша – 45-е место (97,7 %), Россия – 56-е место (95,3 %) [6, с. 311, 321, 373]. Одновременно эти показатели свидетельствуют, что в указанных странах лишь малая часть людей, находящихся в соответствующем возрасте, не продолжила обучение в средней школе.

Среднее образование, которое закрепляет базовые навыки и знания учащихся для начала последующей профессиональной карьеры, готовит учащихся к выходу на рынок труда или к получению высшего образования. Те, кто покидают систему среднего школьного образования до завершения обучения, не имеют достаточной базовой компетенции и профессиональных навыков, и поэтому испытывают трудности в поиске работы.

Страны должны постоянно повышать мотивацию молодых людей и позволить им лучше понять взаимосвязь между теоретическими знаниями и практической деятельностью, а также содействовать развитию повышенного интереса учащихся к науке в течение всей жизни [4, с. 214].

Еще один показатель для количественной оценки уровня развития образования в стране – **уровень школяризации в системе высшего образования** (англ. *tertiary education enrollment rate*). Этот показатель рассчитывается как процентное отношение студентов (на начало академического года) к численности населения (по состоянию на 31 декабря каждого года) в возрастной группе, соответствующей уровню высшего образования.

Рассматриваемый коэффициент позволяет оценить способность студентов к окончанию обучения в высших учебных заведениях, контролировать процент и структуру лиц, досрочно завершающих свое образование, дать оценку системе высшего образования.

Согласно Докладу о глобальной конкурентоспособности за 2014 г., среди 144 стран в рейтинге по школяризации на уровне высшего образования Украина занимала 13-е место (значение показателя – 79,7 %), Россия – 19-е место (76,1 %), Польша – 23-е место (73,2 %) [6, с. 311, 321, 373].

Вторая группа факторов, характеризующих высшее образование и профессиональную подготовку, связана с качеством образования. Ос-

новным показателем для этой группы факторов будет **индекс качества системы образования** (англ. *quality of the education system*). Этот показатель измеряет готовность системы образования к решению задач, стоящих перед странами, стремящимися повысить свою конкурентоспособность в области повышения эффективности использования ресурсов.

В ходе опроса, проведенного при подготовке Доклада о глобальной конкурентоспособности, респондентам задавался вопрос: в какой степени система образования в состоянии удовлетворить потребности конкурентоспособной экономики? Для оценки предлагалась 7-балльная шкала, в которой оценка 1 означала полное отсутствие влияния качества системы образования на рост конкурентоспособности, а оценки, близкие к 7 – очень высокую зависимость конкурентоспособности от качества системы образования. По итогам анкетирования в 2014 г. среднее значение индекса качества системы образования составило 3,7 балла.

Сравнительный анализ индекса качества системы образования позволяет заметить, что в странах Центральной и Восточной Европы индекс качества образования лишь незначительно ниже среднемирового уровня. В рейтинге по этому показателю Украина заняла 72-е место (индекс – 3,7 балла), Польша – 79-е место (3,6 балла), Россия – 84-е место (3,5 балла) [6, с. 311, 321, 373].

Очередным показателем, характеризующим качество образования в высших учебных заведениях, является индекс **качества образования в области точных и естественных наук** (англ. *quality of math and science education*). Повышение эффективности использования людских ресурсов по ключевым профессиям, связанным с точными науками, представляется особенно важным для повышения уровня конкурентоспособности экономик, испытывающих потребность в специалистах высокой квалификации в области естественных наук, математики и информатики.

При подготовке Доклада о глобальной конкурентоспособности оценка качества образования в области точных и естественных наук проводится на основании результатов анкетирования. Респондентам задается вопрос: как они оценивают уровень обучения точным и естественным наукам в рамках системы образования данной страны? Оценки, близкие к 1, означают очень низкий уровень, а близкие к 7 – высокий уровень. По данным GCR за 2014 г. средняя оценка качества образования в области точных и естественных наук была равна 4,0.

В рейтинге по данному показателю за период с 2008 по 2014 г. Украина расположилась на 30-м месте (4,8 балла), Польша – на 50-м месте (4,4 балла), Россия – на 59-м месте (4,3 балла) [6, с. 311, 321, 373].

Изучение предметов, связанных с точными и естественными науками считается значимым для экономики. В связи с этим, для повышения экономической конкурентоспособности, предпринимаются попытки стимулировать интерес учащихся к точным и естественным наукам, увеличивается набор учащихся и студентов в рамках специальных учебных программ в этих областях в средних школах и высших учебных заведениях. То есть предпринимаются меры по подготовке специалистов необходимой квалификации, требующихся для поддержания высокого уровня конкурентоспособности [3, с. 27].

Третьим показателем, характеризующим качество образования, является показатель **качества обучения предпринимательству и бизнесу** (англ. *quality of management schools*). С точки зрения оценки конкурентоспособности, обучение предпринимательству и ведению бизнеса имеет необыкновенно важное значение для формирования человеческого капитала, подготовленного для функционирования в обществе знаний и увеличивающего стоимость организации.

Оценка качества обучения бизнесу и предпринимательству осуществляется с использованием, среди прочего, опросов. При подготовке ВЭФ Доклада о глобальной конкурентоспособности в 2014 г. респондентам был задан вопрос: как они оценивают уровень образования в бизнес-школах? Оценка давалась по традиционной 7-балльной шкале (1 – низкое качество обучения в бизнес-школах, 7 – школы, являющиеся одними из лучших в мире). Среднее значение индекса по 144 странам составило 4,2 балла.

Результаты анализа конкурентоспособности в контексте качества обучения предпринимательству и бизнесу показывают, что бизнес-школы стран Центральной и Восточной Европы имеют не слишком высокие оценки, и, соответственно, места в рейтинге. Среди 144 стран, охваченных исследованием, Польша заняла 66-е место (индекс – 4,3 балла), Украина заняла 88-е место (3,9 балла), Россия – 104-е место (3,7 балла) [6, с. 311, 321, 373]. Эти результаты указывают на относительно средний уровень конкурентоспособности этих стран в области обучения управлению и бизнесу.

Качество обучения предпринимательству и бизнесу в отдельной стране можно оценить через призму оценки школ, обеспечивающих обучение менеджменту.

Последний показатель качества образования – **уровень компьютеризации школ с доступом в Интернет** (англ. *Internet access in schools*). Учителя, демонстрируя и используя возможности Интернета, могут, с одной стороны, внести разнообразие в ежедневные занятия, а с другой

стороны, готовить учеников к вхождению в мир, в котором быстрый доступ к информации становится ключевым элементом повседневной жизни и профессиональной деятельности.

Активный процесс информатизации сферы образования позволяет учителям вести обучение на современном уровне с использованием мультимедийных компьютерных технологий.

Уровень компьютеризации измеряется показателем, рассчитываемым как процент школ, обеспеченных компьютерами, от общего числа школ данного типа. При подготовке рейтинга, являющегося составной частью Доклада о глобальной конкурентоспособности, используется показатель уровня компьютеризации школ с обеспечением доступа в Интернет. Это позволяет оценить, насколько в школах распространен доступ в Интернет. По странам данный индекс находится в пределах от 1 (практически полное отсутствие доступа в Интернет в школах) до 7 баллов (очень большая степень охвата школ доступом в Интернет). В 2014 г. среднее значение данного показателя по 144 странам составило 4,3 балла.

В рейтинге по уровню компьютеризации школ с доступом в Интернет Россия заняла 41-е место (5,1 балла), Польша – 50-е место (4,9 балла), Украина – 67-е место (4,3 балла) [6, с. 311, 321, 373].

Последние два показателя в группе факторов, характеризующих высшее образование и профессиональную подготовку, призваны дать оценку системе профессиональной подготовки на рабочем месте (англ. *on-the-job training*).

Первый из них – **местная доступность специализированных исследований и обучения** (англ. *local availability of specialized research and training services*). Обучение сотрудников является одним из факторов, определяющих формирование и развитие европейского обучающегося общества, а доступ к специализированным исследованиям и обучению кадров дает возможность повышения квалификации сотрудников до соответствующего современным рыночным требованиям уровня.

В ходе опроса, проведенного при подготовке GCR, респондентам задавался вопрос: насколько в данной стране доступны специализированные исследовательские услуги и обучение? Возможная оценка находилась в диапазоне от 1 балла (не доступны) до 7 баллов (широко доступны). В 2014 году среднее значение данного показателя составило 4,2 балла. Польша расположилась на 31-м месте (4,8 балла), Россия – на 59-м месте (4,3 балла), Украина – на 84-м месте (3,9 балла) [6, с. 311, 321, 373].

Определенную помощь при оценке конкурентоспособности в области подготовки кадров без отрыва от работы может оказать Глобальный индекс инновационности (англ. *Global Innovation Index*), показываю-

щий готовность предприятий к использованию инноваций, а также оценивающий уровень инновационности. В группе факторов, формирующих инновационность, выделяется человеческий потенциал, который оценивается с помощью показателей исследований и развития, например такого, как число ученых и их ассистентов при проведении исследований. Согласно отчету по ГИИ за 2014 г. в среди 119 включенных в рейтинг стран, Польша находится на 33-м месте (2,6 тыс. людей науки на 1 млн человек.), Украина – на 46-м месте (более 1,5 тыс.) [7, с. 306].

Второй показатель для оценки системы подготовки на рабочем месте и, одновременно, последний показатель, описывающий высшее образование и непрерывное обучение, – **диапазон обучения работников** (англ. *extent of staff training*). Этот показатель характеризует подход работодателей разных стран, к подготовке человеческих ресурсов, уже работающих на предприятиях.

Человеческий капитал (англ. *human capital*) рассматривается как ресурс, который не только оказывает существенное влияние на конкурентоспособность каждой компании, но также требует особых усилий со стороны работодателя.

В исследовании, проведенном при подготовке Доклада о глобальной конкурентоспособности, предпринимается попытка определить диапазон инвестиций, осуществленных работодателями в развитие и подготовку своих сотрудников. Оценка осуществляется по 7-балльной шкале, в которой оценка в 1 балл означает отсутствие готовности компаний к обучению своих сотрудников, оценка, близкая к 7 баллам – широкий диапазон непрерывной профессиональной подготовки. Среднее значение показателя в 2014 году составило 4,0 балла.

Подготовленный ВЭФ рейтинг показывает отсутствие существенных различий между соседними странами в сфере профессионального обучения на рабочем месте. В 2014 году среди 144 стран Польша находится на 72-м месте (4,0 балла), Россия – на 89-м месте (3,8 балла), Украина – на 92-м месте (3,8 балла) [6, с. 311, 321, 373].

Литература

1. Education at a Glance 2014. OECD indicators, OECD Publishing, 2014.
2. Kluczowe dane o edukacji w Europie 2012, Agencja Wykonawcza ds. Edukacji, Kultury i Sektora Audiowizualnego (EACEA), Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji. – Warszawa, 2012.
3. Nauczanie przedmiotów ścisłych i przyrodniczych w Europie: polityka, praktyka i badania naukowe / Komisja Europejska, FRSE. – Warszawa, 2012.

4. Nowak, B. Rola państwa w finansowaniu działalności badawczo-rozwojowej w Polsce / B. Nowak, A. Nalepka, A. Ujwary-Gil (red.) // Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji oraz wzrastających wymagań konsumentów / WSB – NLU. – Nowy Sącz, 2010.
5. Rzepka, M. Jakość kształcenia w szkole średniej / M. Rzepka, J. Toczyńska // ZN PŚ, Seria: Organizacja i Zarządzanie, z. 70. – Gliwice, 2014.
6. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / ed. Klaus Schwab ; World Economic Forum. – Geneva, 2014.
7. The Global Innovation Index 2014: The Human Factor In innovation / Fontainebleau Cornell University, INSEAD i WIPO. – Ithaca and Geneva, 2014.

3.2. Уровень эффективности товарного рынка

Конкурентоспособность означает способность добиться успеха в конкурентной борьбе. Как таковая, она присуща любому организационному уровню экономики, а значит, можно говорить об **интенсивности конкуренции на местных рынках** (англ. *intensity of local competition*). На данном уровне конкурентоспособность рассматривается как способность регионов адаптироваться к изменяющимся условиям, способствующую сохранению или улучшению положения в постоянной конкуренции между регионами [4, с. 36].

Конкурентоспособный регион – это регион, в котором существует возможность постоянного создания за счет использования человеческих и материальных ресурсов новых структурных комбинаций, дающих преимущество в виде коммерциализации своих продуктов [3, с. 50]. Конкурентоспособность региона проявляется в таких ключевых элементах, как: уровень жизни местного населения; условия для ведения хозяйственной деятельности; возможность привлечения инвесторов; расположение на территории региона учреждений и выставочных мероприятий национального и международного уровня.

Региональная конкурентоспособность формируется под влиянием двух основных элементов: межрегиональной дифференциации и величины рынка. Различия эффективности инноваций в регионах предопределяют наличие региональных различий, существование которых можно рассматривать как проявление конкурентоспособности отдельных территориальных единиц [4, с. 36].

Региональная конкурентоспособность – это способность привлекать капитал и вспомогательные средства, а также способность удерживать в регионе имеющиеся факторы производства. Это также дости-

жение устойчивого высокого и постоянно растущего уровня жизни, высокого уровня занятости населения.

В рейтинге по индексу GCI по интенсивности конкуренции на местных рынках Польша находится на 51-м месте (значение индекса 5,3 балла), Россия – на 74-м месте (5,0 баллов), Украина – на 101-м месте (4,7 балла) [10, с. 311, 321, 373].

В рейтинге, представленном в докладе Европейской комиссии, Польша занимает 19-е место среди стран Европейского Союза. При составлении этого рейтинга были учтены такие показатели, как здоровье, качество начального и высшего образования, инфраструктура, разнообразие бизнес-среды и инновационность.

Показатель **степени доминирования на рынке** (англ. *extent of market dominance*) дает количественную характеристику положения на рынке одного или нескольких предприятий, занятого в результате разработки и внедрения инновационных решений, разработки и защиты ноу-хау, а в некоторых случаях – благодаря имеющейся инфраструктуре.

Характерной чертой доминирующего положения является то, что оно создает для предпринимателей возможность действовать самостоятельно без оглядки на конкурентов, клиентов и потребителей. Таким образом, предприниматель имеет возможность не допускать возникновения на соответствующем рынке эффективной конкуренции.

В то же время следует подчеркнуть, что запрет злоупотребления возможностями доминирующей позиции на рынке со стороны более сильных игроков понимается как запрет на эксплуатацию рынка в ущерб другим участникам (потребителям, заказчикам или конкурентам), что соответствует цели антимонопольного законодательства.

В рейтинге по индексу GCI, характеризующему степень доминирования на рынке, Польша находится на 19-м месте (значение индекса 4,8 балла), Россия – на 74-м месте (3,7), Украина – на 101-м месте (3,0) [10, с. 311, 321, 373].

Показатель **эффективности антимонопольной политики** (англ. *effectiveness of anti-monopoly policy*) характеризует уровень государственных усилий в области: предотвращения нарушений в функционировании и развитии конкуренции и их устранения; антимонопольного регулирования слияний и поглощений; защиты коллективных интересов потребителей; надзора над рынком непродовольственных товаров и заботы о безопасности продукции; мониторинга государственной помощи; участия в законодательном процессе с целью создания правовой среды, стимулирующей конкуренцию и эффективно защищающей интересы потребителей [8, с. 2].

В Польше антимонопольной политикой занимается уже упомянутое Управление по защите конкуренции и прав потребителей (*Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów*). Наивысшей инстанцией, рассматривающей споры, связанные с антимонопольной политикой, является Антимонопольный суд. Это административный суд со строго очерченной юрисдикцией, ограниченной рассмотрением жалоб на решения антимонопольного управления и рассмотрением вопросов, регулируемых законодательством о противодействии монополистической практике [8, с. 14].

В рейтинге по индексу GCI Польша с точки зрения эффективности антимонопольной политики занимает 56-е место (4,2 балла), Россия – 102-е место (3,7 балла), Украина – 136-е место (3,0 балла) [10, с. 311, 321, 373].

Еще один показатель, характеризующий эффективность товарного рынка, это показатель влияния **налогообложения на желание инвестировать** (англ. *effect of taxation on incentives to invest*). Он тесно связан с тем фактом, что отдельные страны стремятся создать благоприятные условия для принятия отечественными и иностранными предпринимателями решения об инвестиционной деятельности на территории страны. Инвестиции означают приток капитала в страну, на территории которой они осуществляются, они положительно влияют на активность целых регионов. Инвестиции влекут за собой создание и развитие предприятий, внедрение новых технологий и рост занятости. Одним из инструментов региональной политики, оказывающим положительное влияние на рост конкурентоспособности регионов, особенно менее развитых, являются специальные экономические зоны (СЭЗ) (SSE) [2, с. 167–168].

На первом этапе конечной целью создания СЭЗ было активизация экономики в регионах, которым угрожала рецессия. Затем главной целью стало уменьшение структурной безработицы в регионах.

В настоящее время предприятия, получающие разрешения на осуществление деятельности в СЭЗ могут рассчитывать на снижение суммы налогооблагаемых доходов, полученных от деятельности, осуществляемой на территории СЭЗ. Доход, подлежащий налогообложению, может быть уменьшен на сумму, составляющую до 50 % от понесенных предприятием расходов по статьям, на которые распространяются льготы и преференции.

Несмотря на достигнутые результаты, в рейтинге по индексу GCI, отражающему влияние налогообложения на желание инвестировать, Польша занимает только 102-е место (3,3 балла), Россия находится

на 122-м месте (3,1 балла), Украина – на 137-м месте (2,7 балла) [10, с. 311, 321, 373]

Для выполнения основных задач государство должно генерировать доходы бюджета. Сумма доходов в значительной степени зависит от **общей налоговой ставки в % от прибыли** (англ. *total tax rate, % profits*). Государственные доходы являются безвозвратной формой финансирования органов государственной власти. Создаются они, в частности, за счет государственных сборов или «бремени, наложенного на домашние хозяйства и предприятия», или налогов [6, с. 166–167, 171].

Действующее в Польше налоговое законодательство, являющееся основой налоговой системы, предусматривает следующие налоги: налог PIT – это сокращенное название налога на доходы физических лиц; налог CIT – налог на доходы юридических лиц различной правовой и организационной формы; налог VAT – налог на товары и услуги; акциз – косвенный налог; местные налоги и сборы, прочие налоги. Поступление налогов в 2013 г. составило около 92 % всех доходов государственного бюджета, в т. ч. доля отдельных видов налогов составила: VAT – 45 %; акцизы – 22 %; PIT – 14,5 %; CIT – 10,5 %.

В рейтинге по индексу GCI, отражающему общую ставку налогообложения, выраженную в % от прибыли, Польша занимает 87-е место (41,6 %), Россия – 116-е место (50,7 %), Украина – 123-е место (54,7 %) [10, с. 311, 321, 373].

Очередным показателем, характеризующим эффективность товарного рынка, является показатель оценки **процедур**, которые **необходимо пройти для начала хозяйственной деятельности** (англ. *no, procedures to start a business*). В качестве оценки выступает количество таких процедур. Оно зависит от формы собственности и организационно-правовой формы создаваемого предприятия и отличается в экономике каждой страны.

В Польше по критерию формы собственности и организационно-правовой формы выделяются государственные и частные предприятия. Для создания каждого из них необходимо пройти различные процедуры.

Частные предприятия принадлежат частному владельцу. Их деятельность начинается и ведется на основании записи в государственном реестре предприятий. Частные предприятия создаются в разных формах. Наиболее распространенными являются предприятия физических лиц (так называемые единоличные предприятия), компании (товарищества) и кооперативы.

На основе государственной собственности создаются общественные предприятия. Наиболее распространенными формами обще-

ственных предприятий являются государственные и коммунальные предприятия. Смешанные предприятия создаются на основе смешанной частно-государственной формы собственности. Как правило, это компании с преимущественной долей либо частного капитала (имущества), либо государственного капитала.

В рейтинге по индексу GCI, дающему оценку количеству процедур, необходимых для начала хозяйственной деятельности, Польша занимает 22-е место (4 балла), Украина – 57-е место (6 баллов), Россия – 78-е место (7 баллов) [10, с. 311, 321, 373].

Время, **необходимое для начала хозяйственной деятельности, в днях** (англ. *no, days to start a business*) является показателем, характеризующим степень трудности открытия бизнеса. В последние годы, в Польше предприняты меры для его сокращения путем упрощения процедуры организации бизнеса, особенно индивидуального.

Согласно последнему докладу Всемирного банка «DoingBusiness 2015», время, необходимое для начала хозяйственной деятельности в Польше составляет 30 дней, но нужно отметить, что в исследовании были учтены все виды деятельности.

В рейтинге по индексу GCI, дающему оценку времени, необходимому для начала хозяйственной деятельности, Польша занимает 111-е место (30 дней), Россия – 75-е место (15 дней), Украина – 96-е место (21 день) [10, с. 311, 321, 373].

Расходы, связанные с сельскохозяйственной политикой (англ. *agricultural policy costs*), являются еще одним показателем, характеризующим эффективность товарного рынка. В основу решения проблем рынка сельскохозяйственной продукции в Польше положена Единая сельскохозяйственная политика (ЕСХП) Евросоюза. Она позволяет учитывать изменения внешней среды, а также появление новых экологических, экономических и социальных проблем.

Затраты на осуществление ЕСХП связаны с обеспечением продовольственной безопасности всем гражданам Европейского Союза. ЕСХП призвана содействовать устойчивому развитию сельского хозяйства и сельских районов, что, в свою очередь, способствует стабильному и гармоничному развитию и всей Европы, и отдельных государств – членов ЕС с учетом особенностей климата и энергетики, а также позволяет обеспечить экономическую, социальную и территориальную сплоченность. ЕСХП призвана заботиться об общественном благе, и в то же время, благоприятствовать экономическому росту.

В рейтинге по индексу GCI, дающему оценку расходам на осуществление сельскохозяйственной политики, Польша занимает 90-е место

(3,6 балла), Украина – 104-е место (3,4 балла), Россия – 125-е место (3,1 балла) [10, с. 311, 321, 373].

Наличие торговых барьеров (англ. *prevalence of trade barriers*) является еще одним показателем GCI. Торговые барьеры – это экономические и административные рычаги, с помощью которых государство воздействует на внешнюю торговлю. Они используются в основном в тех областях, где хозяйственная деятельность в данном государстве является менее эффективной или неэффективной по сравнению с аналогичной деятельностью за рубежом, а товары должны импортироваться, хотя бы с точки зрения национальной безопасности в широком понимании этого термина.

Используемые в современном мире торговые барьеры сильно отличаются по форме, масштабу и характеру. Наиболее обоснованным является их деление на тарифные, паратарифные и нетарифные.

Третьей группой инструментов внешнеэкономической политики государства являются нетарифные барьеры. Это все остальные, не относящиеся к тарифным и паратарифным, инструменты внешней экономической политики. Их количество велико и продолжает расти. Это связано с тем, что многие страны стремятся выработать новые, более эффективные защитные меры, и, в то же время, сделать их все менее прозрачными. Нетарифные барьеры делятся на классические и современные.

Торговые барьеры во взаимоотношениях со странами, не входящими в ЕС, главным образом выявляются производителями и экспортерами, сталкивающимися с этими барьерами в повседневной деятельности. Такая модель позволяет выявить препятствия, важные с точки зрения предприятий, работающих на территории данного государства, и активизировать действия администрации по снятию конкретных ограничений, стоящих на пути польских предприятий на рынки третьих стран [9, с. 156–161].

В рейтинге по индексу GCI, характеризующему последствия применения торговых барьеров, среди 144 стран Польша занимает 66-е место (4,4 балла), Украина – 106-е место (4,1 балла), Россия – 111-е место (4,0 балла) [10, с. 311, 321, 373].

Еще одним показателем, характеризующим эффективность товарного рынка, являются **таможенные и торговые пошлины** (англ. *trade tariffs, % duty*). Он характеризуется размером таможенных пошлин в % к стоимости товаров. Таможенные пошлины являются специальной группой инструментов торговой политики, состоящей из размера пошлин и процедур оценки таможенной стоимости товаров.

Таможенная пошлина – это сумма, уплачиваемая при пересечении товаром таможенной границы данного государства. Являются важным источником доходов государственного бюджета. Пошлины имеют характер всеобщего налога, ложащегося на плечи как сторон международной торговли, так и конечных получателей. Таможенные пошлины, по существу, являются единственным инструментом протекционизма, разрешенным Всемирной торговой организацией (ВТО). На практике, в зависимости от принятого критерия, существуют различные классификации таможенных пошлин.

В рейтинге по индексу GCI, характеризующему влияние торговых тарифов на эффективность товарного рынка, среди 144 стран Польша занимает 5-е место (0,8 %), Украина – 43-е место (2,8 %), Россия – 102-е место (9,5 %) [10, с. 311, 321, 373].

Наличие иностранной собственности (англ. *prevalence of foreign ownership*) – еще один показатель, характеризующий эффективность товарного рынка. Он показывает инвестиционную привлекательность страны для иностранцев, или способность привлекать инвестиции за счет создания наилучших условия для ведения бизнеса. Основным фактором при определении привлекательности рынка для иностранных инвестиций является размер рынка для прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Именно размер и структура рынка являются важнейшим фактором в привлечении новых инвесторов и содействии реструктуризации экономики.

Ситуация польской экономики в отношении привлечения прямых иностранных инвестиций является относительно хорошей. В рейтинге 144 стран по показателю привлечения ПИИ Польша занимает 54-е место (4,9 балла). Для сравнения, Украина занимает 122-е место (4,1 балла), а Россия – 124-е место (3,4 балла) [10, с. 311, 321, 373].

Значительное влияние на привлечение прямых иностранных инвестиций и, следовательно, повышение эффективности товарного рынка, оказывают законодательные акты, регулирующие их привлечение и использование. Для оценки **влияния действующего законодательства на ПИИ** используется соответствующий индекс GCI (англ. *business impact of rule on FDI*).

При разработке законодательных актов, регулирующих прямые иностранные инвестиции, следует учитывать качество имеющихся у государства ресурсов по важнейшим факторам производства, институциональные условия, а также социальный и человеческий капитал. Следует учитывать, что результатом ПИИ должно стать совершенствование бизнес-процессов, росту уровня специализации предприятий в

стране, совершенствованию их организации и сотрудничества, отношений и взаимосвязей.

Оценки, характеризующие влияние действующего законодательства и правил на ПИИ, оказались низкими. В рейтинге по индексу GCI Польша оказалась на 76-м месте (4,4 балла), Россия – на 118-м месте (3,7 балла) и Украина – на 125-м месте (3,7 балла) [10, с. 311, 321, 373].

Еще одним показателем эффективности товарного рынка является **сложность таможенных процедур** (англ. *burden od customs procedures*). Основным термином, связанным с таможенными процедурами, является таможенный режим [1, с. 19–20].

В соответствии с законодательством, товары, находящиеся на территории Европейского Союза, по своему статусу делятся на: товары ЕС и товары не ЕС.

Основной метод урегулирования правовой ситуации зарубежных товаров – помещение их под определенный таможенный режим и применение связанных с этим режимом таможенных процедур. Таможенный кодекс ЕС предусматривает восемь таможенных режимов: выпуск товаров в свободное; транзит; таможенный склад; активная переработка; переработка под таможенным контролем; временное использование; пассивная переработка и вывоз [1, с. 20–25].

В рейтинге 144 стран по показателю, характеризующему эффективность товарного рынка с точки зрения применяемых таможенных процедур, Польша занимает 58-е место (4,3 балла), Россия – 96-е место (3,6 балла), Украина – 118-е место (3,3 балла) [10, с. 311, 321, 373].

Очередной показатель эффективности рынка товаров – **импорт товаров в % к ВВП** (англ. *imports as a percentage of GDP*). Он характеризует влияние импорта в процентном выражении к ВВП на формирование эффективности товарного рынка. Импорт – это ввоз товаров с территории третьих стран на территорию Польши.

В рейтинге по показателю, характеризующему влияние импорта на эффективность товарного рынка, Украина занимает 60-е место (51,9), Польша – 74-е место (45,9), Россия – 113-е место (22,1) [10, с. 311, 321, 373].

Уровень ориентации на клиента (англ. *degree of customer orientation*) является еще одним показателем для оценки эффективности товарного рынка. Он является производным от политики компании по отношению к клиенту, уровня обслуживания, а также требований и правил поведения по отношению к нему. [5, с. 2]. Сохраняющаяся на рынке неопределенность все более и более осложняет организациям работу по формированию и поддержанию доверия клиентов. С другой сторо-

ны, такого типа рыночная турбулентность дает возможность создать конкурентное преимущество, которое можно использовать не только во времена кризиса, но и в период стабилизации на рынках [5, с. 4].

Показатель ориентации на клиентов пока далек от ожиданий. В рейтинге 144 стран по данному показателю Польша находится на 49-м месте (4,9 балла), Украина занимает 72-е место (4,5 балла), Россия – 83-е место (4,4 балла) [10, с. 311, 321, 373].

Последний из показателей эффективности рынка касается оценки воздействия **опыта покупателя** (англ. *buyer sophistication*) на рынок. Покупатель на рынке – субъект, который должен постоянно делать выбор между различными продуктами и услугами, удовлетворяющими его потребности, принимая во внимание ограниченность ресурсов, доступных для него в данный момент. Покупатели, как правило, действуют рационально, но их поведение может носить и нерациональный характер.

В рейтинге по показателю, характеризующему влияние покупательского опыта на эффективность товарного рынка, Россия занимает высокое 44-е место (4,4 балла), Украина – на 73-м месте (3,7 балла), Польша – на 93-м месте (3,2 балла) [10, с. 311, 321, 373].

Литература

1. Błasiak-Barnuś, D. Procedur Celne / D. Błasiak-Barnuś [et al.]. – Wyd. Lexis Nexis, Warszawa, 2008.
2. Frańczuk, M. Preferencje podatkowe jako zachęta do podejmowania inwestycji w obszarze specjalnych stref ekonomicznych // ZN US Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia. – № 52. – Szczecin, 2012.
3. Gospodarka regionalna i lokalna / red. nauk. Z. Strzelecki. – Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
4. Hausner, J. Identyfikacja nowych problemów rozwoju regionalnego Polski / J. Hausner, T. Kudłacz, J. Szlachta // Biuletyn KPZK PAN, z.185. – Warszawa, 1998.
5. Kosiński, E. Orientacja na klienta organizacji procesowej w dobie kryzysu zaufania – model satysfakcji. Studium przypadku organizacji sektora energetycznego / E. Kosiński, E. Flieger. – Dostęp : <http://jmf.wzr.pl/pim/2012.pdf>.
6. Raport Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej? Raport opracowany przez niezależnych ekspertów / red. J. Hausnera – Kraków, 2013.
7. Raport Specjalne Strefy Ekonomiczne po 2020 roku. Analiza dotychczasowej działalności oraz perspektywy funkcjonowania / Ernser & Young. – Warszawa, 2014.
8. Sprawozdanie z działalności 2013 rok, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta. – Warszawa, 2014.

9. Stachowiak, Z. *Ekonomia międzynarodowa wobec wyzwań cywilizacyjnych*, AON. – Warszawa, 2004.
10. *The Global Competitiveness Report 2014–2015* / ed. Klaus Schwab ; World Economic Forum. – Geneva, 2014.
11. Wójcik, G. Ranga konkurencyjności polskich regionów w świetle badań prognostycznych // *Czasopismo PEFIM*. – 2009. – № 50.

3.3. Уровень эффективности рынка труда

В настоящее время проблемы, связанные с рынком труда, становятся все более серьезными и актуальными. Все чаще эксперты подчеркивают тот факт, что рынок труда должен быть эффективным и эластичным. На самом деле, эффективность и эластичность рынка труда имеют решающее значение, с одной стороны, для обеспечения работникам достойной и высокооплачиваемой работы, с другой стороны, для поиска способов наиболее эффективного использования человеческих ресурсов работодателями для получения выгоды.

Первым из показателей, применяемых для оценки влияния эффективности рынка труда на конкурентоспособность национальной экономики, является **сотрудничество в области трудовых отношений**, то есть между работником и работодателем (англ. *cooperation in labor-employer relations*). Его значение определяется по 7-балльной шкале, где 1 балл означает полное отсутствие показателя, а 7 баллов – наивысший уровень проявления.

В Польше договаривающиеся стороны пользуются свободой при формировании связывающих их отношений, то есть, заключая договор, имеют право организовать правовые отношения по собственному усмотрению, если, конечно, их содержание и назначение не противоречат сути взаимоотношений, действующим законам и социальным нормам.

В настоящее время работодатели в Польше могут подписать контракт с работником в двух основных формах: трудовой договор и гражданско-правовой договор. На рынке труда существуют еще две других, все чаще используемых формы, а именно: самозанятость и договор поручения с самозанятостью.

Можно выделить следующие формы трудового договора: трудовой договор на испытательный срок, трудовой договор на срок выполнения определенной работы, трудовой договор на определенный срок (срочный договор), трудовой договор на замену, и трудовой договор на неопределенный срок.

Другая форма оформления отношений с работником – гражданско-правовой договор, который часто называют «альтернативной» формой трудоустройства. В этом случае используются две формы: договор поручения и договор подряда. Эти формы не обеспечивают защиту, предусмотренную трудовым законодательством. Эти договора используются повсеместно, но их характерной чертой являются многочисленные ограничения.

В последнее время, в связи с высокой стоимостью наемного труда, все большую популярность приобретает форма самозанятости или ведения собственной хозяйственной деятельности. В данном случае мы имеем дело с формированием трудовых отношений между предпринимателями, которые (по крайней мере, теоретически) являются равноправными партнерами. Самозанятость часто характеризуется свободой в организации своего собственного труда [7, с. 11–12].

В рейтинге по показателю GCI, оценивающему сотрудничество между работником и работодателем в области трудовых отношений, Россия находится на 89-м месте (4,1 балла), Польша – на 100-м месте (4,0 балла), Украина – на 119-м месте (3,8 балла) [8, с. 311, 321, 373].

Гибкость систем оплаты труда (англ. *flexibility of wage determination*) является еще одним показателем для оценки эффективности рынка труда. Его значение определяется по шкале от 1 до 7 баллов, где 1 балл указывает на полное отсутствие, а 7 баллов – самый высокий уровень гибкости в определении заработной платы.

В Польше, понятие «вознаграждение за труд» не имеет четкого определения в Трудовом кодексе. Оно определяется как сумма, периодически выплачиваемая работодателем работнику за проделанную им работу в соответствии с ее характером, количеством и качеством. Теоретически, размер вознаграждения зависит от условий, принятых сторонами при подписании трудового договора. Работодатель при приеме работника на работу может учитывать его квалификацию, опыт, знания и предложить адекватное им вознаграждение. Работодатель может также принять во внимание ожидания другой стороны возникающих правовых отношений – трудовых отношений [5, с. 4].

Минимальная заработная плата – это базовая ставка вознаграждения, которое работник может получить в соответствии с трудовым договором. Из 28 государств – членов ЕС в 21 стране приняты обязательные для исполнения на национальном уровне законодательные положения, касающиеся минимальной заработной платы. Минимальная заработная плата определяется либо законом, либо путем переговоров между социальными партнерами.

По выраженной в евро номинальной стоимости минимальной заработной платы Польша в 2014 году заняла 13-е место среди 21 страны ЕС.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему гибкость системы оплаты труда, Россия находится на 28-м месте (5,6 балла), Польша – на 44-м месте (4,8 балла), Украина – на 123-м месте (3,5 балла) [8, с. 311, 321, 373].

Третий из показателей, используемых для оценки влияния эффективности рынка труда на конкурентоспособность национальной экономики – **практика найма и увольнения** (англ. *hiring and firing practices*). Его значение определяется по шкале от 1 до 7 баллов, где 1 балл – самый низкий уровень, а 7 баллов – самый высокий уровень оценки практики найма и увольнения.

Рассматриваемый показатель дает оценку двум сторонам процесса управления трудовыми ресурсами – приему на работу и увольнению работника. Эти действия могут и должны регулироваться специальными процедурами, формирующимися под влиянием как традиций данной страны, так и действующих правовых норм.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему практику найма и увольнения, Польша расположилась на 59-м месте (3,6 балла), Россия – на 86-м месте (3,1 балла), Украина – на 108-м месте (2,7 балла) [8, с. 311, 321, 373].

Очередной показатель для оценки эффективности рынка труда и ее влияния на конкурентоспособность национальной экономики – **налоги и отчисления из заработной платы**, выраженные в количестве недельных зарплат (англ. *redundancy costs, weeks of salary*). При этом под заработной платой понимается вознаграждение, которое работодатель обязан периодически выплачивать работнику за проделанную им работу, в соответствии с ее видом, количеством и качеством. Размер зарплаты зависит от условий, которые стороны оговаривают при подписании трудового договора.

На практике, в соответствии с действующим законодательством, из заработной платы уплачиваются налоги и неналоговые отчисления. Налоги на заработную плату это: налог на доходы физических лиц, уплачиваемый на общих основаниях, единовременный налог на доходы и налоговая карта. В свою очередь, отчисления из зарплаты не являются налогами. В Польше, к таким отчислениям относятся взносы в: Фонд Социального Страхования (пенсионное страхование, страхование на случай инвалидности), Фонд Медицинского Страхования, Фонд Труда, Фонд Гарантированных Выплат Работникам и Государственный Фонд Реабилитации Инвалидов.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему налоги и отчисления из заработной платы, Украина находится на 57-м месте (13,0 недельных зарплат), Россия – на 83-м месте (17,3 недельных зарплат), Польша – на 89-м месте (18,8 недельных зарплат) [8, с. 311, 321, 373].

Пятый показатель для оценки влияния эффективности рынка труда на конкурентоспособность национальной экономики – индекс **влияния налогообложения на стимулы к работе** (англ. *effect of taxation on incentives to work*). Его значение определяется по шкале от 1 до 7 баллов, где 1 балл – самый низкий уровень, а 7 баллов – самый высокий уровень воздействия налогообложения на стимулы к труду.

Налогообложение, понимаемое как вся совокупность налоговых платежей и неналоговых отчислений из заработной платы, приводит к возникновению разницы между общей стоимостью рабочей силы и чистой заработной платой, полученной работником. В связи с этим, можно встретить с мнениями, что налогообложение нарушает связь между стоимостью труда, заработной платой и предельной производительностью труда и, соответственно, снижает стимулы к трудоустройству и увеличению индивидуального предложения рабочей силы [6, с. 2].

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему влияние налогообложения на стимулы к работе, Польша занимает 88-е место (3,4 балла), Россия – 115-е место (3,0 балла), Украина – 135-е место (2,6 балла) [14, с. 311, 321, 373].

Еще одним из показателей, оценивающих эффективность рынка труда и ее влияние на конкурентоспособность национальной экономики, является **заработная плата и производительность** (англ. *pay and productivity*). Его значение определяется по 7-балльной шкале, где 1 балл – самый низкий уровень, а 7 баллов – самый высокий уровень влияния производительности на уровень оплаты труда.

Производительность труда – понимаемая как продуктивность труда – является той переменной, которая определяет рост благосостояния, экономический рост, силу и стабильность валюты, а также допустимый размер государственного сектора. В современном государстве, должны быть институты, уполномоченные контролировать производительность труда и ретроспективно, и перспективно [5, с. 8].

В рейтинге по рассматриваемому показателю GCI Россия находится на 24-м месте (4,6 балла), Украина – на 31-м месте (4,5 балла), а Польша – на 53-м месте (4,1 балла) [8, с. 311, 321, 373].

Седьмой показатель оценки влияния эффективности рынка труда на конкурентоспособность национальной экономики – индекс **опоры на профессиональный менеджмент** (англ. *reliance on professional*

management). Его значение определяется по шкале от 1 до 7 баллов, где 1 балл – самый низкий уровень, а 7 баллов – самый высокий уровень опоры на профессиональных менеджеров.

Современная теория управления человеческими ресурсами сформировалась под влиянием широкого круга факторов окружающей среды [1, с. 208]. Одним из требований является высокий профессионализм управления, который может сформироваться только с использованием достижений многих наук, прежде всего, экономики, социологии, психологии, физиологии, основ организации и управления.

Профессиональное управление каждой организацией требует принимать во внимание тот факт, что современный рынок труда и экономика, основанная на знаниях, ставят перед управляющими менеджерами высокие требования. Чтобы получить шанс занять такое рабочее место и достичь на нем успехов, люди, стремящиеся занять в организациях различные управленческие должности, должны соответствовать непрерывно растущим требованиям к их навыкам, знаниям и компетентности.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему опору в управлении на профессиональных менеджеров, Польша находится на 71-м месте (4,2 балла), Россия – на 85-м месте (4,0 балла), Украина – на 115-й позиции (3,5 балла) [8, с. 311, 321, 373].

Важным показателем оценки эффективности рынка труда и ее влияния на конкурентоспособность национальной экономики, является индекс **способности страны к удержанию талантов** (англ. *country capacity to retain talent*). Его значение определяется по 7-балльной шкале, где 1 балл указывает на полное отсутствие способности, а 7 баллов – на высокую способность удерживать талантливых людей в стране.

Сегодня считается, что человеческий капитал является наиболее важным ресурсом национальной экономики. Всеобщий характер приобретает понимание того, что самым важным богатством страны являются не столько природные ресурсы и валютные резервы, сколько ее жители, их знания, навыки и компетенции. Человеческий капитал, таким образом, рассматривается как очень важный фактор экономического развития страны, особенно специалисты с высшим образованием и талантливые люди. Обязанностью государства должно быть не только предоставление им рабочих мест, но и создание условий для дальнейшего развития.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему способность страны к удержанию талантов, Россия расположилась на 103-м месте

(2,9 балла), Польша – на 117-м месте (2,7 балла), Украина – на 132-м месте (2,3 балла) [8, с. 311, 321, 373].

Такой низкий рейтинг Польши, по мнению многих экономистов, обусловлен «побегом» талантливых людей за рубеж. Страна сталкивается с активной миграцией молодежи, в т. ч. большого количества людей с высшим образованием. В то же время, польский бизнес высказывает мнение, что рынок труда в Польше в сегменте способных и талантливых людей уничтожается высокими налогами и чрезмерной степенью регулирования.

Девятым показателем, характеризующим влияние эффективности рынка труда на конкурентоспособность национальной экономики, является индекс **способности страны привлекать таланты** (англ. *country capacity to attract talent*). Он тесно связан с предыдущим показателем, и представляет другую сторону использования возможностей талантливых людей. Его значение определяется по шкале от 1 до 7 баллов, где 1 балл означает полное отсутствие способности, а 7 баллов – высокую способность страны привлекать талантливых людей.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему способность страны привлекать таланты, Россия расположена на 92-м месте (3,1 балла), Польша – на 124-м месте (2,5 балла), Украина – на 130-м месте (2,3 балла) [8, с. 311, 321, 373]. Это означает, что Польша, как и два соседних государства, характеризуется низкой способностью к привлечению талантов в страну.

Причина сложившейся ситуации видится в недостаточном использовании геополитического положения страны, в частности, привлекательности нашей страны для восточных соседей, а также в недостаточно хороших условиях труда и развития. Именно поэтому страна не привлекает таланты (людей способных и предприимчивых). Это явление не сопровождается низким уровнем интернационализации среди стран ОЭСР.

Последний, десятый показатель оценки эффективности рынка труда и ее влияния на конкурентоспособность национальной экономики – **соотношение женщин и мужчин на рынке труда** (англ. *women in labor force, ratio to men*). Он показывает отношение числа женщин на рынке труда к общему числу мужчин на рынке труда.

Женщины и мужчины часто работают на различных профессиях и в разных отраслях, женщинам создаются другие условия труда, они получают другую зарплату. Это разнообразие обусловлено многими факторами, в т. ч. образованием, степенью участия в семейной жизни, жизненными целями. Феномен участия женщин в рынке труда обусловлен исторически.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему соотношение мужчин и женщин на рынке труда, Россия находится на 41-м месте (0,87), Украина – на 52-м месте (0,85), Польша – на 69-м месте (0,82) [8, с. 311, 321, 373].

Литература

1. Borkowska, S. Psychologiczne i organizacyjne aspekty zarządzania zasobami ludzkimi // Rynek pracy i wykorzystanie potencjału pracy w Polsce. Książka jubileuszowa z okazji 80-lecia profesora Mieczysława Kabaja. – Wyd. IPiSS, Warszawa, 2014.
2. Broniatowska, P. Wynagrodzenie minimalne w Polsce. Czy powinno być zróżnicowanie regionalne? / P. Broniatowska, A. Majchrowska, Z. Żółkiewski // Studia BAS. – № 4 (36). – Warszawa, 2013.
3. Dobija, M. Produktivność pracy a rozmiar sektora publicznego / Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. – Kraków. – Dostęp : [fi /fulltext.pdf](http://fi.fulltext.pdf)
4. Jeruszka, U. Czy i jakie korzyści odnoszą studenci z zatrudnienia // Rynek pracy i wykorzystanie potencjału pracy w Polsce. – Wyd. IPiSS, Warszawa, 2014.
5. Marciniak, J. Zasady ustalania wynagrodzeń a dyskryminacja w zatrudnieniu / Wolters Kluwer. – Warszawa, 2014.
6. Opodatkowanie pracy i wynagrodzenie minimalne. Wpływ na rynek pracy w Polsce / DAiP, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej. – Warszawa, 2013.
7. Sposoby świadczenia pracy w Polsce / PAiIZ S.A.. – Warszawa, 2013.
8. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / ed. Klaus Schwab ; World Economic Forum. – Geneva, 2014.

3.4. Развитие финансового рынка

Экономическая активность в каждой стране зависит от функционирования финансового сектора. Выполняемая им роль влияет на ведение хозяйственной деятельности. Эффективный финансовый сектор направляет сбережения граждан данной страны и финансовые ресурсы, поступающие из-за рубежа, в наиболее продуктивные отрасли экономики. Поток финансовых ресурсов направляется на предпринимательские проекты и инвестиции с наибольшей ожидаемой доходностью.

Достоверность и доверие к рынку капитала увеличивает возможность принятия решений в сфере создания простых и удобных механизмов, стимулирующих широкое использование гражданами инструментов рынка капитала для средне- и долгосрочных инвестиций в

экономику и в более широкое изучение существующей модели финансовой системы в образовательной сфере.

Наличие финансового рынка (англ. *availability of financial services*) является первым из показателей GCI, используемых для оценки уровня развития финансового рынка, и, в конечном счете, конкурентоспособности национальной экономики. Его величина в значительной степени зависит от существующей в государстве модели финансового рынка.

Современная финансовая система Польши является результатом экономического развития страны и связанного с ним создания условий для финансирования деятельности предприятий. Она основана, прежде всего, на банковской системе, а доверие к банковскому сектору растет на протяжении многих лет. В Польше быстрыми темпами развиваются банковские услуги, появляются новые банковские продукты, усиливается конкуренция банков за привлечение новых клиентов [5, с. 12].

В рейтинге стран по показателю GCI, оценивающему наличие финансового рынка, Польша занимает 44-е место (индекс – 4,9 балла), Россия – 71-е место (4,4 балла), а Украина – 109-е место (3,9 балла) [6, с. 311, 321, 373].

Еще одним показателем GCI, используемым для оценки уровня развития финансового рынка, и, в конечном счете, конкурентоспособности национальной экономики, является **доступность финансовых услуг** (англ. *affordability of financial services*).

Для определения степени использования доступных финансовых услуг служат два основных инструмента исследования:

1. Использование Финансовых Услуг (показатель ИФУ). Он позволяет измерить уровень участия в финансовой системе: показывает процент населения, пользующегося, по меньшей мере, одним финансовым продуктом, а также процент населения, использующего различные виды финансовых продуктов.

2. Баланс Доступности Финансовых Услуг (показатель БДФУ), использующий данные из исследований различных аспектов доступа к финансовым продуктам и услугам.

В рейтинге по показателю GCI, дающему оценку доступности финансовых услуг, Польша занимает 44-е место (4,8 балла), Россия – 69-е место (4,1 балла), Украина – 123-е место (3,5 балла) [6, с. 311, 321, 373].

Финансирование местного рынка капитала (англ. *financing through local equity market*) – третий из показателей GCI, используемых для оценки развития финансового рынка. Он позволяет оценить, каковы возможности местных властей в привлечении средств для фи-

нансирования проектов, способствующих региональному и местному развитию на их территории.

Создание местных рынков капитала, исходя из польского опыта, стало возможным благодаря принятию законов, гарантирующих местным органам власти собственные источники дохода в виде местных налогов и сборов, в также других доходов, например, от продажи муниципального имущества [см. 8].

Отдельным органам местного самоуправления, в дополнение к собственным доходам, гарантируются внешние источники дохода в виде общих субсидий и целевых дотаций. После вступления Польши в Европейский Союз органы местного самоуправления могут также использовать средства из структурных фондов и фонда сплоченности ЕС.

Свобода доступа обуславливается многими нормативными и институциональными факторами, а также фактической способностью местных органов власти использовать перечисленные финансовые инструменты.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему финансирование местного рынка капитала и его влияние на развитие финансового рынка, Польша занимает 59-е место (3,6 балла), Россия – 86-е место (3,1 балла), Украина – 108-е место (2,7 балла) [6, с. 311, 321, 373].

Очередной показатель GCI для оценки развития финансового рынка – **легкость доступа к кредитам** (англ. *ease of access to loans*). Его следует рассматривать по отношению к домашним хозяйствам и предприятиям.

Согласно докладу «DoingBusiness», подготовленному Всемирным банком, Польша относится к группе региональных и мировых лидеров с точки зрения доступности потребительских кредитов [см. 1].

В свою очередь, для предприятий банковский кредит должен быть первым источником внешнего капитала из-за относительно высокой доступности и прозрачных, хорошо отрегулированных условий его получения. Использование банковского капитала позволяет предприятиям расширить производственные мощности, реализовать новые инвестиции, повысить занятость и, следовательно, создавать значительную часть ВВП. Склонность к использованию кредитов влияет на возможности развития отдельных предприятий и, следовательно, способствует росту потенциала развития всей экономики.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему доступность кредитов и ее влияние на развитие финансового рынка, Польша занимает 89-е место (2,6 балла), уступая России, находящейся на 56-м месте

(3,0 балла) и Украине, находящейся – на 87-м месте (2,6 балла) [6, с. 311, 321, 373].

Очередным, пятым, показателем GCI, используемым для оценки развития финансового рынка, **является доступность венчурного капитала** (англ. *venture capital availability*). Венчурный капитал направляется на финансирование инноваций, и поэтому сопряжен с высокой или относительно высокой долей риска. Его значение во многом зависит от сформировавшейся в стране в модели финансовой системы.

Банковский сектор эффективен во взаимоотношениях с высокотехнологичными предприятиями, предпочитающими конфиденциальность информации о ведущейся инновационной деятельности, в особенности об исследованиях и новых разработках. Финансовая система, основанная на фондовой бирже, имеет преимущество при выявлении наилучших технологических проектов и предлагает более гибкие способы привлечения дополнительного капитала [3, с. 31].

Основным фактором, определяющим возможности привлечения капитала для финансирования инновационных проектов, является высокая степень риска, присущая таким проектам. Инновационные проекты характеризуются более высокой степенью риска по сравнению с традиционными, базирующимися на известных продуктах и технологиях, проектами, а также большим количеством факторов риска, характерных для рынка, технической сферы и сферы управления инновационной деятельностью. В таких условиях трудно дать оценку проекта и невозможно определить его рентабельность.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему доступность венчурного капитала и ее влияние на развитие финансового рынка, Россия находится на 61-м месте (2,7 балла), Украина – на 97-м месте (2,3 балла), Польша – на 99-м месте (2,3 балла) [6, с. 311, 321, 373].

Еще одним показателем GCI, используемым для оценки развития финансового рынка, является **надежность банковской деятельности** (англ. *soundness of banks*). Его значение во многом зависит от того, какие финансовые институты созданы государством для данной цели. Прежде всего, это институты стабилизации банковской системы, к которым в Польше относятся: Национальный банк (Narodowy Bank Polski, NBP) как центральный банк страны; Комиссия Финансового Надзора (Komisja Nadzoru Finansowego, KNF), как орган, осуществляющий надзор над банками; Банковский Гарантийный Фонд (Bankowy Fundusz Gwarancyjny, BFG), целью которого является обеспечение выплаты вкладчикам сумм, гарантированных действующим законодательством, в случае банкротства банков.

В настоящее время в Польше идет процесс объединения банковских структур в холдинги и конгломераты. Банковские холдинги – это компании, которые владеют, по крайней мере, одним банком. Холдинги создаются небанковскими структурами: страховыми, лизинговыми, факторинговыми, ипотечными и другими компаниями. Преимуществами холдингов являются широкий спектр предоставляемых услуг и уменьшение вероятности банкротства. С другой стороны, они ограничивают конкуренцию и, из-за своего размера, не принимают во внимание потребности местных рынков. Финансовые конгломераты – вид финансовых холдингов. Они оказывают «под одной крышей» банковские, лизинговые, страховые и брокерские услуги. Пример конгломератов – создание банковско-страховых групп.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему надежность банковской деятельности и ее влияние на развитие финансового рынка, Польша находится на 51-м месте (5,5 баллов), Россия – на 118-м месте (4,0 балла), Украина – на 138-м месте (3,0 балла) [6, с. 311, 321, 373].

Седьмой показатель GCI, используемый для оценки развития финансового рынка, – индекс **регулирования рынка ценных бумаг** (англ. *regulation of securities exchange*). Индекс оценивает систему регулирования биржевых операций с ценными бумагами и, в данном случае, рынок капитала идентифицируется с фондовой биржей.

Механизм и действующие на фондовой бирже правила не в состоянии полностью устранить риск, свойственный финансовым инструментам, они все же в состоянии обеспечить достаточный уровень безопасности и стабильности на рынке капитала. Инфраструктура фондового рынка и системы безопасности включает в себя ряд институтов и механизмов. В Польше в состав этой системы входят: уже упоминавшаяся Комиссия Финансового Надзора KNF и Национальный Депозитарий Ценных Бумаг (Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych, KDPW [7, с. 45].

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему регулирование рынка ценных бумаг и его влияние на развитие финансового рынка, Польша находится на 35-м месте (4,9 балла), Россия – на 91-м месте (3,7 балла), а Украина – на 127-м месте (2,9 балла) [6; с. 311, 321, 373].

Последним показателем GCI, используемым для оценки развития финансового рынка, и, в конечном счете, конкурентоспособности национальной экономики, является доступность финансовых услуг. Для ее оценки используется соответствующий **индекс доступности финансовых услуг** (англ. *legal rightst index*). Его значения могут находиться в пределах от 1 до 10 баллов и зависят от оценки уровня воздействия

правовых решений на доступность финансовых услуг. Чем больше отрицательное влияние правовых решений на доступность финансовых услуг, тем ниже значение индекса, и наоборот, чем выше положительное влияние правовых решений на доступность финансовых услуг, тем больше значение индекса.

Индекс – сводный показатель доступности финансовых услуг, показывающий, насколько в настоящее время доступ к финансовым услугам отличается от цели – идеального уровня доступа к финансированию в области спроса, предложения и регулирования.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему доступность финансовых услуг и ее влияние на развитие финансового рынка, Польша и Украина расположились на 11-м месте (9 баллов по шкале от 1 до 10), Россия – на 113-м месте (3,0 балла) [6, с. 311, 321, 373].

Литература

1. Dostępność kredytów w Polsce na światowym poziomie. – Dostęp : <http://www.comperia.pl/>.
2. Krzyżkiewicz, Z. Podręcznik do nauki bankowości. – Warszawa, 1999. – (Biblioteka Menedżera i Bankowca).
3. Pełka, W. Rozwój systemu finansowego w Polsce // Gospodarka Narodowa. – 2007. – № 11–12.
4. Sawicka, A. Dlaczego polskie przedsiębiorstwa nie korzystają z kredytu? Zjawisko zniechęconego kredyto(nie)biorcy / A. Sawicka, I.D. Tymoczko // Materiały i Studia / NBP. – 2012. – № 310.
5. Strzyczkowski, K. Rola współczesnej administracji gospodarczej (Zagadnienia prawne). – Warszawa, 1992.
6. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / ed. Klaus Schwab ; World Economic Forum. – Geneva, 2014.
7. Wajda, P. Efektywność informacyjna rynku giełdowego. – LEX, Warszawa, 2011.
8. Zasady finansowe społeczności lokalnych – Europejska Karta Samorządu Terytorialnego, Strasburg, dnia 15 października 1985 // Dz.U. – 1994, № 124, poz. 607, art. 9.

3.5. Уровень развития технологической готовности

Первым из показателей GCI, позволяющих дать оценку технологической готовности национальной экономики как фактору формирования конкурентоспособности страны, является **доступность новейших технологий** (англ. *availability of latest technologies*). Он описывает технологическую готовность, понимаемую как меру эффективности, с

которой экономика принимает существующие технологии для повышения эффективности своих отраслей.

С начала двадцать первого века, произошли значительные изменения в функционировании как всей мировой экономики, так и национальных экономик отдельных стран. Основными факторами производства стали технологии и знания, которые в современной мировой экономике имеют важное значение для долгосрочных перспектив экономического развития.

Технологический прогресс стал одним из главных факторов, влияющих на конкуренцию в корпоративном секторе. Использование современных технологий может ослабить конкурентное преимущество компаний, занимающих ведущие позиции на рынке и укрепить позиции других предприятий [1, с. 58]. Динамика технологических изменений, области и скорость создания и внедрения инноваций являются новыми методами конкурентной борьбы между предприятиями, регионами, странами и региональными группами стран [7, с. 155].

Эта методика была впервые использована в научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах, выполняемых NASA в области технологий авиационных и космических систем, то есть систем, характеризующихся высокими требованиями к надежности и устойчивости в чрезвычайно сложных условиях эксплуатации [5, с. 1–10]. Впоследствии эта процедура была принята Министерством обороны США в качестве эталонной модели в процессе приобретения оружия и военной техники, а также международными организациями, такими как НАТО, Европейское Космическое Агентство (ESA) и Европейское Оборонное Агентство.

В настоящее время, Европейский Союз считает развитие малых и средних предприятий основной силой повышения конкурентоспособности экономики ЕС. Эти компании имеют особое значение для местного сообщества, вносят свой вклад в снижение уровня безработицы и способствуют росту доходов населения. В связи с этим, государства-члены ЕС придадут особое значение развитию предпринимательства и инновационности в этом секторе, что нашло отражение в создании необходимой инфраструктуры, в т. ч. в области новейших технологий, способствующих его развитию.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему технологическую готовность с точки зрения доступности современных технологий, Польша находится на 90-м месте (4,5 балла), Россия – на 108-м месте (4,2 балла), Украина – на 113-м месте (4,1 балла) [6, с. 311, 321, 373].

Вторым показателем из показателей GCI, позволяющих дать оценку технологической готовности национальной экономики как фактора формирования конкурентоспособности, является **уровень освоения технологий предприятиями** (англ. *firm-level technology absorption*).

Поддержка предпринимательства и инновационных процессов в последние годы приобретает все большее значение, как в аспектах социально-экономического развития, так и технологических задач, стоящих перед польскими предприятиями. Беспрецедентный технический прогресс приводит к тому, что даже небольшие компании на ранних стадиях развития выходят на уровень глобальных деловых контактов. Соответственно, изменения в технологиях производства и оказания услуг происходят неизмеримо быстрее, чем когда-либо прежде [3, с. 12].

Для укрепления существующих и создания новых институтов поддержки инноваций и предпринимательства, ключевое значение на протяжении многих лет имеет стимулирование сотрудничества с научно-исследовательскими институтами и центрами инноваций и предпринимательства, среди которых ведущую роль играют технологические парки.

После вступления Польши в ЕС, развитие парковых инициатив получило значительное ускорение, в основном за счет повышения доступности средств европейских структурных фондов, предназначенных для реализации именно таких проектов.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему технологическую готовность с точки зрения освоения предприятиями современных технологий, Россия находится на 98-м месте (4,2 балла); Украина – на 100-м месте (4,2 балла), Польша – на 101-м месте (4,2 балла) [6, с. 311, 321, 373].

Очередной показатель GCI, позволяющий дать оценку технологической готовности национальной экономики как фактору повышения ее конкурентоспособности – показатель влияния **прямых иностранных инвестиций и трансфера технологий** (англ. *FDI and technology transfer*).

В экономическом развитии особая роль принадлежит инновационным технологиям и технике, а также связанным с ними трансферам, называемых трансфером технологий и трансфером техники. Для того, чтобы такие трансферы стали возможными, необходимо выполнение целого ряда условий, не только экономических (как факторов благоприятствующих и ускоряющих, так и факторов ограничивающих и противодействующих), но также культурных. Следует также принимать

внимание характеристики социально-экономической модели стран, участвующих в таких трансферах. Международный трансфер технологий может повлиять на экономический рост и развитие, но не обязательно должен быть непосредственно связан с техникой и технологией [8, с. 84–85].

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему влияние прямых иностранных инвестиций и трансфера технологий на технологическую готовность страны, Польша находится на 68-м месте (4,6 балла), Россия – на 123-м месте (3,8 балла), Украина – на 127-м месте (3,7 балла) [6; с. 311, 321, 373].

Четвертым показателем GCI, позволяющим оценить технологическую готовность национальной экономики как фактора формирования конкурентоспособности, является показатель **индивидуального использования Интернета** (англ. *individuals using Internet*). Он представляет собой число индивидуальных пользователей Интернета в процентах к общему населению страны. Данный показатель тесно связан с использованием информационных и коммуникационных технологий, то есть с семейством технологий, связанных с накоплением, обработкой и передачей информации в электронном виде.

Сектор информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) является частью экономики, включающей в себя предприятия, занимающиеся производством товаров и услуг, предназначенных для электронной записи, обработки, передачи, воспроизведения или отображения информации.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему технологическую готовность через призму индивидуального использования Интернета, Польша занимает 47-е место (62,8 %), Россия – 49-е место (61,4 %), Украина – 82-е место (41,8 %) [6, с. 311, 321, 373].

Еще один показатель GCI, позволяющий дать оценку технологической готовности национальной экономики, это количество пользователей, имеющих **широкополосный доступ в Интернет** в расчете на 100 зарегистрированных интернет-пользователей (англ. *fixed broadband Internet subscriptions*).

Широкополосный доступ обеспечивает высокую скорость передачи данных, позволяющую обмениваться изображениями высокого качества, смотреть фильмы и интернет-телевидение, осуществлять видео-звонки, использовать различные передовые интернет-услуги, например, интерактивные языковые курсы в режиме реального времени.

Доступ в Интернет обеспечивается в основном с использованием настольных компьютеров, ноутбуков и планшетов. Широкополосный

доступ в Интернет в настоящее время активно используется предприятиями в качестве маркетингового инструмента и средства связи [4, с. 441].

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему количество пользователей, имеющих доступ к широкополосному Интернету, Россия находится на 43-м месте (16,6), Польша – на 46-м месте (15,6), Украина – на 68-м месте (8,8) [6, с. 311, 321, 373].

Очередной показатель GCI, позволяющий дать оценку технологической готовности национальной экономики, характеризует **свойства подключения к Интернету** (англ. *int'l Internet bandwidth*). Его значение выражено в кбайт/с (килобайт в секунду) на пользователя.

Широкополосный доступ в Интернет характеризуется высокой скоростью передачи информации в кбайт/с или Мбайт/с (мегабайт в секунду). В связи с быстрым техническим прогрессом в области телекоммуникаций, определить границу скорости (пропускной способности цифровых каналов), при которой соединение будет рассматриваться как широкополосное, сложно, поскольку ограничение может устареть вскоре после принятия определения.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему свойства подключения к Интернету, Польша занимает 37-ю позицию (73,0), Украина – на 50-м месте (52,9), Россия – на 61-м месте (41,2) [6, с. 311, 321, 373].

Последний из показателей GCI, используемых для оценки влияния технологической готовности национальной экономики на ее конкурентоспособность, – число пользователей **мобильных широкополосных услуг** в расчете на 100 жителей страны (англ. *mobilebroadband subscriptions*).

Мобильная телефония основана на телекоммуникационной инфраструктуре (а также процессах, связанных с ее созданием и эксплуатацией), которая позволяет абонентам осуществлять беспроводные соединения в пределах территории, состоящей из так называемых сот (ячеек, англ. *cells*), контролируемых отдельными антеннами базовых станций. Характерной чертой этого типа связи является обеспечение мобильности пользователя, то есть возможности установления им соединения (и возможности установления соединения с ним) на территории, находящейся в зоне действия всех базовых станций данной сети.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему доступность широкополосных мобильных услуг, Россия находится на 29-м месте (60,1), Польша – на 30-м месте (58,5), Украина – на 107-м месте (5,4) [6, с. 311, 321, 373].

Литература

1. Mierzwa, D. W poszukiwaniu przewag konkurencyjnych małych i średnich przedsiębiorstw / D. Mierzwa, J. Zimmer, J. Skonieczny (red.) // Kształtowanie zachowań innowacyjnych, przedsiębiorczych i twórczych w edukacji inżyniera / Politechnika Wrocławska. – Wrocław, 2011.
2. Organiściak-Krzykowska, A. Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kształtowaniu sytuacji na regionalnym rynku pracy // Acta Universitatis Lodzensis Folia Oeconomica. – № 268. – Łódź, 2012.
3. Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2012 / A. Bąkowski, M. Mażewska (red.) ; PARP. – Warszawa, 2013.
4. Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2014 / GUS. – Warszawa, 2015.
5. Technology Readiness Levels for the New Millenium Program, IEEE Aerospace Conference California Institute of Technology. – California 2003. – Vol. 1-4118. – P. 1–10.
6. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / ed. Klaus Schwab ; World Economic Forum. – Geneva, 2014.
7. Weresa, M. A. Innowacyjność i technologia jako determinanty współpracy międzynarodowej / M. A. Weresa, J. W. Bossak, W. Bieńkowski (red.) // Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji / Instytut Gospodarki Światowej ; SGH. – Warszawa, 2000.
8. Wiszniewski, W. Innowacyjność polskich przedsiębiorstw przemysłowych. Procesy dostosowawcze do polityki innowacyjnej Unii Europejskiej / Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle «ORG-MASZ». – Warszawa, 1999.

3.6. Критерии оценки размера рынка

Размер рынка (англ. *market size*) является десятой категорией (столпом) показателей Доклада о глобальной конкурентоспособности ВЭФ, и, при этом, решающим фактором для конкурентоспособности и эффективности экономики. Для оценки конкурентоспособности экономики используется показатель размера рынка, основанный на четырех индексах [3, с. 105]: индекс размера внутреннего рынка; индекс размера заграничного рынка; валовой внутренний продукт (ВВП), рассчитанный в миллиардах долларов США (англ. *GDP in PPP\$ billions*) на основе паритета покупательной способности валют (PPP); стоимость экспорта, выраженная в процентах от ВВП (англ. *exports as percentage of GDP*).

Принимая размер рынка как один из основных элементов, влияющих на уровень конкурентоспособности экономики страны (группы стран) создатели **индекса глобальной конкурентоспособности (GCI)**

и использующие его в настоящее время эксперты полагают, что общий уровень воздействия емкости рынка на способность к международному экономическому соревнованию между странами (конкурентоспособности) должен составлять 17 % [3, с. 50].

Общая доля десятого столпа (размера рынка) в построении экономической конкурентоспособности экономики, составляющая вышеуказанные 17%, складывается из двух различных рыночных составляющих (субфакторов).

В соответствии с методикой, представленной экспертами Всемирного Экономического Форума величина GCI на 50 % зависит от влияния факторов повышения эффективности экономики (*efficiency enhancers*), среди которых свое 17-процентное влияние оказывает индекс размера рынка (*Market Size*) [3, с. 104].

Первый показатель оценки эффективности рынка – **индекс размера внутреннего рынка** (англ. *domestic market size index*). Индекс дает характеристику воздействию внутреннего рынка: считается, что 75 % от общего воздействия размера рынка на конкурентоспособность экономики формируется именно за счет размера внутреннего рынка страны. В таком случае, значение глобального показателя GCI на 12,75 % формируется в зависимости от размера внутреннего рынка.

Первый этап в расчете индекса размера внутреннего рынка заключается в расчете для каждой страны показателя, определяемого путем суммирования ВВП страны и национального импорта и вычитания стоимости экспорта товаров и услуг. На втором этапе полученный результат ранжируется с использованием 7-балльной шкалы, в которой 1 соответствует минимальному размеру внутреннего рынка, а 7 – максимальному.

В рейтинге по индексу размера внутреннего рынка Россия занимает 7-е место (значение индекса – 5,7), Польша – 20-е место (4,9), Украина – 37-е место (4,4) [3, с. 20, 311, 321, 373].

Второй показатель – **индекс размера заграничного рынка** (англ. *foreign market size index*). Данный показатель косвенно характеризует экспортный потенциал экономики, являющийся производной от «привлекательности» товаров и услуг, производимых субъектами, действующими на территории страны. В соответствии с ранее рассмотренными подходами, принято считать, что заграничный рынок (а точнее, его размер) на 25 % определяет общий размер рынка, и, следовательно, на 4,25 % определяет общее значение индекса GCI.

Индекс размера заграничного рынка рассчитывается на основе данных об экспорте товаров и услуг и ранжируется с применением

7-балльной шкалы, как и в случае расчета индекса размера внутреннего рынка.

В рейтинге по индексу размера заграничного рынка Россия занимает 9-е место (6,1), Польша – 22-е место (5,7), Украина – 38-е место (5,2) [3, с. 20, 311, 321, 373].

Третьим показателем, определяющим размер рынка, является **Валовой внутренний продукт (ВВП)**, рассчитанный в миллиардах долларов США на основе паритета покупательной способности валют (PPP).

При обсуждении методологических вопросов, касающихся оценки воздействия размера рынка на конкурентоспособность экономики, необходимо еще раз отметить, что источником исходных данных для анализа, проведенного аналитиками ВЭФ, являются показатели, полученные от [3, с. 544]: МВФ (Международного валютного фонда), ВТО (Всемирной торговой организации), международных статистических баз данных национальных статистических органов.

В рейтинге по данному индексу Россия занимает 6-е место (ВВП равен 2556,2 млрд долл.), Польша занимает 21-е место (817,5 млрд долл.), Украина – 41-е место (336,8 млрд долл.) [3; с. 20, 311, 321, 373].

Четвертым показателем, определяющим размер рынка, является **экспорт в процентах от ВВП**. Эмпирические данные ясно показывают, что внешняя торговля тесно связана с экономическим ростом. Анализ результатов нескольких последних научных исследований [2, с. 1–118; 3, с. 379–399; 499–542; см. 1], не оставляет никаких сомнений в прочности взаимосвязи между экспортом и состоянием экономики, в позитивном влиянии внешней торговли на экономический рост, особенно в странах с небольшой экономической мощностью (небольших рынках). Следовательно, экспорт может рассматриваться в качестве субститута для внутреннего спроса и, соответственно, в качестве составляющей общего размера рынка. С этой точки зрения, отечественный и зарубежный рынок (экспорт) позволяют измерить глобальный размер рынка. Это особенно заметно на примере экспортоориентированных экономик и географических районов (например, ЕС), разделенных на несколько стран, но имеющих один общий рынок. Соотношение экспорта и валового внутреннего продукта страны, характеризующее уровень интернационализации экономики, рассчитывается в %.

В рейтинге по данному индексу Польша занимает 51-е место (экспорт 47,0 % ВВП), Украина занимает 54-е место (46,5 % ВВП), Россия – 104-е место (27,8 % ВВП) [3; с. 20, 311, 321, 373].

Литература

1. Feyrer, J. Trade and Income: Exploiting Time Series in Geography. NBER Working Paper № 14910 / National Bureau of Economic Research. – Cambridge, 2009.
2. Rodrik, D. Trade Policy and Growth: A Skeptics' Guide to Cross National Evidence, NBER Working Paper № 7081 / D. Rodrik, F. Rodriguez ; National Bureau of Economic Research. – Cambridge, 1999.
3. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / ed. Klaus Schwab ; World Economic Forum. – Geneva, 2014.

Глава 4. ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОСТИ И СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

Совокупность показателей инновационности и специализации является важной, несмотря на то что ограничивается всего двумя группами показателей (столпами) – это деятельность специализированных коммерческих фирм (одиннадцатый столп) и инновации (двенадцатый столп).

4.1. Сфера деятельности специализированных коммерческих фирм

Одиннадцатый столп – деятельность специализированных коммерческих фирм – включает в себя набор из девяти показателей GCI. Каждый из них по шкале от 1 до 7 баллов описывает различные стороны функционирования таких предприятий, низкие значения означают весьма ограниченный уровень активности специализированных компаний, значения, близкие к 7 баллам – высокий и желаемый уровень их деятельности.

Фактором, влияющим на деятельность специализированных коммерческих компаний и определяющим значение первого показателя GCI, является **количество местных поставщиков** (англ. *local supplier quantity*) бизнес-услуг.

Определение количества местных поставщиков бизнес-услуг на практике является трудной задачей из-за высокой волатильности ситу-

ации в нефинансовых и финансовых предприятиях. В конкретных экономических реалиях эти предприятия сталкиваются с необходимостью вносить изменения в разработку, осуществление и анализ процессов, происходящих в них. Для финансовых предприятий эти изменения являются объективной необходимостью, ощущаемой большинством работающих в настоящее время компаний.

Оценка деятельности специализированных коммерческих фирм через призму показателя GCI, определяющего количество местных поставщиков, позволила составить рейтинг, в котором Польша заняла 31-е место (5,0 баллов), Украина – 80-е место (4,5 балла), Россия – 91-е место (4,4 балла) [5, с. 311, 321, 373].

Очередной показатель GCI – качество местных поставщиков (англ. *local supplier quantity*) – описывает влияние **качества местных поставщиков** на деятельность специализированных коммерческих фирм. Он также характеризует качество деловых связей в стране и поддержку промышленности, измеряемые качеством местных поставщиков и сферой их деятельности. Это важно по многим причинам. Когда компании и поставщики в отдельной отрасли экономики объединяются в группы, например, кластеры, то увеличивается производительность, возрастают возможности внедрения инноваций в процессы создания продуктов и уменьшаются препятствия для входа на рынок новых компаний.

Передовые действия предприятий и наличие индивидуальных стратегий (брендинг, маркетинг, дистрибуция, передовые производственные процессы и производство уникальных и современных товаров) оказывают влияние на другие предприятия, что приводит к появлению передовых и современных бизнес-процессов в различных отраслях экономики.

В рейтинге по показателю GCI, определяющему качество местных поставщиков и их влияние на деятельность специализированных коммерческих фирм Польша занимает 44 место (4,8 балла); Украина – 83-е место (4,2 балла), а Россия – 88-е место (4,1 балла) [5, с. 311, 321, 373].

Третий показатель GCI, характеризующий деятельность специализированных коммерческих фирм, это **состояние развития кластера** (англ. *state of cluster development*). Он описывает уровень развития избранной группы компаний.

В ответ на глобальные вызовы, кластеры могут выйти на новые идеи и использование местной специфики. Продукты, которые в настоящее время производятся на больших фабриках с использованием эффекта масштаба и глобальной дистрибуции, в будущем могут производиться на дому или на мини-фабриках, а их доставка может иметь локальный

характер. Город или регион могут активно участвовать в рекламе и продвижении своей экономической специализации [3, с. 199–200].

К наиболее важным преимуществам сотрудничества в кластерах относятся: обмен знаниями, опытом и технологиями; формирование совместных предложений, что снижает многие важные для бизнеса статьи расходов (например, на маркетинг и продвижение, логистику и т. д.); повышение эффективности за счет эффекта синергии и роста масштаба инновационности; развитие контактов между предприятиями и научно-исследовательскими учреждениями [1, с. 11].

В рейтинге по показателю GCI, дающему оценку состоянию развития кластеров, Польша находится на 95-м месте (3,5 балла), Россия – на 118-м месте (4,4 балла), Украина – на 128-м месте (3,0 балла) [5, с. 311, 321, 373].

Еще одним показателем GCI, применяемым для описания деятельности специализированных коммерческих фирм, является **характер конкурентного преимущества** (англ. *nature of competitive advantage*). В Польше кооперационные связи начали появляться и развиваться сравнительно недавно. Важную роль в продвижении идеи кооперации играют европейские фонды.

Поддержка инициатив, направленных на местное сообщество и участие жителей, является важной с точки зрения консолидации локального кластера и продвижения его. Стратегия создания бренда, маркетинг кластера, направления его развития должны периодически обновляться, что позволит учитывать новые тенденции в СМИ, и тем самым обеспечить долгосрочный эффект.

Стратегия регионального развития базируется на тщательном выборе небольшого количества лучших кластеров, которые будут формировать имидж региона. Для обеспечения преимуществ и выгод как для регионов, так и для кластеров, необходимо убедиться в том, что существует связь между стратегиями построения брендов региона / страны и его важнейших кластеров.

Для того, чтобы кластер был конкурентоспособен не только внутри страны, но и на международной арене, он должен иметь возможность для привлечения интереса и ресурсов, таких, например, как высокообразованная рабочая сила и капитал. В то же время очень важно привлекать к вступлению в кластер и реализации совместной стратегии предприятия данной страны. Компании, организации и учреждения в рамках кластера создают определенную цепочку создания ценности, это потоки различных действий, предпринимаемых организациями, образующими единое целое [2, с. 214–216].

В рейтинге по показателю GCI, определяющему характер конкурентных преимуществ, Россия находится на 75-м месте (3,4 балла), Польша – на 102-м месте (3,1 балла), Украина – на 107-м месте (3,0 балла) [5, с. 311, 321, 373].

Еще одним показателем GCI, характеризующим деятельность специализированных коммерческих фирм, является **ширина цепочки ценности** (англ. *value chain breadth*). Показатель отражает «добавление стоимости» продукта, то есть описывает процесс повышения ценности продукта, начиная от закупки сырья и осуществления необходимых производственных операций и заканчивая продажей готовой продукции и ее послепродажным обслуживанием. Анализируя шаг за шагом этот процесс, можно выделить ключевые звенья цепочки, определяющие конкурентоспособность предприятия и, наоборот, являющиеся слабым ее звеном.

Сотрудничество между компаниями в рамках кластера не должно охватывать все звенья цепочки создания ценности. В одних кластерах сотрудничество может касаться только закупок, в других – дистрибуции и продаж. Сотрудничество также не обязательно охватывает (и, как правило, не охватывает) весь спектр деятельности в данной сфере.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему ширину цепочки создания ценностей, Польша находится на 53-м месте (4,0 балла), Украина – на 79-м месте (3,7 балла), Россия – на 96-м месте (3,5 балла) [5, с. 311, 321, 373].

Шестой показатель GCI, характеризующий деятельность специализированных коммерческих фирм, **контроль международной дистрибуции** (англ. *control of international distribution*).

Польские компании относительно реже, чем их конкуренты из небольших стран выводят свои продукты и услуги на международные рынки. Одна из причин этого – довольно большой внутренний рынок. На начальном этапе он позволяет предприятию функционировать и развиваться, но, по достижении определенного предела, дальнейшее развитие требует вхождения в международные цепочки создания ценности. При этом, для достижения успеха на международной арене не достаточно просто предлагать хороший продукт.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему деятельность специализированных коммерческих фирм через призму показателя контроля международной дистрибуции, Россия занимает 73-е место (4,0 балла), Украина – 82-е место (3,9 балла), Польша – 109-е место (3,6 балла) [5, с. 311, 321, 373].

Седьмой индекс GCI, характеризующий деятельность специализированных коммерческих фирм, индекс **совершенствования производственных процессов** (англ. *production process sophistication*). К сильным сторонам польских продуктов может быть отнесено их относительно высокое качество по сравнению с предложением зарубежных производителей. Проблемой польских кластеров при выходе на международные рынки является нехватка компетентности его членов при осуществлении принятых планов. Одним из способов преодоления этой проблемы является активное участие местных партнеров. Еще одним решением этой проблемы является использование консульств, работающие в разных странах, которые могут служить источником ценной информации и подсказок для компаний, желающих войти на рынок страны.

В рейтинге по показателю GCI, характеризующему совершенствование производственных процессов, Польша находится на 57-м месте (4,1 балла), Россия – на 92-м месте (3,5 балла), Украина – на 95-м месте (3,5 балла) [5, с. 311, 321, 373].

Важным показателем GCI, характеризующим деятельность специализированных коммерческих фирм, является показатель **сферы маркетинга** (англ. *extent of marketing*).

В контексте международной экспансии, важно искать новые рынки, а не просто сосредоточиться на традиционных и безопасных рынках развитых стран, в частности, членов Европейского Союза. Динамичный экономический рост в развивающихся странах позволяет их обществам становиться богаче, и превращает их в привлекательные группы потребителей. Следует, однако, иметь в виду различную специфику потребностей клиентов и существенные различия в стиле ведения бизнеса в странах БРИКС. Требуется выработка соответствующих компетенций, необходимых для успешной деятельности в этой бизнес-среде, в т. ч. так называемых мягких навыков (культурных, языковых, переговорных).

В рейтинге по данному показателю Польша расположилась на 50-м месте (4,5 балла), Россия – на 64-м месте (4,3 балла), Украина – на 79-м месте (4,1 балла) [5, с. 311, 321, 373].

Последний из показателей GCI, характеризующих деятельность специализированных коммерческих фирм, это показатель **готовности делегировать полномочия** (англ. *willingness to delegate authority*). Его суть – в готовности участников совместных предприятий к разделению ответственности и полномочий.

На практике, предприниматели не всегда заинтересованы в продвижении общего бренда и могут сосредоточиться на продвижении соб-

ственных компаний или продуктов. Такой тип поведения характерен для предпринимателей, чьи компании или продукты уже продвинуты и хорошо узнаваемы.

Еще одной ключевой проблемой является обеспечение надлежащего качества продукции, которая будет продаваться под общим брендом. Бренд кластера можно быстро испортить плохим качеством продукта, а ценность общего бренда будет не выше, чем стоимость наиболее слабого продукта. Эта проблема актуальна как для производителей из высокотехнологических отраслей, так и для предприятий традиционных отраслей. Поэтому после принятия решения о создании общего бренда, стоит разработать соответствующие правила его применения и процедуры проверки качества продуктов, реализуемых под этим брендом.

В рейтинге по показателю готовности к делегированию полномочий Польша находится на 62-м месте (3,8 балла), Россия – на 81-м месте (3,6 балла), Украина – на 123-м месте (3,2 балла) [5, с. 311, 321, 373].

Литература

1. Rozwój klastrów w Polsce Wschodniej / K. Garski (red.) ; PARP. – Warszawa, 2012.
2. Porter, M. E. Przewaga konkurencyjna: osiągnięcie i utrzymywanie lepszych wyników. – Wyd. Helion, Gliwice, 2006.
3. Romanowska, M. Grupy kapitałowe w Polsce / M. Romanowska, M. Trocki, B. Wawrzyniak. – Difin, Warszawa, 2000.
4. Szulcka, S. Klastry w sektorach kreatywnych – motory rozwoju miast i regionów / PARP. – Warszawa, 2012.
5. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / ed. Klaus Schwab, World Economic Forum. – Geneva, 2014

4.2. Развитие инноваций

Инновации являются важным фактором укрепления конкурентоспособности стран, регионов и предприятий. В Докладе о глобальной конкурентоспособности ВЭФ факторы, характеризующие инновации, объединены в 12-й столп (основу) конкурентоспособности. При исследовании уровня инновационности предприятий в национальной плоскости (в конкретной стране), особое внимание уделяется: потенциалу инноваций, качеству научных исследований; расходам предприятий на научные исследования и разработки; сотрудничеству промышленности с научно-исследовательскими институтами и вузами в сфере научных исследований и развития; государственным заказам на высокотехнологичную продукцию; доступность ученых и инжене-

ров; количеству патентов, используемых на практике [8, с. 529–536; 9, с. 529–536].

Первым из характеризующих инновационность показателей является **потенциал инноваций** (англ. *capacity for innovation*). Его величина определяется на основе средневзвешенного значения за отдельные годы в диапазоне от 1 до 7 баллов. При определении данного показателя оценка 1 балл означает использование в производстве исключительно лицензий и патентов предприятий других стран или имитацию продуктов иностранных компаний, оценка 7 баллов означает внедрение новых продуктов и процессов на основе собственных новаторских исследований.

Инновационность является важным элементом, влияющим на конкурентоспособность предприятий. Если компании хотят развиваться, или даже просто выжить, они должны постоянно вводить инновации, адаптироваться к новым ситуациям, и даже, по возможности, опережать их развитие. Под инновационностью чаще всего имеется в виду создание нового рыночного пространства – выведение на рынок новых, не предлагаемых конкурентами, продуктов, как материальных, так и нематериальных (например, услуг) [4, с. 7].

Согласно индексу GCI в рейтинге по потенциалу инноваций Россия занимает 66-е место (значение показателя 3,8 балла), Польша – 67-е место (3,8 балла), Украина – 82-е место (3,6 балла) [7, с. 311, 321, 373].

Вторым показателем оценки конкурентоспособности через призму инновационности является показатель **качества научных исследований** (англ. *quality of scientific research institutions*). Его величина, как и первого показателя, определяется на основе средневзвешенного значения за отдельные годы в диапазоне от 1 до 7 баллов. Оценка, близкая к 1 баллу, означает очень слабую активность научно-исследовательских институтов, оценка, близкая к 7 баллам – наилучшая в данной сфере на международной арене.

В рейтинге по показателю, характеризующему влияние качества научных исследований на конкурентоспособность, Россия занимает 40-е место (4,0 балла), Польша – 63-е место (3,9 балла), Украина – 67-е место (3,8 балла) [7, с. 311, 321, 373].

Расходы предприятий на научные исследования и разработки (англ. *company spending on R&D*) являются еще одним показателем оценки конкурентоспособности с точки зрения инновационности. Его величина, как и в двух предыдущих случаях, определяется на основе средневзвешенного значения за отдельные годы в диапазоне от 1 до 7

баллов. Оценка в 1 балл означает отсутствие расходов на исследования и развитие, а оценка в 7 баллов – большие затраты на эти цели.

Исследование инновационности предприятий позволяет выделить, по крайней мере, шесть направлений инновационного мышления, которые приводят к созданию новых рынков либо реактивации уже существующих рынков. К ним относятся: исследование отраслей-субститутов (предлагающих продукты-субституты); исследование стратегических групп (группы фирм в отрасли с аналогичными стратегиями); исследование групп покупателей (оплачивающих, потребляющих, принимающих совместные решения); исследование комплементарных групп (определение, как на ценность предложения влияют предложения других отраслей); исследование функционально-эмоциональной ориентации отрасли (полезность продуктов, уровень эмоциональности клиентов); изучение влияния важных тенденций (в первую очередь внешних, влияющих на деятельность отрасли) [4, с. 8–34].

В рейтинге по индексу GCI, дающему оценку влияния на конкурентоспособность расходов на научные исследования и разработки Россия занимает 62-е место (3,1 балла), Украина – 66-е место (3,8 балла) и Польша – 98-е место (2,8 балла) [7, с. 311, 321, 373].

Важным, четвертым показателем для оценки конкурентоспособности с точки зрения инновационности, является показатель **сотрудничества промышленности с научно-исследовательскими институтами и вузами в сфере научных исследований и развития** (англ. *university-industry collaboration in R&D*). Его величина, как и в предыдущих случаях, определяется на основе средневзвешенного значения за отдельные годы в диапазоне от 1 до 7 баллов. Оценка в 1 балл означает отсутствие какого-либо сотрудничества, а оценка в 7 баллов – интенсивное сотрудничество.

С точки зрения возможных форм инноваций, можно выделить следующие инновации: радикальные и частичные, технические и управленческие, продуктовые и процессные. Радикальные инновации – это новые продукты, услуги или технологии, полностью заменяющие существующие. Частичные инновации – это новые продукты, услуги или технологии, только модифицирующие уже существующие и используемые. Технические инновации связаны с изменением физического облика, параметров продукта, способа его производства и распределения, они имеют либо продуктовый, либо процессный характер. Управленческие инновации связаны с изменениями в процессах управления созданием, развитием и доставкой продуктов клиентам. Управленческие инновации в более широком смысле влияют на развитие всей органи-

зации в целом, на способ управления организацией, процессные же инновации в большей степени касаются непосредственно самой техники [5, с. 661–663].

В рейтинге по индексу GCI, дающему оценку влияния на конкурентоспособность сотрудничества промышленности с научно-исследовательскими институтами и вузами в сфере научных исследований и развития Россия занимает 67-е место (3,6 балла), Польша – 73-е место (3,5 балла) и Украина – 74-е место (3,5 балла) [7, с. 311, 321, 373].

Оценка конкурентоспособности через призму инноваций осуществляется на основе показателя **государственного заказа на высокотехнологичную продукцию** (англ. *government procurement of advanced technology products*). Его значение, как и первых четырех показателей, определяется на основе средневзвешенного значения за отдельные годы в диапазоне от 1 до 7 баллов. Показатель характеризует, в какой степени государственный заказ поддерживает инновационность. Оценка в 1 балл означает отсутствие поддержки, а оценка в 7 баллов – в большой степени поддерживает.

В определенном смысле как государственные закупки высокотехнологичной продукции можно также рассматривать поддержку и финансирование государственными учреждениями прикладных научных исследований. Например, в Польше правительственным учреждением, созданным для выполнения задач в области научно-технической и инновационной политики, является Национальный Центр Исследований и Развития. Центр управляет стратегическими программами исследований и развития и полностью или частично финансирует эти программы.

В рейтинге по индексу GCI, дающему оценку влияния на конкурентоспособность государственного заказа на высокотехнологичную продукцию Россия занимает 81-е место (3,3 балла), Польша – 89-е место (3,2 балла) и Украина – 123-е место (2,9 балла) [7, с. 311, 321, 373].

Шестой показатель для оценки конкурентоспособности с точки зрения инновационности – показатель **доступности ученых и инженеров** (англ. *availability of scientists and engineers*). Его значение, как и первых пяти показателей, определяется на основе средневзвешенного значения за отдельные годы в диапазоне от 1 до 7 баллов. Оценка в 1 балл означает отсутствие доступности, а оценка в 7 баллов – широкий доступ.

Доступность ученых и инженеров следует понимать как степень сотрудничества между научными, научно-исследовательскими институтами, государственными и негосударственными высшими учебными заведениями и практическими работниками различных отраслей с целью повышения уровня и эффективности их деятельности.

В рейтинге по индексу GCI, дающему оценку влияния на конкурентоспособность доступности ученых и инженеров, Украина занимает 48-е место (4,3 балла), Польша – 62-е место (4,2 балла) и Россия – 81-е место (3,4 балла) [7, с. 311, 321, 373].

Последним из показателей для оценки конкурентоспособности через призму инновационности является **число применяемых патентов в расчете на один миллион жителей страны** (англ. *PCT patents, applications/million pop*) [см. 6; 9]. Рассчитывается среднегодовое число поданных патентных заявок на миллион жителей.

Поданная заявка является основанием для выдачи документа (патента), подтверждающего ограниченное во времени право собственника технического решения на исключительное использование изобретения или изобретений, являющихся предметом патента, в профессиональной или коммерческой деятельности на территории страны, принявшей административное решение о выдаче патента.

Выбору новаторских идей сопутствует высокая неопределенность. Эти идеи всегда имеют различный коммерческий потенциал. К аналитическим инструментам, позволяющим уменьшить неопределенность при выборе инновационных идей, относятся: карта полезности для покупателей (предоставляет информацию о различиях в полезных свойствах нового продукта и уже существующих решений); оптимальный ценовой коридор (диапазон цен, в котором должна находиться выводимая на рынок новинка); схема действий (включает в себя ответы на вопросы: какими должны быть расходы на проект, с кем необходимо сотрудничать, какая модель ценообразования является наиболее выгодной) [3, с. 89–108].

В рейтинге по индексу GCI, дающему оценку влияния на конкурентоспособность среднегодового числа патентных заявок на миллион жителей Польша занимает 40-е место (7,1 балла), Россия – 41-е место (7,1 балла), Украина – 52-е место (3,2 балла) [7, с. 311, 321, 373].

Литература

1. Baruk, J. Zarządzanie wiedzą i innowacjami. – Wyd. Adam Marszałek, Toruń, 2006.
2. Bryła, P. Korzyści współpracy uczelni wyższych z otoczeniem gospodarczym – próba typologii / P. Bryła, T. Jurczyk, T. Domański // Marketing i Rynek. – 2013. – № 4.
3. Chan Kim, W. Jak oceniać potencjał rynkowy nowych pomysłów? / W. Chan Kim, R. Mauborgne // Zarządzanie innowacją (tytuł oryginału Harvard Business Review On Innovation). – Wyd. Helion, Gliwice, 2006.

4. Chan Kim, W. Tworzenie nowych przestrzeni rynkowych, / W. Chan Kim, R. Mauborgne // Zarządzanie innowacją (tytuł oryginału Harvard Busines Review On Innovation). – Wyd. Helion, Gliwice, 2006.
5. Griffin, R.W. Podstawy zarządzania organizacjami (tytuł oryginału Management). – Wyd. Nauk. PWN, Warszawa, 1996.
6. The Global Competitiveness Report 2012–2013 / ed. Klaus Schwab ; World Economic Forum. – Geneva, 2012.
7. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / ed. Klaus Schwab ; World Economic Forum. – Geneva, 2014.

РАЗДЕЛ II

РЕАЛИЗАЦИЯ ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Глава 5. ФИНАНСОВЫЕ ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ

5.1. Денежно-кредитное регулирование инвестиционной составляющей экономического роста

Среди подходов к классификации факторов конкурентоспособности национальной экономики наибольший интерес представляет группировка, используемая международными организациями для проведения межстрановых сравнений и построения рейтингов конкурентоспособности национальных экономик. Концепция конкурентоспособности представляет собой следующее: «...экономика является конкурентоспособной в мире, если экономические институты и политика страны обеспечивают устойчивый и быстрый экономический рост. Нации «конкурируют» в основном в выборе альтернативных институтов или стратегии для стимулирования более быстрого экономического роста и повышения жизненного уровня. Некоторые усилия приводят к успеху, некоторые исчерпываются на «сломе истории». Конкурентоспособными являются те нации, которые выбирают институты и политику, способствующие долгосрочному росту» [1, с. 15].

Роль инвестиций в экономическом росте трудно переоценить. Упрощенно считается: чтобы обеспечить 1 % прироста ВВП, требуется не менее 2 % прироста инвестиций в основной капитал. Доля инвестиций в основной капитал в Республике Беларусь по отношению к ВВП, по оценкам экспертов Всемирного банка, в 2012 г. достигла 34 % (в 2009 г. – 19 %). Это позволило нашей стране по данному показателю обогнать партнеров по ЕврАзЭС (в России данный показатель составлял 26 %, в Казахстане – 23 %) [2, с. 22].

Инвестиции реализуются через инвестиционный механизм, под которым понимается совокупность социально-экономических целей,

принципов и методов мобилизации и размещения инвестиционных ресурсов, а также управления этими процессами. Денежно-кредитная политика является составным элементом инвестиционного механизма, поскольку включается в систему регулирования кредитными ресурсами, которые являются одной из важнейших форм инвестиций и экономического роста. Таким образом, центральный банк в системе управления инвестиционным процессом становится одним из регулирующих субъектов. Необходимость выделения такого субъекта обусловлена разграничением управленческой и неуправленческой деятельности. В частности, большинство государственных инвестиционных структур не привлекают инвестиционные ресурсы, не размещают их, но управляют ими, осуществляя регулирование, координацию, планирование и другие функции управления инвестиционным процессом.

Говоря *о роли государства в инвестиционном процессе*, в литературе отмечается наличие двух моделей финансирования реального сектора: централизованная (административная) и децентрализованная (рыночная). В условиях децентрализованной модели у предприятий, как правило, преобладают внутренние источники поступления финансовых средств (более 60 %). Среди них основную роль играют амортизационные отчисления. Соответственно, привлеченные средства здесь выполняют, как правило, менее значительную роль по сравнению с централизованной моделью, в которой внешние источники устойчиво превышают 50–60 %. Амортизация же в модели с административной экономикой в структуре внутренних источников финансирования часто не превышает и 20 % [см. 3].

В условиях, когда внутренние источники финансирования предприятий ограничены, высокую долю составляют внешние централизованные источники, что, соответственно, отражается и в более высокой доле накопления капитала в ВВП. Особенностью Республики Беларусь является то, что уровень текущего самофинансирования субъектов хозяйствования Республики Беларусь, как правило, не превышает 40 %, *оставшиеся 60 % – это кредиты банков и средства государственного бюджета*.

Таким образом, в Республике Беларусь целесообразно в большей степени применять централизованную модель государственной политики, в т. ч. и денежно-кредитной, в рамках которой финансирование реального сектора регулируется преимущественно административными методами.

Одной из административных мер в централизованной модели денежно-кредитной политики является формирование в рамках финансово-кредитных систем национальных банков развития (БР).

Исходя из сложившихся исторически целей, национальные банки развития могут быть определены как «финансовые учреждения, созданные для содействия экономическому развитию, часто с учетом целей социального развития и региональной интеграции, в основном, путем предоставления долгосрочного финансирования, или содействие отраслям экономики, являющимися ключевыми для роста» [4].

В целом, БР делятся на универсальные и отраслевые. Наиболее масштабной является деятельность универсальных банков развития, как правило, реализующих весь спектр перечисленных задач. Такие банки часто выполняют роль штаба, координирующего деятельность других национальных институтов развития.

Один из первых банков развития – Государственный фонд сбережений – был создан в 1816 г. во Франции. Большинство современных зарубежных БР было учреждено в 50-е гг. XX в., а их появление стало реакцией на процессы, происходящие в мировой экономике.

Сегодня БР как инструмент экономической политики государства действуют более чем в 30 странах мира, в т. ч. в Германии, Испании, Норвегии, Швеции, Канаде, Японии, Республике Корея, Китае, Индии, Бразилии, Мексике, Чехии, Венгрии, Польше, России, Белоруссии, Казахстане, Армении и некоторых других.

Основным собственником БР является государство. В тех случаях, когда в качестве основного собственника БР выступает частный сектор, государство в лице своих представителей играет стратегическую роль в управлении банками. На БР приходится значительная доля совокупных банковских активов в крупных регионах и странах мира (например, Южная Азия – 12 %, Латинская Америка – 10 %, Германия – 8 %), а также существенная доля выданных национальными банками кредитов (в странах Латинской Америки – в среднем 30 %). Во многих странах как развивающихся, так и развитых БР входят в число крупнейших национальных банков. Так, германский Кредитный институт для восстановления (*Kreditanstalt für Wiederaufbau, KfW*) устойчиво входит в десятку крупнейших банков страны. Совокупные банковские активы группы KfW превышают 350 млрд евро. KfW является пятым в Европе эмитентом ценных бумаг после правительств Германии, Великобритании, Франции и Италии.

К секторам, на которые деятельность БР оказывает наиболее сильное воздействие, относятся экономическая и социальная инфраструктура (энергетика, транспорт, связь, ирригация, жилищное строительство, здравоохранение, образование), капиталоемкие отрасли промышленности (нефтедобывающая, металлургия, химия и нефтехимия, тяжелое

машиностроение и др.), сельское хозяйство. Например, в крупных странах Латинской Америки на БР приходится от 30 до 60 % всех кредитов, полученных сельским хозяйством [5, с. 95].

Деятельность БР в различных странах нацелена на решение следующих задач:

- обеспечение национальным компаниям доступа к долгосрочному финансированию, формирование национальных рынков долгосрочного капитала;
- осуществление инвестиционных проектов в отраслях экономической и социальной инфраструктуры, а также в сельском хозяйстве;
- поддержка новых областей деятельности, развитие которых стратегически значимо для национальной конкурентоспособности, но сдерживается «провалами рынка»;
- осуществление инвестиционных проектов, обеспечивающих выравнивание региональных диспропорций развития;
- создание малому и среднему бизнесу условий для доступа к финансированию и информационно-консультационным услугам;
- реализация инвестиционных проектов, предусмотренных программами международного сотрудничества;
- поддержание стабильности кредитных и финансовых рынков в условиях кризисов.

Условием, от которого зависит конкретный набор задач, реализуемых БР в той или иной стране, является уровень развития частного финансового сектора. Принципиальное требование, лимитирующее деятельность БР – избегать конкуренции с частными финансовыми институтами, – нередко закрепляется специальным законодательством, регулирующим деятельность национальных БР, а также уставными документами БР. Считается, что такая конкуренция подавляет развитие частного финансового сектора и может служить источником финансовых кризисов. Чтобы удержать свои позиции на рынках, частные банки будут вынуждены принимать на себя более высокие финансовые риски, чем это допустимо с точки зрения сохранения их устойчивости. Кроме того, им придется значительно снизить стоимость своих услуг, что препятствует капитализации банков. Последнее также негативно скажется на их устойчивости.

Соответственно, чем более развит, диверсифицирован и устойчив частный финансовый сектор, тем больше сужено поле деятельности БР.

Выделяются два способа реализации БР основных задач своей деятельности, качественно различающиеся по набору используемых инструментов. Первый способ предполагает опору преимущественно на

собственные финансовые, организационные и технологические ресурсы и лишь фрагментарное использование частного софинансирования и организационно-технологической помощи. Второй основан на катализе частных инвестиций в приоритетные сферы (путем предоставления гарантий и страхования рисков, помощи компаниям в привлечении ресурсов на международные рынки, поддержки фондов, осуществляющих долгосрочные инвестиции, использования различных форм частно-государственного партнерства при реализации инвестиционных проектов и т. д.).

В последнее десятилетие предпочтение отдается второму способу решения задач. Этот способ увеличивает масштаб воздействия БР на экономику («эффект рычага»), а также снижает риски неэффективного использования средств БР.

Использование механизмов государственно-частного партнерства позволяет снижать риски БР. Если значительная часть средств для финансирования проекта предоставляется частными партнерами, это гарантирует БР возможность возмещения потерь в случае ненадлежащего исполнения партнерами своих обязательств. Аналогично, риски потерь средств БР значительно снижаются, когда БР начинает финансирование только после выхода проекта на определенную стадию готовности (завершения строительства зданий и сооружений, выпуска первой продукции и т. п.).

По типу финансирования БР делятся на так называемые банки «первого уровня» (*first-tier*) и банки «второго уровня» (*second-tier*). БР «первого уровня» имеют право использовать все виды источников привлеченных средств, в т. ч. счета и депозиты частного сектора. Таким образом, в проведении пассивных операций эти банки де-факто могут выступать на «одном поле» с коммерческими банками. БР «второго уровня» не имеют такой возможности. Их ресурсы могут формироваться только на основе бюджетных трансфертов и счетов, счетов внебюджетных фондов, счетов государственных предприятий и организаций, займов зарубежных институтов, а также эмиссии собственных долговых обязательств. В настоящее время доминируют БР «второго уровня», причем их доля увеличивается. Сужение сферы деятельности БР «первого уровня» связано с попыткой монетарных властей избежать нежелательной прямой конкуренции БР с коммерческими банками.

Можно выделить основные черты современного подхода к роли БР и институтов развития в целом, который действует на протяжении последних десяти лет в научной литературе и в документах международных организаций:

- переход от поддержки целых отраслей к поддержке конкретных технологий и производств новых продуктов;
- тесное взаимодействие БР и бизнеса при принятии решений с сохранением достаточной автономии БР («включенная автономия»);
- целостный подход к диагностике и поиску решения проблем развития;
- использование гибких средств, а также элементов экспериментального подхода к нахождению оптимальных средств для решения конкретных задач;
- акцент на государственно-частное партнерство при реализации задач;
- реорганизация менеджмента на базе внедрения технологий «управления по результатам» и управления внутренними рисками;
- строгий внешний контроль за БР [5, с. 100].

Еще одним направлением перестройки денежно-кредитной политики в направлении стимулирования экономического роста является изменение денежной эмиссии центрального банка: перехода ее от валютного обеспечения на обеспечение внутренними обязательствами государства и бизнеса. Главной проблемой денежно-кредитного регулирования в развивающихся экономиках является то, что центральные банки за счет денежной эмиссии осуществляют не кредитование производственной и инвестиционной деятельности, а только поддержание ликвидности.

Речь идет о переориентации в структуре источников инвестиций в стране на внутренние кредиты. Российские ученые пишут, что, если страна имеет положительное сальдо торгового баланса, то ей не нужны иностранные кредиты. В той мере, в какой она привлекает внешние займы, ее финансовая система вынуждена сокращать внутренние кредиты и нести избыточные расходы на обслуживание иностранных кредитов. Замещение внешних займов внутренними позволяет увеличить объем кредита национальной экономике, который стал бы равного дешевле и доступнее для предприятий [см. 6].

Хотя формально главным инструментом регулирования предложения денег в России, Республике Беларусь и некоторых других странах являются ставка рефинансирования и ставки регулирования ликвидности денежного рынка, тем не менее на практике зачастую используются административные методы: количественные ограничения при определении объемов денежной эмиссии, составляющим основную часть потока эмитируемых денег. *Эти деньги предназначены для текущего*

балансирования спроса и предложения ликвидности банковского сектора и не могут использоваться в качестве источника кредитования производственной сферы.

Международный опыт всех успешных национальных экономик свидетельствует о том, что при сбалансированном развитии сдерживание инфляции достигается на основе роста объемов и эффективности производства, а не путем ограничения денежной массы и деградации производства. Денежная эмиссия может, конечно, вызывать инфляцию, если институты регулирования денежного обращения и воспроизводства капитала не обеспечивают ее трансформацию в кредитование производства и инвестиционных проектов с целью снижения издержек. Или если экономика уже насыщена деньгами, их избыток порождает финансовые пирамиды.

С. Глазьев предлагает комплексную систему мер для усиления инвестиционной направленности денежно-кредитной политики центрального банка [см. 6]. Отдельные положения можно рекомендовать использовать в деятельности органов монетарного регулирования стран ЕврАзЭС, в т. ч. и в деятельности Нацбанка Республики Беларусь. К ним относятся нижеперечисленные.

- Законодательное включение в перечень целей государственной денежно-кредитной политики создание условий для экономического роста, увеличения инвестиций и занятости.
- Переход в основном на внутренние источники монетизации. Для этого следует не повышать, а снижать ставку рефинансирования до уровня, сопоставимого с банками ЕС, США, Китая. По примеру развитых стран (США, Япония) монетарным властям целесообразно делать упор на формировании целевых длинных и сверхдлинных ресурсов с невысоким уровнем процентной ставки, основанных на использовании государственных бумаг.
- Переход на проведение денежной эмиссии преимущественно для рефинансирования коммерческих банков под залог кредитных требований к производственным предприятиям, облигаций государства и институтов развития.
- Расширение ломбардного списка центрального банка, включение в него векселей и облигаций платежеспособных предприятий, институтов развития, гарантий правительства и муниципалитетов.
- Увеличение ресурсного потенциала национальных институтов развития за счет их фондирования центробанком под инвестиционные проекты в соответствии с установленными приоритетами.

ми направлениями развития. Размещать такие кредиты институты развития должны на принципах проектного финансирования, предусматривающих выделение денег исключительно под установленные ими расходы без перечисления денег на счет заемщика.

- Стимулирование перехода предприятий во взаимных расчетах в ЕврАзЭС и СНГ на рубли.
- Расширение системы обслуживания расчетов в национальных валютах между предприятиями государств СНГ посредством Межгосбанка СНГ.
- Создание платежно-расчетную системы в национальных валютах государств – членов ЕврАзЭС со своими системами обмена информацией между банками, оценки кредитных рисков, котировки курсов обмена валют.
- Активное использование ресурсов Евразийского банка развития (ЕАБР) для инвестирования проектов, которые охватывают интересы не одной, а нескольких участниц ЕврАзЭС, используя при этом преимущества кооперации производств.

Таким образом, в целях повышения конкурентоспособности экономики необходимо применять комплексный подход к формированию денежно-кредитной политики в увязке с целями экономического развития и с опорой на внутренние источники денежной эмиссии. Важнейшими из них являются использование централизованной модели денежно-кредитной политики, стимулирование создания и функционирования национальных и международных банков развития, деятельность которых ориентирована на кредитование реального сектора экономики и инвестиций в приоритетные направления развития.

Литература

1. Куликов, Г. В. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности / Г. В. Куликов. – М. : Экономика, 2000. – 247 с.
2. Хейфец, Б. О зоне свободных инвестиций Евразийского экономического союза / Б. Хейфец // Вопросы экономики. – 2014. – № 8. – С. 26–40.
3. Румянцева, О. И. Институциональная самоорганизация участников денежной системы и формирование денежно-кредитной политики Республики Беларусь // О. И. Румянцева // Белорусский экономический журнал. – 2014. – № 2. – С. 61–73.
4. Rethinking the Role of National Development Banks. Background document of Expert Group Meeting. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Financing for Development Office, New York, Dec. 2005. [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим до-

ступа: <http://www.un.org/esa/ffd/msc/ndb/NDBs-DOCUMENT-REV-E-020606.pdf>. – Дата доступа: 20.02.2015.

5. Зеленкевич, М. Л. Банковская составляющая потенциала экономического развития в контексте глобализации / М. Л. Зеленкевич. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2014. – 176 с.
6. Глазьев, С. Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике / С. Глазьев // Вопросы экономики. – 2014. – № 9. – С. 13–29.

5.2. Налоговое стимулирование инноваций и конкурентоспособности экономики

Возможность обеспечения Республике Беларусь достойного места в мировой экономике зависит от ее конкурентоспособности, которая обуславливается возможностями не только отдельного предприятия или организации, но и экономики страны в целом. Проблема обеспечения конкурентоспособности напрямую связана с реализуемой политикой и институтами, которые определяют способность создания роста благосостояния для населения и получение большего дохода для предприятий. В обеспечении конкурентоспособности первостепенная роль принадлежит инновациям и инновационной деятельности, без которых не возможен выпуск новой конкурентоспособной продукции, а также не возможно создание новой технологической базы производства.

Майкл Портер, признанный ученый в области изучения экономической конкуренции, подчеркивает, что конкурентоспособность определяется производительностью, с которой страна использует свои природные, человеческие ресурсы и капитал, так как производительность является ключевым фактором, определяющим благосостояние страны и ее населения [1, с. 82–83].

Рассматривая конкурентоспособность и экономическое развитие национальной системы с учетом ее институциональных особенностей, необходимо учитывать общемировые тенденции, связанные с углублением процессов глобализации. Они должны анализироваться в качестве экзогенных факторов экономического развития, в частности, как возможность международного перелива финансового капитала и формирования ТНК, которые способны обеспечить устойчивую траекторию роста. При этом устойчивость мирового экономического развития предполагает эффективное встраивание национальных экономик в геоэкономическую систему под воздействием саморегуляции мирового рынка. Но такая геоэкономическая система не является устойчивой по ряду причин.

За экономически развитыми странами закрепляется положение стран-лидеров с высокотехнологичной специализацией. В тоже время менее развитые страны выступают в роли второстепенных звеньев технологических цепочек. И это не соответствует национальным интересам развивающихся стран, усугубляя проблему стабильного восходящего развития национальной экономической системы и требует выработки новых механизмов государственной координации по сглаживанию негативных экзогенных параметров. Поэтому современное развитие национальной экономической системы невозможно в рамках механизма рыночной саморегуляции, и государственное регулирование становится определяющим фактором экономического роста как гарант национальных интересов и стабильности.

Для анализа влияния макроэкономической политики государства на конкурентоспособность можно использовать результаты различных рейтинговых агентств. Рейтинг глобальной конкурентоспособности ежегодно публикуется аналитической группой Всемирного экономического форума. Данный рейтинг оценивает способность стран обеспечить высокий уровень благосостояния своих граждан, что в первую очередь зависит от того, насколько эффективно страна использует ресурсы, которыми располагает. Обобщенную оценку конкурентоспособности стран дает индекс глобальной конкурентоспособности. Республика Беларусь не вошла в рейтинг 2014–2015 года.

Рассматривая рейтинг Всемирного Банка Doing Business–2015, Республика Беларусь заняла 57-е место среди охваченных данным исследованием 189-ти государств. Согласно результатам исследования Беларусь выглядит более привлекательно на фоне стран-партнеров по Таможенному союзу и ЕЭП: в указанном исследовании Россия занимает 62-е место, Казахстан – 77-е место.

Наибольший прогресс отмечен в категории «Налогообложение» (+47 пунктов) за счет значительного сокращения количества часов, затрачиваемых на уплату налогов (с 319 до 183 часов), а также за счет сокращения общего количества платежей в год (с 10 до 7) и общей налоговой ставки (% от прибыли) – с 54 до 52 % [3].

Американский исследовательский центр The Heritage Foundation совместно с газетой The Wall Street Journal для уровня конкурентоспособности страны предлагает использовать индекс экономической свободы, который рассчитывается по среднему арифметическому десяти контрольных показателей: права собственности, свобода от коррупции, фискальная свобода, участие правительства, свобода предпринима-

тельства, свобода труда, монетарная свобода, свобода торговли, свобода инвестиций, финансовая свобода.

В соответствии с рейтинговой оценкой в итоговый отчет страны включают в одну из пяти групп: страны со свободной экономикой (набравшие более 80 баллов из 100 возможных), страны с преимущественно свободной экономикой (набравшие от 70 до 80 баллов), страны с умеренно свободной экономикой (набравшие от 60 до 70 баллов), страны с преимущественно несвободной экономикой (набравшие от 50 до 60 баллов), страны с несвободной экономикой (набравшие менее 50 баллов).

Республика Беларусь, согласно рейтингу 2015 имеет индекс экономической свободы равный 49.8 и находится на 153 месте среди 178 анализируемых стран. По сравнению с предыдущим годом индекс снизился на 0,2 пункта, при этом в течение пяти предыдущих лет он колебался от 47,9 (2011 г.) до 50,1 (2014 г.). Наиболее высокую оценку с точки зрения экономической свободы получили преобразования в области налогообложения. По данному критерию Беларусь заняла 37 место из 178 стран мира. С точки зрения фискальной политики Беларусь относится к преимущественно свободным странам (рисунок 5.2.1).

В развитии конкурентоспособной среды возрастает роль фискальной политики, которая способствует сглаживанию циклических колебаний делового цикла и повышает стабильность экономики. Увеличение расходов государства может приводить либо к увеличению дефицита бюджета, либо к повышению налогов. Рост бюджетного дефицита является чаще всего одной из причин высокой инфляции, которая отрицательно сказывается на темпах экономического роста. Увеличение же налогового бремени оказывает отрицательное воздействие на экономику, ослабляя стимулы к труду и сбережениям, а также снижая эффективность использования перераспределяемых ресурсов. Слишком высокие налоги могут привести к тому, что часть экономики уйдет в тень, препятствуя тем самым эффективному разделению труда и специализации, а также сокращая налоговую базу.

Проблема теневой экономики в Республике Беларусь является наиболее значимой. В 2010 г. группа ученых Ф. Шнайдер, А. Бен и К. Монтенегро предоставили результаты своих расчетов размера теневых экономик 162 стран с 1999 по 2007 г. По этим данным средневзвешенный мировой размер теневой экономики равен 17,1 % мирового ВВП, объем теневой экономики в Беларуси в 2007 году по этим оценкам составлял 53 % от ВВП [2, с. 455]. Это показывает, что теневая экономика имеет достаточно большой размер, чтобы влиять на процесс развития не толь-

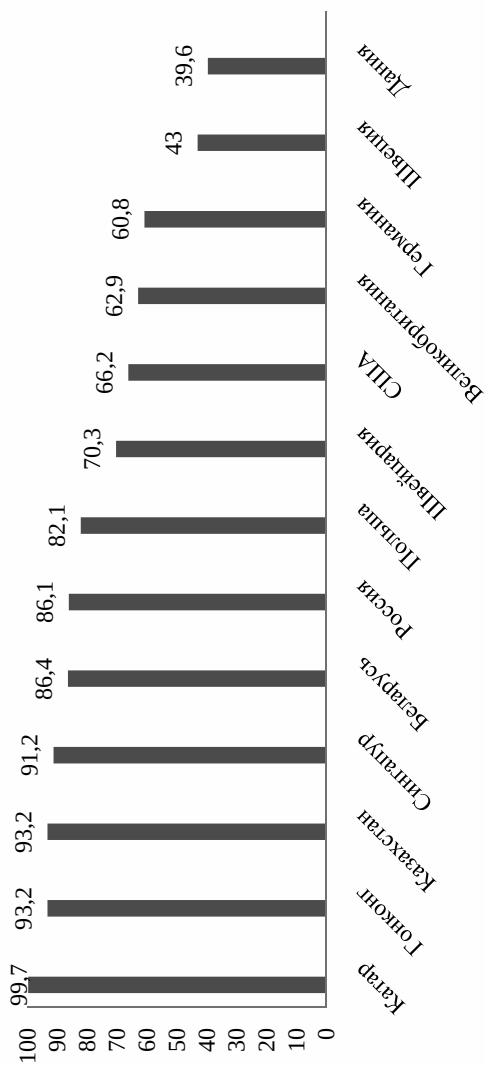


Рисунок 5.2.1 – Индекс налоговой свободы в ряде стран мира [6]

ко различных государств, но и мира в целом. Несмотря на мероприятия, которые проводит правительство Республики Беларусь, объем теневой экономики в Беларуси по разным источникам оценивается от 8 до 22 % от ВВП. Необходимо отметить, что ее размер имеет тенденцию к снижению.

Механизмы воздействия налоговой системы как часть проводимой бюджетно-налоговой политики на экономический рост страны таковы:

- высокие ставки подоходного налога приводят к сокращению инвестиций в человеческий капитал и сокращают предложение труда;
- высокие налоги препятствуют росту накоплений и инвестиций;
- налоговые льготы могут стимулировать венчурные инвестиции и расширять масштабы исследований;
- налоговые льготы определенных отраслей могут приводить к нерациональному отраслевому распределению труда и капитала.

Снижение поступлений по налогу приводит к сокращению государственных расходов. Сокращение расходов на образование и здравоохранение несомненно отрицательно повлияет на экономическое развитие за счет снижения качества «человеческого потенциала». Кроме этого, государственные капиталовложения влияют на развитие экономики. Прежде всего, за счет инвестиций в производственную инфраструктуру общего пользования (транспорт и связь), где рынок не может обеспечить достаточного объема финансирования. Государственные расходы на обеспечение общественного порядка и законности позволяют успешно функционировать рыночной экономике, защищая права собственности.

Одним из ключевых аспектов конкурентоспособности можно назвать действия государственных органов управления по созданию условий, стимулирующих предприятия и организации к более высокому уровню конкурентоспособности. Такие условия могут быть реализованы посредством:

- субсидий для организаций, в т. ч. и косвенных (например, через создание инфраструктуры);
- льготного налогового законодательства, применяемого к предприятиям, хозяйственной деятельности или владению имуществом;
- политики в области образования, определяющей уровень квалификации работников;
- внедрения жестких стандартов, применяемых к технологиям и продукции.

Основными инструментами государственной политики в области стимулирования инноваций является практика прямого бюджетного

финансирования НИОКР или применения налоговых льгот. В мировой экономике и у прямого финансирования и у косвенных налоговых льгот есть преимущества и недостатки. Налоговые льготы позволяют организациям самостоятельно выбирать проекты при относительно низких затратах. Программы исследований, которые напрямую поддерживаются из бюджета также имеют преимущества и должны быть расширены. Эти программы могут помочь сформировать направления исследований и разработок, особенно на ранней стадии.

В научных исследованиях, посвященных оценке эффекта налоговых льгот в 17 странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Д. Гуеллек и В. Поттелсберг доказали, что налоговые стимулы эффективно влияют на развитие исследований и инноваций. Налоговые субсидии стимулируют по крайней мере один доллар НИОКР на каждый доллар налоговых расходов [4].

Конкретные меры по экономическому стимулированию научной и научно-технической деятельности устанавливаются законодательством Республики Беларусь.

Стимулирование инновационной деятельности может осуществляться в форме предоставления налоговых льгот субъектам инновационной инфраструктуры и субъектам инновационной деятельности, производящим и реализующим инновационные товары. Наиболее значимыми являются льготы по налогу на прибыль и по налогу на добавленную стоимость. Так в соответствии с Налоговым кодексом Республики Беларусь от налога на прибыль освобождается прибыль:

- организаций при реализации товаров собственного производства, которые являются инновационными или высокотехнологичными в соответствии с перечнем, определенным Советом Министров Республики Беларусь, включая доходы от предоставления в аренду, в т. ч. лизинг, имущества;
- организаций, полученная от реализации имущественных прав на результаты научной и научно-технической деятельности, сведения о которых содержатся в государственном реестре прав на результаты научной и научно-технической деятельности.

По ставке 5 % уплачивают налог на прибыль члены научно-технологической ассоциации, созданной в соответствии с законодательством Белорусским государственным университетом, в части выручки от реализации информационных технологий и услуг по их разработке. Научно-технологические парки, центры трансфера технологий, резиденты научно-технологических парков уплачивают налог на прибыль по ставке 10 %.

Ставка подоходного налога с физических лиц устанавливается в размере 9 % в отношении доходов, полученных физическими лицами от резидентов Парка высоких технологий по трудовым договорам (контрактам), индивидуальными предпринимателями – резидентами Парка высоких технологий, физическими лицами, участвующими в реализации зарегистрированного в установленном порядке бизнес-проекта в сфере новых и высоких технологий, от нерезидентов Парка высоких технологий по трудовым договорам (контрактам).

Освобождаются от налога на добавленную стоимость обороты по реализации товаров (работ, услуг) НИОКР, имущественных прав на результаты научной и научно-технической деятельности, сведения о которых содержатся в государственном реестре прав на результаты научной и научно-технической деятельности, а также материальных объектов, относящихся к этим правам, если реализация имущественных прав на результаты научной и научно-технической деятельности одновременно сопровождается передачей таких объектов.

В 2012 г. в Беларуси стал реализовываться механизм амортизационной премии. Это один из возможных общепринятых способов стимулирования инвестиций, который применяется как в развитых странах, так и партнеров по ЕЭП. В нем больше заинтересованы крупные компании со значительными инвестициями в основной капитал, поскольку это позволяет сэкономить им существенные суммы. Для среднего и малого бизнеса он менее актуален, но здесь играет роль сниженная ставка налога на прибыль или возможность перехода на упрощенную систему налогообложения. В целом амортизационная премия позволяет обеспечить инвесторам ускоренный возврат средств на капитальные вложения.

Республика Беларусь проводит реформу в сфере налогообложения. Упрощен процесс предоставления деклараций по налоговым платежам.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 20 мая 2013 г. № 229 «О некоторых мерах по стимулированию реализации инновационных проектов» оказание государственной финансовой поддержки осуществляется на безвозвратной основе Белорусским инновационным фондом в порядке, определяемом Советом Министров Республики Беларусь, после прохождения конкурсного отбора на срок до одного года в виде предоставления:

инновационного ваучера – при реализации подготовительного или конструкторско-технологического этапа;

гранта – при реализации конструкторско-технологического этапа [5].

Несмотря на высокие рейтинговые оценки характеризующие налоговую систему и существующую законодательную основу, основными проблемами в области развития конкурентоспособности Беларуси остаются низкие темпы реструктуризации, небольшой и неразвитый частный сектор, большое количество бюрократических проволочек. Это, несомненно, создает макроэкономическую среду, не способствующую росту конкурентоспособности экономики.

Большинство инновационных компаний на ранних стадиях развития не могут использовать льготы, например, по уплате налога на прибыль, так как их не получают из-за того, что не производят на данных стадиях развития никакой продукции. Необходимо учитывать, что малые и средние инновационные компании, особенно в сфере информационных технологий, несут чрезмерную нагрузку по оплате обязательных страховых взносов в фонд социальной защиты населения.

Серьезной проблемой является отсутствие в Беларуси отрасли венчурного инвестирования. С помощью частных и государственных инициатив такая отрасль начинает постепенно формироваться, но проекты, имеющие потенциальную мировую новизну в Беларуси практически отсутствуют. Следующей проблемой является отсутствие новых прорывных технологий. Большая часть Белорусских стартапов, связанных с информационными технологиями, нацелена на белорусский рынок, который слишком мал для успешного развития.

В Беларуси много изобретений, но для коммерциализации данных разработок необходимы менеджеры, обладающие бизнес-навыками.

Таким образом, для высокой национальной конкурентоспособности одной налоговой конкурентоспособности недостаточно. Республике Беларусь необходима разработка государственной политики в области стимулирования спроса на инновационные товары и услуги, в т. ч. и на инновационные производственные процессы.

Литература

1. Портер, М. Международная конкуренция: пер. с англ. / М. Портер ; под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
2. Schneider, Friedrich. New Estimates for the Shadow Economies all over the World' / Friedrich Schneider, Andreas Buehn, Claudio Montenegro // International Economic Journal. – 2010. – № 24: 4, – P. 443–461.
3. Doing Business, World Bank. Published: October 29, 2014.
4. Guellec, Dominique. R&D and Productivity Growth: Panel Data Analysis of 16 OECD Countries. STI Working Papers 2001/3/ Dominique Guellec,

- van Pottelsberghe de la Potterie Bruno // Organisation for Economic Cooperation and Development. – 2001. – 25 p.
5. О некоторых мерах по стимулированию реализации инновационных проектов: Указ Президента Респ. Беларусь, 20 мая. 2013 г., № 229 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 22.05.2013, 1/14274.
6. HeritageFoundation [Electronic recourse]. – Mode of access: <http://www.heritagero.blogspot.com/2011/01/2011.html>. – Date of access: 15.05.2015.

5.3. Страхование регулирование в конкурентоспособной экономике и интеграция

Объективная необходимость страхового регулирования определяется достижением общественно значимых целей, связанных с предоставлением страховой защиты населению и предпринимательским структурам. Рынок и государство – это не два противоположных механизма регулирования экономических отношений, а взаимодополняющие друг друга формы, воздействующие на национальную экономику, от оптимального сочетания которых во многом зависит устойчивость социально-экономического развития страны.

Страховые организации, гарантирующие выполнение принятых на себя обязательств по страховым договорам, должны располагать достаточным финансовым потенциалом, использовать передовые инструменты, страховые технологии для того, чтобы обеспечить своевременные страховые выплаты страхователям. Все эти условия являются предметом страхового регулирования со стороны государства (рисунок 5.3.1).

Правовое регулирование строго проводится в рамках действующего законодательства. Административное регулирование, являясь родственным по отношению к правовому, все-таки обладает собственной спецификацией – может быть реализовано без использования законодательной базы. Экономическое регулирование направлено на хозяйственную деятельность [1].

Следовательно, единство рыночного и государственного регулирования создает общую систему регулирования страхового рынка, способствующую развитию рынка страховых услуг в целом и его институциональной структуры.

Однако говорить о страховом регулировании, включающем государственное регулирование и рыночные формы саморегулирования, невозможно без рассмотрения сегодня интеграционных процессов, характерных для глобальной экономики. Развитие национальных страховых

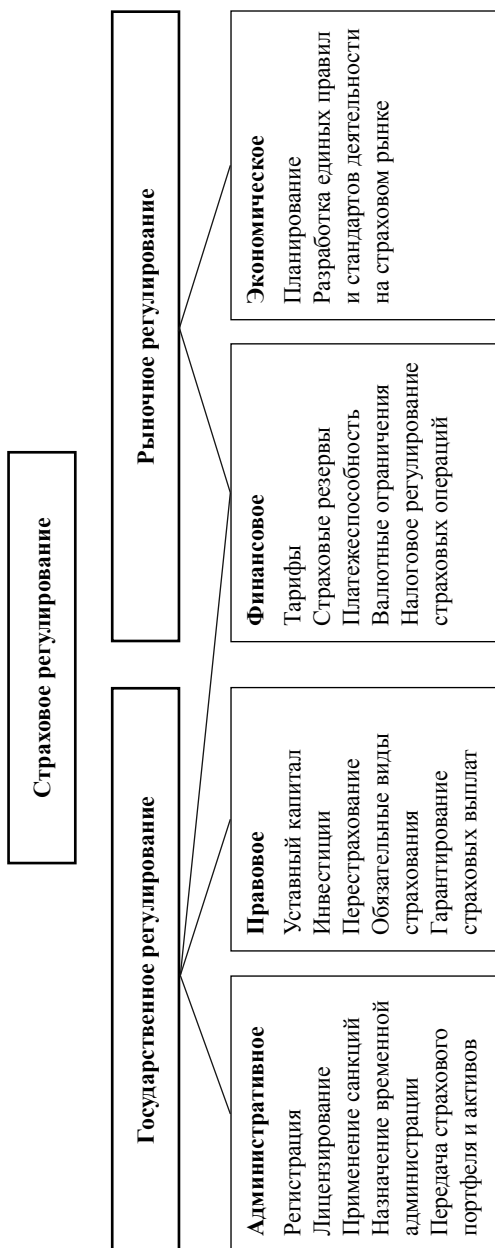


Рисунок 5.3.1 – Система страхового регулирования

систем под влиянием рыночных отношений, усиление интеграционных процессов, вхождение стран в региональные экономические группировки – все это предъявляет к управлению страховой системой новые требования. Страховое регулирование в условиях экономической интеграции предполагает создание органов контроля и согласования страховой политики межнационального и наднационального уровней (в зависимости от степени интеграции). С одной страны, страны начинают использовать различные методы и формы регулирования, применяемые в развитых системах или интеграционных структурах, для обеспечения более эффективного развития национального страхового рынка. С другой стороны, государства, входящие в интеграционные альянсы, рассматриваются как площадка для возможной работы на рынке всего интеграционного объединения. Практически все государства за редким исключением являются участниками одного или нескольких интеграционных соглашений.

Развитие интеграции Республики Беларусь с другими странами привело к созданию в 2010 году Таможенного союза с Россией и Казахстаном. Соглашение о создании условий на финансовых рынках для свободного движения капитала подписано в Москве 9 декабря 2010 года и ратифицировано Законом Республики Беларусь от 28 декабря 2010 года 213-З. Соглашение преследует цель обеспечения свободного движения капитала, развития взаимовыгодного сотрудничества в финансовом секторе и гармонизации законодательства государств-участников ЕЭП в банковской сфере, на валютном рынке, на рынке ценных бумаг, в сфере страхования [2].

Единое экономическое пространство (ЕЭП), действующее с 1 января 2012 года, – следующий шаг экономической интеграции. Общий рынок предполагает функционирование на территории Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации однотипных механизмов регулирования экономики, основанных на рыночных принципах и применении гармонизированных правовых норм, существование единой инфраструктуры и проведение согласованной налоговой, денежно-кредитной, валютно-финансовой, торговой и таможенной политики, обеспечивающих свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы (таблица 5.3.1).

В рамках ЕЭП 29 мая 2014 года был подписан договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС) [3], которым закрепляется необходимость создания условий, обеспечивающих к 2025 году взаимное признание лицензий и других разрешительных документов всех участников финансовых рынков (банковская, страховая сферы и рынок ценных бумаг).

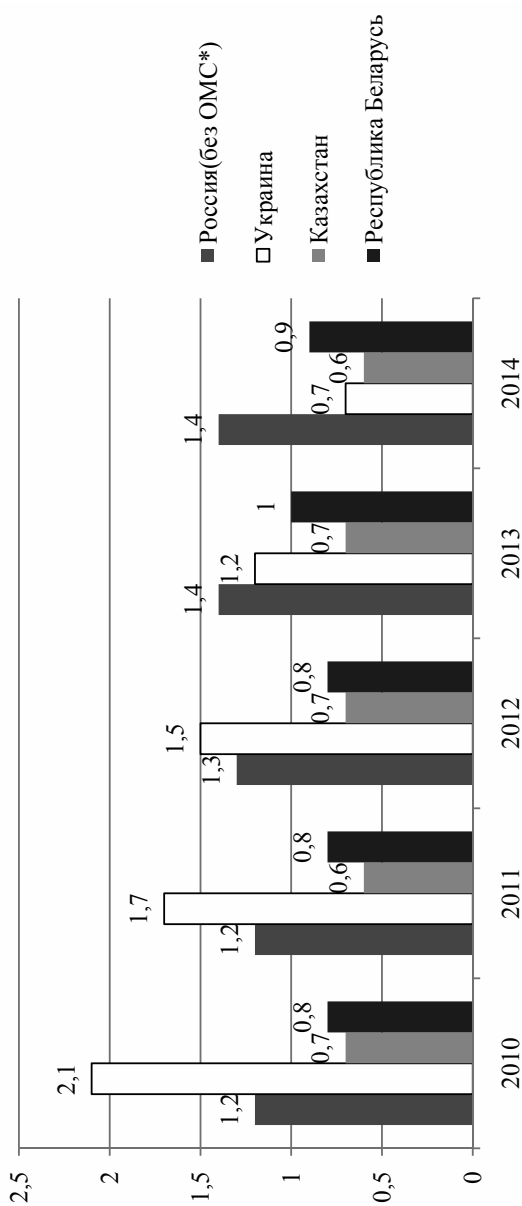
Таблица 5.3.1 – Этапы интеграции национальных страховых систем Республики Беларусь, России и Казахстана

Этапы	Содержание	Сроки
Первый этап	• использование единой терминологии • определение понятия участников страхового рынка и их юридического статуса • гармонизация законодательства по защите прав потребителей страховых услуг	до конца 2016 г.
Второй этап	• гармонизация лицензионных требований (порядок и условия создания участников страхового рынка, выдачи или отказа в выдаче лицензий, оснований для ее отзыва, приостановления и ограничения) • требования к финансовой устойчивости и достаточности собственного капитала участника страхового рынка • раскрытие информации участниками страхового рынка	конец 2019 г.
Третий этап	• согласование позиций по урегулированию рисков на финансовом рынке в соответствии с международными стандартами • переход к гармонизации надзорных требований и порядка осуществления страхового надзора	до конца 2022 г.

Примечание. Составлено на основе данных [4].

Одной из целей современных интеграционных процессов является укрепление национальных страховых рынков, повышение их авторитета в мире и превращение отечественных страховщиков в полноправных участников глобального распределения рисков. Существование общего рынка страховых услуг создаст иную, возможно более жесткую конкурентную среду для белорусских страховщиков. С другой стороны, емкость национального рынка увеличится, а ЕАЭС позволит страховым организациям Беларуси утвердиться на российском и казахстанском рынках. Положительными моментами создания ЕАЭС является сближение законодательства сторон, что позволит резидентам всех государств-участников свободно ориентироваться в законодательстве сторон, а также улучшить инвестиционную привлекательность Республики Беларусь. Значимость вопросов взаимодействия страховых рынков отразилась и в становлении крупнейшего регионального сообщества – Европейского Союза, опыт которого необходимо учитывать при разрешении проблемных ситуаций, возникающих в деятельности ЕАЭС. Как свидетельствует опыт европейской интеграции можно предположить, что процесс создания ЕАЭС займет не один десяток лет. Основа процесса – интеграция финансовых потоков, решение задач, возникающих в связи с дальнейшим развитием страховых рынков и совершенствованием перестраховочной защиты стран-участниц данного соглашения.

Как известно, страховой рынок является частью финансовой системы государства и развивается в тесной связи с ее другими секторами. Сложность регулирования системы страховых отношений связана с уникальностью страхового продукта в товарной форме, спецификой спроса и предложения на страховом рынке. Основными факторами, влияющими на увеличение емкости рынка страховых услуг, являются: увеличение доходов населения, рост платежеспособности предприятий, приобретение дорогостоящего имущества населением, увеличение кредитования физических и юридических лиц, осознание обществом страхования как цивилизованного инструмента защиты своих материальных интересов и т. п. Доля совокупной страховой премии в ВВП (отношение страховых взносов к ВВП) – важнейший макроэкономический индикатор, характеризующий состояние и развитие страхового рынка. Именно он сегодня в большей степени отражает неравномерность развития страховых систем стран-участниц интеграционного объединения ЕАЭС. На рисунке 5.3.2 показана доля страховых премий в ВВП некоторых стран – участниц ЕАЭС (также приведены данные по Украине).



*ОМС – обязательное медицинское страхование.

Рисунок 5.3.2 – Доля страховых премий в ВВП, % [5]

Доля страховых премий в ВВП в результате сложившейся динамики развития рынка Республики Беларусь возросла с 0,82 % в 2012 году до 0,93 в 2014 году. Рост показателя в Республике Беларусь по итогам 2013 года (1,04 %) вызван в большой степени изменением порядка отчетности страховщиков (взносы учитываются не по реальному сбору, а по т. н. «подписанной премии»). Среди стран уровень развития страхового рынка Беларуси в 2014 году несколько превышает показатели Казахстана и Украины и отстает от показателя России. К концу 2015 года предусмотрено довести долю страхования в ВВП в Беларуси до 1,3 %. Вместе с тем по показателю доли страховой премии в ВВП Беларусь значительно отстает от большинства развитых стран, где доля совокупной страховой премии в ВВП составляет 8–12 %, а в целом по миру – 6,5 %. В рейтинге стран мира по страховым премиям на душу населения за 2014 г. Беларусь находится на 78-м месте с показателем 65 долларов США. Это гораздо меньше среднего мирового показателя, который равен 655,7 долларов США (2012 год).

Достигнутый большинством стран СНГ уровень реформирования экономик позволяет активизировать политику в страховой сфере. Согласованная страховая политика обеспечивает непротиворечивости подходов и методов в области страхового регулирования, взаимную выгодность осуществляемых мер и недопущение ущерба экономическим интересам каждого из государств – участников Содружества, поиск путей постепенного взаимного сближения их страховых систем [1].

В Республике Беларусь для обеспечения эффективного функционирования страхового рынка и его регулирования в рамках ЕАЭС с 1 июля 2014 года вступил в силу Указ № 165 «О внесении изменений и дополнений в указы Президента Республики Беларусь по вопросам страховой деятельности», который ввел ряд положений, способствующих повышению эффективности государственного регулирования страховой деятельности, конкурентоспособности и устойчивости страхового рынка Беларуси. Так, в пять раз увеличены требования к минимальному уставному фонду страховщиков (5 млн евро), введен минимальный уставный фонд для страховых брокеров (25 тыс. евро). Белорусские страховщики обязаны обеспечить исполнение данных требований до 1 мая 2017 года. Расширены полномочия Министерства финансов Республики Беларусь по государственному регулированию страховой деятельности, внесены серьезные изменения в деятельность страховых агентов-юридических лиц, введено два новых вида обязательного страхования. Сняты ограничения на осуществление в Беларуси страховой деятельности страховой организацией, дочерней (зависимой) по отно-

шению к иностранному инвестору, исключен запрет для них на проведение страхования жизни при условии заключения договоров страхования с физическими лицами. Министерством финансов Республики Беларусь установлены нормативы безопасного функционирования для страховых организаций, порядок их расчета, применения и оценки выполнения, а также норматив расходов на ведение дела. Рынок страхования Беларуси стоит перед серьезными вызовами и трансформацией.

Важнейшими аспектами трансформации белорусского страхового рынка являются:

- дальнейшее повышение капитализации и платежеспособности страховых компаний за счет привлечения зарубежных инвестиций;

- устранение чрезмерного регулирования путем допуска негосударственных страховых организаций к осуществлению обязательных видов страхования, что позволит повысить уровень конкуренции на страховом рынке (в настоящее время согласно белорусскому законодательству обязательные виды страхования могут осуществлять только государственные страховые компании или компании с участием государственных средств в уставном капитале более 50 %);

- оптимизация регистрационных и разрешительных процедур, совершенствование регуляторных норм и правил как средства адекватного реагирования на современные экономические вызовы ЕАЭС;

- переход к пруденциальному надзору на основе внедрения эффективных надзорных процедур;

- введение системы мер раннего предупреждения для страховых компаний с неблагоприятным финансовым прогнозом на основе индикаторов, разрабатываемых органами надзора;

- введение целевых показателей развития страхового рынка и KPI регулятора;

- повышение требований к обеспечению прозрачности страхового рынка;

- внедрение новых видов страхования, страховых технологий, повышение качества страховых услуг;

- дальнейшая активизация системы онлайн-страхования путем создания новых программных продуктов на основе сотрудничества с белорусскими ИТ-компаниями;

- совершенствование системы налоговых стимулов для потребителей страховых услуг;

- введение института досудебного урегулирования страховых случаев с законодательным закреплением его функций и рычагов;

- минимизация страхового мошенничества.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что совершенствование страхового регулирования – неизбежный и объективный процесс, создающий более благоприятные условия для тесной и эффективной интеграции страховых рынков стран ЕАЭС.

Литература

1. Насырова, Г. А. Регулирование и саморегулирование страховой деятельности [Электронный ресурс] / Г. А. Насырова. – Режим доступа: http://info.e-c-m.ru/magazine/63/eau_63_48.htm.
2. Единое экономическое пространство: история создания, институциональная основа и объем согласованных сфер деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.economy.gov.by/dadvfiles/002044_710253_CES.pdfw.
3. Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) от 29.05.2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depSNG/agreement-eurasian-economic-union>.
4. Страхование в Беларуси: новые возможности и дополнительная защита [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/supervision/smi>.
5. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/>.

5.4. Валютная нестабильность: причины, формы проявления и методы преодоления

Проблеме определения причин возникновения и содержания валютных кризисов посвящено множество исследований. На наш взгляд, наиболее точно раскрывает суть явления теория валютной нестабильности, автором которой является П. Кругман (*P. Krugman*). Им разработана модель кризиса платежного баланса [1]. Причиной валютного кризиса, по Кругману, является кризис платежного баланса, который, в свою очередь, возникает вследствие несоответствия между двумя направлениями финансовой политики – монетизацией бюджетного дефицита (устранением его за счет денежной эмиссии) и действием режима курсообразования с фиксированным курсом национальной валюты (или его промежуточного аналога). Погашение бюджетного дефицита за счет денежной эмиссии ведет к инфляции, ухудшению условий внешней торговли (вследствие более быстрого роста внутренних цен по сравнению с внешними) и дефициту счета текущих операций.

Дефицит счета текущих операций создает избыточное давление на курс национальной валюты, что приводит к расходованию золо-

товалютных резервов и, как следствие – к падению курса национальной валюты. Таким образом, основная причина кризиса платежного баланса заключается в неспособности монетарных властей обслуживать выбранный фиксированный (или промежуточный) режим валютного курса вследствие проведения политики эмиссионного финансирования.

Р. Флуд (*R. Flood*) и П. Гарбер (*P. Garber*) развили модель П. Кругмана, включив в нее такой фактор, как рост величины внутреннего кредита [2]. Это дополнение детализирует современный механизм кризиса платежного баланса и определяет причину, уменьшающую возможности монетарных властей поддерживать фиксированный валютный курс. Современная интерпретация теории валютного кризиса как кризиса платежного баланса носит название модели Кругмана–Флуда–Гарбера.

Основным признаком валютного кризиса является снижение курса национальной валюты – девальвация. Внешне валютный кризис проявляется в виде резкого обесценения национальной валюты на 20–30 % и более, которое сопровождается сокращением золотовалютных резервов.

Масштабная девальвация является важной составляющей в механизме действия валютного кризиса. При посредстве девальвации происходит выравнивание платежного баланса страны. Балансировка счета текущих операций осуществляется через изменение курса национальной валюты. Курс национальной валюты становится зависимой переменной. Номинальный обменный курс национальной денежной единицы приводится в соответствие с реальным эффективным обменным курсом. При девальвации национальной валюты импорт становится относительно дороже и поэтому сокращается, экспорт – относительно дешевле и поэтому растет.

Более благоприятные конкурентные условия для экспорта создаются за счет сокращения расходов на рабочую силу в структуре себестоимости. Экспорт становится дешевле за счет снижения себестоимости продукции (услуг), в которой значительную долю занимают расходы на заработную плату. Удельные расходы на заработную плату измеряются при помощи показателя Unit Labour Cost (ULC) – цена рабочей силы на единицу выпущенной продукции. ULC является одним из важнейших показателей конкурентоспособности экономики страны. Девальвация национальной валюты направлена на повышение внешней конкурентоспособности экономики посредством снижения реальной заработной платы и уменьшения удельных расходов на за-

работную плату в цене продукции. Формирование равновесного (в отношении производительности труда) уровня заработной платы, таким образом, является фактором формирования равновесного платежного баланса.

Валютный кризис может иметь как внутренние фундаментальные причины, так и внешние технические. Появление валютной нестабильности извне в специальной экономической литературе принято называть передаточным (трансмиссионным) заражением. Эффект заражения может возникать в результате девальвации национальной денежной единицы страны – основного экономического партнера. В этом случае трансмиссионное заражение осуществляется по крайней мере по двум основным каналам: через внешнюю торговлю и через реализацию психологических ожиданий субъектов финансового рынка.

Через внешнюю торговлю происходит ухудшение платежного баланса за счет относительного удорожания товаров и услуг страны – экспортера в стране – торговом партнере, в которой произошла девальвация. Психологический механизм передачи девальвации действует следующим образом: ожидания неизбежной собственной девальвации после девальвации у страны – торгового партнера вызывает стремление у бизнес-структур и населения избавиться от потенциально неустойчивой национальной валюты, приводит к панике на валютном рынке. Масштабы начавшейся девальвации увеличиваются спекулятивными атаками на национальную валюту. Участники валютного рынка, прогнозируя уменьшение величины золотовалютных резервов и дальнейшее падение курса национальной валюты, стремятся сформировать длинные валютные позиции в иностранной валюте для того, чтобы при последующей конвертации в национальную валюту по более выгодному курсу получить доход.

Так в течение нескольких дней – с 16 по 19 декабря 2014 года – на фоне обвальной девальвации российского рубля, произошедшей 15 декабря 2014 года, населением Беларуси было куплено на чистой основе порядка 450 млн долл. США, что сравнимо с месячным объемом покупок. В условиях проведения политики фиксированного курса белорусского рубля бегство из него в иностранную валюту остановили только чрезвычайные административные меры правительства: введение 30 % налога на куплю-продажу иностранной валюты и временное (на два месяца) закрытие межбанковского валютного рынка. В описываемом случае девальвация белорусского рубля была вызвана исключительно внешним фактором и передалась из другой страны мгновенно через механизм психологического заражения.

Зависимость курса белорусского рубля от изменения курса российского рубля имеет фундаментальные причины и объясняется структурой белорусского экспорта, примерно половина которого приходится на Российскую Федерацию. Ослабление российского рубля по отношению к твердым валютам приводит к уменьшению стоимости белорусского экспорта в Российскую Федерацию при постоянных объемах экспорта в натуральном выражении. Попытки привязать цены на белорусские товары, экспортируемые в Россию, к твердым валютам имеет ограниченное применение: белорусские товары при этом теряют конкурентоспособность по цене по сравнению с российскими. Стрест-тестирование банковской системы, проводимое Национальным банком Республики Беларусь (*далее* – Национальный банк), показывает достаточно сильную уязвимость белорусской экономики в целом и банковской системы, в частности, вызываемую изменением мировых цен на нефть и курса российского рубля.

Природа валютных кризисов в трансформационной экономике, к разряду которых относится и экономика Беларуси, достаточно хорошо объясняется описанной выше концепцией валютной нестабильности как кризиса платежного баланса. Классическим исследованием этой проблемы является работа Роналда Маккиннона (*R. McKinnon*) [3]. В отечественной литературе такой методологический подход реализован в работах В. Усоского [4, с. 71–96]. Для белорусской модели характерно наличие обоих факторов, сочетание которых вызывает валютные кризисы: политики фиксированного валютного курса (либо ее производных) и разновидности монетизации бюджетного дефицита – эмиссионного финансирования экономического роста.

Накапливающиеся в белорусской экономике диспропорции порождают периодические валютные кризисы: март 1996 года, январь 2009 года, март – сентябрь 2011 года, декабрь 2014 – январь 2015 года. Причины нестабильности на валютном рынке связаны с политикой искусственного эмиссионного стимулирования внутреннего спроса в условиях фиксированного курса национальной валюты – а именно, стимулирования внутреннего спроса путем наращивания инвестиций в основной капитал с помощью механизма директивного бюджетного и квазибюджетного кредитования в рамках государственных программ развития. Превышение внутренних инвестиций над внутренними сбережениями создает ситуацию хронического отрицательного сальдо текущего счета платежного баланса страны, что в свою очередь приводит к необходимости резкой корректировки курса белорусского рубля – к девальвации. Ярким примером реализации такого сценария является

валютный кризис 2011 года, произошедший вследствие несбалансированного наращивания инвестиционных расходов и политически мотивированного роста заработной платы вне связи с ростом производительности труда в 2010 году.

Согласно традиционным представлениям дефицит счета текущих операций платежного баланса может финансироваться за счет продажи активов иностранным инвесторам, привлечения зарубежных финансовых ресурсов (кредитов и займов в различных формах) либо продажи золотовалютных резервов. В экономике Беларуси в силу незначительного притока прямых и портфельных иностранных инвестиций балансировка происходит за счет долговых инструментов – внешних кредитных заимствований, суммарный размер которых (включая государственные, корпоративные и банковские кредиты) составляет в настоящее время порядка 60 % ВВП. На обслуживание только внешнего государственного долга Беларуси в 2015 году необходимо было направить около 4,1 млрд долл. США, что составляет около 6 % ВВП. Эта величина сопоставима с совокупной прибылью, генерируемой всеми белорусскими организациями за год.

Стандартными мероприятиями, направленными на исправление балансов организаций, в случае, когда в прошлых периодах бюджетные дефициты покрывались посредством эмиссионного финансирования, являются сокращение бюджетного дефицита и ужесточение монетарной политики. Однако, для белорусской экономики таких макростабилизационных мер недостаточно. Кризис платежных балансов на микроэкономическом уровне вызван в ней глубокими структурными диспропорциями, поэтому без устранения последних стабилизационные меры жесткой монетарной политики будут вызывать стагнацию экономики. Иными словами, в белорусской экономике инфляция создается структурно – как результат отсутствия конкуренции, поэтому бороться с ней только монетарными методами методологически неверно.

Тем не менее, следует отметить, что политика жестких бюджетных ограничений для организаций всех форм собственности, включая государственную, является первичным необходимым условием устранения причин валютной нестабильности. Политика жесткого бюджетирования практиковалась ранее Национальным банком после валютных кризисов января 2009 года и марта – сентября 2011 года. Однако прежние монетарные власти проводили такую политику только в течение непродолжительного периода времени, недостаточного для устранения фундаментальных причин валютных дисбалансов. После падения курса

белорусского рубля к доллару США на 40 % правительством с января 2015 года начала реализовываться макростабилизационная программа, направленная на устранение дисбалансов в кредитно-денежной сфере. В полной мере осознав последствия разворачивания инфляционно – девальвационной спирали, новое руководство Национального банка изменило содержание монетарной политики. В течение всего 2015 года основным ее инструментом, направленным на упрочение валютной стабильности, являлось так называемое *монетарное таргетирование*.

Инфляционное и монетарное таргетирование преследуют одну и ту же цель – подавление инфляции, но реализуют ее по-разному. Инфляционное таргетирование предполагает регулирование уровня инфляции посредством управления процентными ставками на денежном рынке. При осуществлении политики инфляционного таргетирования инфляция ограничивается за счет высокой процентной ставки рефинансирования центрального банка. Высокими процентными ставками отсекаются инвестиционные проекты с низкой рентабельностью, которые в наибольшей степени причастны к росту инфляции. Согласно положениям описанной нами выше теории валютной нестабильности повышение процентной ставки – это один из инструментов управления платежным балансом. Исправление платежного баланса происходит в данном случае за счет уменьшения внутреннего спроса.

Содержанием монетарного таргетирования является управление параметрами рублевой денежной базы, через нее – параметрами рублевой денежной массы (агрегат $M2^*$), и далее – параметрами инфляции. Практика свидетельствует, что именно у агрегата $M2^*$ имеется тесная связь с индексом потребительских цен. Денежная база укрупнено состоит из денежной наличности, кассы банков, обязательных резервов коммерческих банков и денег коммерческих банков на корреспондентских счетах Национального банка. Это ресурсная база Национального банка. Целевой показатель прироста агрегата $M2^*$ на 2015 год составил 30 %, рублевой денежной базы – 10 %. Учитывая, что основная доля прироста рублевой денежной массы уже произошла в январе 2015 года в виде переоценки валютных активов в результате девальвации (начисленные курсовые разницы), можно определить монетарную политику Национального банка на 2015 год как сверхжесткую.

Национальным банком в 2015 году проводился оперативный мониторинг двух параметров: 1) прироста объемов активных операций и 2) показателя покрытия ликвидности. Согласно «Методике расчета банками показателей капитала, левериджа и ликвидности», предусмотренных международными стандартами Базель III, показатель покры-

тия ликвидности характеризует соотношение суммы высоколиквидных активов и чистого оттока денежных средств в течение последующих 30 дней [5]. Суть методики сводится к постоянному проведению стресс-тестирования на предмет способности банков исполнять краткосрочные обязательства при отсутствии обычного финансирования в течение 30 дней.

Выполнение макростабилизационной программы на 2015 год было осложнено серьезной долларизацией экономики. Доля иностранной валюты в составе агрегата МЗ (широкая денежная масса – ШДМ) значительно увеличилась после девальвации 2015 года и составила порядка 70 % по состоянию на начало 2015 года. Это означает, что большая часть денежных средств, составляющих ШДМ, находится вне контроля белорусских монетарных властей и что их возможности по управлению агрегатом МЗ, кроме того, что опосредованы, еще и весьма ограничены. Прямо – осуществляя денежную эмиссию и регулируя нормативы резервов – Национальный банк может воздействовать только на денежную базу, косвенно – через управление параметрами кредитования, устанавливаемыми для коммерческих банков – на агрегат М2* и совсем опосредованно – на агрегат МЗ.

Доля кредитов юридических лиц в иностранной валюте составляла на начало 2015 года порядка 60 % в совокупном кредитном портфеле [6]. Высокая доля кредитов в иностранной валюте сформировалась в предшествующий период осуществления монетарной политики, характеризовавшейся связыванием избыточной рублевой денежной массы посредством высоких процентных ставок. Цена рублевых ресурсов в марте 2014 года доходила на межбанковском рынке до 60 % и составляла в среднем за год 40–45 %, что делало практически неосуществимым без государственной поддержки (компенсации процентных расходов) рублевое кредитование.

Особенностью воспроизводства валютной нестабильности в Беларуси является то, что кризисы платежных балансов на макро и микроэкономическом уровнях вызываются фундаментальными структурными проблемами белорусской экономики, прежде всего, наличием большого числа неэффективно функционирующих организаций по преимуществу государственной формы собственности.

Литература

1. Krugman, P. A Model of Balance-of-Payments Criss / P. Krugman // Journal of Money, Credit and Banking. – 1979. – Vol. 11. – № 3. – P. 311–325.

2. Flood, R. Collapsing Exchange Rate Regimes: Some Linear Example / R. Flood, P. Garber // *Journal of International Economics*. – 1996. – Vol. 41. – № 3–4. – P. 223–234.
3. McKinnon. Financial Control in the Transition from Classical Socialism to a Market Economy / McKinnon, I. Ronald // *Journal of Economic Perspectives*. – № 5 (4) (Fall 1991). – P. 107–122.
4. Усоский, В. Н. Теоретико-методологические основы проведения денежно-кредитной политики в экономике Беларуси / В. Н. Усоский. – Пинск : ПолесГУ, 2011. – 112 с.
5. Методика расчета банками показателей капитала, левереджа и ликвидности, предусмотренных международными стандартами Базель III.: постановление Правления Национального банка Республики Беларусь, 24 сентября 2012 г. № 493.
6. Бюллетень банковской статистики № 9 (195) 2015 г. [Электронный ресурс] / Главное управление платежного баланса и банковской статистики Национального банка Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/2009/bulletin2009_7.pdf. – Дата доступа: 26.09.2015.

5.5. Платежный баланс как индикатор уровня конкурентоспособности экономики

В современном мире в качестве основного фактора развития национальных экономик стран мира, открывающего для них дополнительные возможности повышения потенциала, выступает глобализация. Ни одна национальная экономика, независимо от размеров страны и уровня ее экономического развития, не может быть самодостаточной исходя из имеющихся факторов производства, технологий и потребности в капитале, не учитывая приоритеты и правила поведения остальных участников мирохозяйственной деятельности.

В свою очередь глобализация усиливает конкуренцию в экономической сфере как между странами, так и на уровне отдельных предприятий и организаций этих стран. Для Республики Беларусь, государства со сравнительно небольшой открытой экономикой, вопросы повышения конкурентоспособности белорусской продукции являются весьма актуальными. Создание высокоэффективной, гибкой, восприимчивой к нововведениям национальной экономики будет способствовать выходу страны на новые рынки сбыта и станет действенным источником привлечения иностранных инвестиций в стране [6].

Конкурентоспособность экономики представляет собой сложный феномен, охватывающий не только экономическую составляющую, но

зависимость экономического роста страны от влияния совокупности социальных и политических индикаторов, включая образовательный и научно-технический потенциал, уровень развития информационной инфраструктуры и др. При этом особое значение приобретает количественная оценка уровня конкурентоспособности страны, включающая такие факторы как физический капитал, инфраструктура, образование, технологии, макроэкономическая стабильность и др. Все перечисленные факторы находят отражение в Индексе глобальной конкурентоспособности ВЭФ [3].

Индекс глобальной конкурентоспособности включает 113 переменных, которые детально характеризуют конкурентоспособность отдельных стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Среди основных переменных выступают такие показатели как:

- состояние инфраструктуры (протяженность железных дорог; количество легковых автомобилей; количество интернет пользователей и т. д.);

- макроэкономическая среда (ВВП на душу населения в текущих ценах; валовые сбережения в процентах от ВВП; индекс потребительских цен; сальдо текущего счета платежного баланса и т. д.);

- здоровье и образование (ожидаемая продолжительность жизни при рождении, уровень младенческой смертности, доля учащихся начальной, средней и высшей школы и т. д.);

- финансовые индикаторы (объем международных резервов страны в месяцах импорта; рыночная капитализация отечественных предприятий и т. д.);

- технологический и инновационный потенциал (доля экспорта высокотехнологичных товаров и в общем объеме экспорта страны; затраты на НИОКР в процентах от ВВП; чистый приток прямых иностранных инвестиций в расчете на душу населения и т. д.);

- эффективность внутреннего рынка (импорт товаров и услуг в процентах от ВВП; уровень безработицы и т. д.) и прочие факторы.

Одним из индикаторов уровня конкурентоспособности страны, учитываемым при расчете Индекса глобальной конкурентоспособности, является сальдо текущего счета платежного баланса, которое имеет первостепенное аналитическое значение. Оно часто интерпретируется как сальдо обмена реальными экономическими ценностями между резидентами данной страны и остальным миром. Положительное сальдо текущих операций означает, что в отчетном периоде резиденты данной страны предоставили нерезидентам реальных экономических ценно-

стей больше, чем нерезиденты им (и наоборот). Другими словами, этот показатель отражает разницу между оттоком ценностей за границу и притоком их в страну в дополнение к валовому внутреннему продукту, и показывает, живет ли страна «по своим доходам».

Для Республики Беларусь характерно отрицательное сальдо текущего счета. За всю историю существования платежного баланса в Беларуси лишь в 2005 году баланс текущих операций имел положительное значение. Значительный дефицит текущих операций (в отдельные периоды достигавший 15 % от валового внутреннего продукта (таблица 5.5.1) обусловлен доминированием в структуре выплат по текущим операциям расходов по импорту, расходов, связанных с деятельностью предприятий с прямыми иностранными инвестициями, а также платежей по обслуживанию внешнего долга.

Основными внешнеэкономическими операциями, формирующими сальдо текущего счета платежного баланса, являются экспортно-импортные потоки товаров и услуг. Именно конкурентоспособность внешней торговли, отражающая степень вовлеченности экономики в мировые хозяйственные связи, является одной из наиболее часто используемых показателей общей конкурентоспособности всей страны.

Для Республики Беларусь поступления от экспорта являются основным источником поступления валютных ресурсов в страну. Между тем, в последние годы лишь в 2012 году торговый баланс имел положительное значение (таблица 5.5.1). В 2012 году экспорт товаров сложился в размере 45,4 млрд долл. (72 % от ВВП), что на 11,2 % превысило значение 2011 года. При этом физический объем экспорта увеличился на 10,6 % при неизменном уровне средних цен. Рост белорусского экспорта 2012 года на 13,2 % обусловлен увеличением стоимостных объемов поставок минеральных продуктов (которые занимают 31,6 % в общем объеме экспорта), на 15,7 % ростом продукции химической промышленности (доля в общем объеме экспорта – 16,6 %), а также на 23 % ростом стоимости экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания (доля в экспорте – 10,6 %). При этом стоимостные объемы импорта минеральных продуктов, которые занимают в общем объеме белорусского импорта около 40 %, снизились в 2012 г. по сравнению с 2011 годом на 4,1 % [4].

На протяжении многих лет основным источником формирования отрицательного внешнеторгового сальдо являлись операции с промежуточными товарами, все возрастающая стоимость которых является серьезной проблемой для обеспечения эффективного функционирования реального сектора в Республике Беларусь (таблица 5.5.2).

Таблица 5.5.1 – Динамика показателей текущего счета платежного баланса Республики Беларусь за 2009–2014 гг.

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Сальдо счета текущих операций:						
млн долл. США	-6 132,6	-8 280,1	-5 052,5	-1 862,2	-7 567,3	-5 094,0
% к ВВП	-12,5	-15,0	-8,6 %	-2,9	-10,4	-6,7
Торговый баланс, млн долл., В том числе:	-7 104,9	-9 288,7	-3 466,8	565,4	-4 593,4	-2 598
экспорт	20 595,4	24 506,1	40 927,6	45 574,3	36 540,1	35 735,8
импорт	27 700,3	33 794,8	44 394,4	45 008,9	41 133,5	38 334,2
Сальдо услуг, млн долл. В том числе:	1496,9	1 788,6	2 257,9	2 268,6	2 252,5	2 198,9
экспорт	3714,9	4 795,6	5 609,5	6 311,7	7 506,0	7 819,8
импорт	2 218,0	3 007,0	3 351,6	4 043,1	5 253,5	5 620,9

Примечание. Собственная разработка по данным [4].

Таблица 5.5.2 – Структура импорта товаров Республики Беларусь за 2009–2014 гг. по целям использования, %

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Импорт товаров, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:						
– потребительских	16,1	16,1	15,4	13,1	17,8	22,8
– инвестиционных	9,9	10,0	8,7	10,5	12,4	12,5
– промежуточных	72,9	72,9	75,2	75,1	68,8	63,6
доля энергетических товаров в общем объеме промежуточных	39,6	34,7	42,0	39,5	30,2	35,6
– остальных	1,1	1,0	0,7	1,2	1,0	1,1

Примечание. Собственная разработка по данным [4].

Высокий удельный вес промежуточных товаров белорусского импорта обусловлен, прежде всего, зависимостью отечественного производства от зарубежных источников топлива и большинства видов промышленного сырья, а также необходимостью получения извне полуфабрикатов и комплектующих изделий для финишных производств. Специфика товарной структуры Беларуси, которая не имеет своих энергетических ресурсов, влияет и на то, что около 40 % всего объема промежуточных товаров приходится на энергоносители. В свою очередь, в группе энергоносителей главными компонентами являются сырая нефть и природный газ, полностью поступающие из России.

Отрицательное сальдо внешнеэкономических операций с товарами нивелируется положительным сальдо по статье «услуги» (таблица 5.5.1). Торговля услугами примерно на четверть компенсирует дефицит торговли товарами. Иначе говоря, активный итог по балансу услуг дополняет валютные средства, заработанные экспортом товаров, что, в свою очередь, уменьшает необходимость изыскания средств, недостающих для покрытия импортных затрат.

Основными видами услуг, обеспечивающими активное сальдо, являются транспортные услуги (рисунок 5.5.1). Беларусь обладает высоким транзитным потенциалом: в 2013 году эксплуатационная длина железнодорожных путей общего пользования составила 5491 км, протяженность автомобильных дорог общего пользования – 101,5 тыс. км, в т. ч. с твердым покрытием – 87,2 тыс. км, магистральных трубопроводов – 11 635 км [1]. Этим потенциалом активно пользуются партнеры Беларуси по внешним связям.

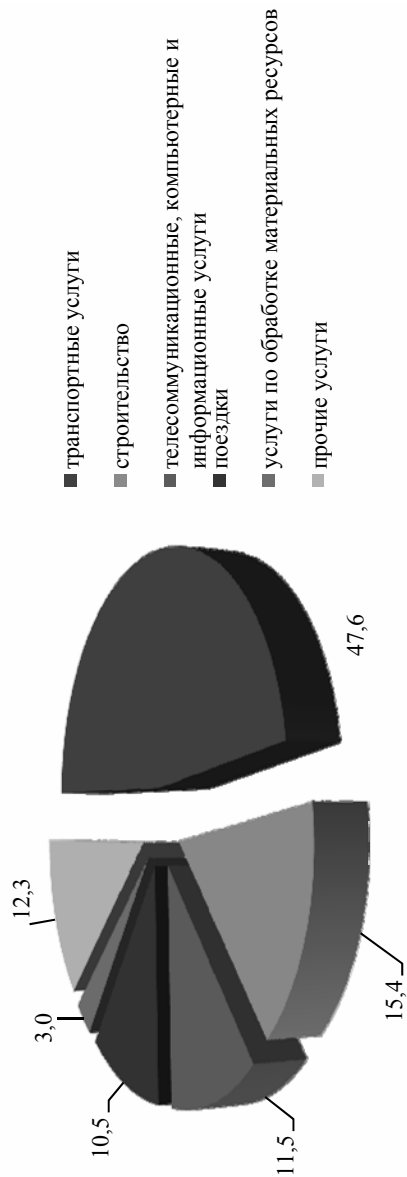


Рисунок 5.5.1 – Структура экспорта услуг в Республике Беларусь за 2014 год, %

Примечание. Собственная разработка по данным [4].

Таблица 5.5.3 – Динамика основных видов услуг в Республике Беларусь за 2013–2014 гг., млн долл. США

Виды услуг	2013 г.			2014 г.		
	Экспорт	Импорт	Сальдо	Экспорт	Импорт	Сальдо
Услуги, всего	7506,0	5253,5	2252,5	7819,8	5620,9	2198,9
В том числе:						
– транспортные	3792,4	1397,7	2394,7	3719,7	1524,2	2195,5
– строительство	1065,5	1258,2	-192,7	1204,4	1517,2	-312,8
– телекоммуникационные, компьютерные и информационные	750,3	196,4	553,9	902,6	223,3	679,3
– поездки	791,4	1153,3	-361,9	821,6	1087,4	-265,8
– по обработке материальных ресурсов	219,9	46,9	173,0	210,6	26,4	184,2
– прочие	886,5	1201,0	-314,5	960,9	1242,4	-281,5

Примечание. Собственная разработка по данным [4].

Более 90 % чистых поступлений от транспортных услуг обеспечивают грузоперевозки железнодорожным, автомобильным и трубопроводным транспортом. Только в воздушном транспорте наблюдается противоположная ситуация: наибольшая доля выручки от экспорта приходится на пассажирские перевозки и оказание вспомогательных услуг.

В противовес активному сальдо по статье «транспортные услуги» в платежном балансе Республики Беларусь сальдо по статье «поездки» традиционно имеет отрицательное значение (таблица 5.5.3). Траты за рубежом резидентом страны систематически превышают обратные платежи из-за границы, что приводит к дополнительному расходованию свободно конвертируемой валюты [2]. Еще одним видом услуг, импорт которых значительно превышает их экспорт, являются строительные услуги, причем в 2014 году наблюдался значительный (на 20,6 %) рост импорта строительных услуг по сравнению с предыдущим годом.

Помимо внешнеэкономических операций с товарами и услугами к текущим операциям платежного баланса относятся также операции с первичными и вторичными доходами, такими как оплата труда, полученная (выплаченная) из-за границы, инвестиционные доходы от всех видов инвестиций, а также текущие трансферты.

В последние годы для Республики Беларусь характерно отрицательное сальдо как по статье первичные доходы, так и по статье вторичные доходы (таблица 5.5.4).

Таблица 5.5.4 – Динамика первичных и вторичных доходов по данным платежного баланса Республики Беларусь за 2009–2014 гг.

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Сальдо первичных доходов</i>	-1113,9	-1162,8	-1361,4	-1473,3	-2684,8	-2398,9
В том числе:						
– сальдо оплаты труда	92,7	341,4	482,7	578,7	568,9	650,3
– сальдо инвестиционных доходов	-1206,6	-1504,2	-1844,1	-2052,0	-3310,0	-3094,1
<i>Сальдо вторичных доходов</i>	242,0	343,7	-2240,9	-3223,0	-2576,1	-2295,6
В том числе по сектору:						
– госуправления	91,7	164,9	-2755,1	-3458,6	-3004,4	-2621,0
– другим секторам	150,3	178,8	514,2	235,6	428,3	325,4

Примечание. Собственная разработка по данным [4].

Сальдо первичных доходов формируется отрицательным в результате превышения чистых выплат инвестиционных доходов на чистым притоком доходов от временных работников. Отрицательная величина сальдо по статье «инвестиционные доходы» обусловлена, по большей части, выплатами по кредитам государственного, корпоративного и банковского секторов экономики. При этом наибольшее влияние на величину и направленность потоков инвестиционных доходов оказывают доходы от прямых инвестиций. Следует отметить, что выплата нерезидентам инвестиционных доходов является важнейшим видом перемещения стоимости из страны. В отличие от вывоза ранее ввезенного нерезидентами в страну капитала, вывозимая величина прибыли, процентов и дивидендов представляет собой часть валового внутреннего продукта, созданного в стране. Другими словами, привлечение иностранных инвестиций эффективно для страны лишь в том случае, если они превышают вывоз доходов от них, либо (в кризисные годы) незначительно уступают им.

До 2011 г. положительное сальдо вторичных доходов формировалось в основном за счет поступлений от уплаты нерезидентами налогов, штрафов, прочих платежей, а также за счет получения физическими лицами – резидентами Республики Беларусь денежных переводов из-за рубежа. Причем, более половины общего объема денежных переводов были получены из Российской Федерации. Начиная с 2011 года, отрицательное сальдо вторичных доходов в наибольшей мере формируется за счет выплат текущих трансфертов Правительством Республики Беларусь в рамках распределения ввозных таможенных пошлин между государствами – членами Таможенного союза, а также в рамках двустороннего соглашения о выплате ввозных таможенных пошлин на нефтепродукты в пользу России.

Таким образом, Республика Беларусь относится к числу стран, где финансовые потоки, связанные с обслуживанием внешней торговли, главенствуют в платежном обороте страны, в то время как остальные операции занимают второстепенные позиции. При этом, на протяжении многих лет в структуре внешнеторгового сальдо основной дефицит формируют операции с промежуточными товарами. Материалоемкость белорусской продукции по-прежнему остается высокой [5]. По этой причине экстенсивное наращивание индустриального потенциала страны в условиях высокой зависимости экономики Беларуси от импорта промежуточных товаров и все возрастающей стоимости импортных энергоносителей создает проблемы с реализацией такой продукции и обеспечением положительного сальдо внешней торговли.

В то же время, наряду с высокой зависимостью от импорта энергоносителей и многих видов сырья, производственная сфера традиционно и в значительной мере ориентирована на поставки за пределы Беларуси. Другими словами, развитие национальной экономики Республики Беларусь предопределяются двумя факторами: с одной стороны, доступностью зарубежных рынков для сбыта белорусской продукции; с другой стороны – оптимальным обеспечением потребностей в топливе и сырье для ее производства. И то, и другое отражает состояние торгового баланса страны, состояние которого не только влияет на формирование всего платежного баланса, но и на валютно-финансовые позиции страны. О решающем влиянии торгового баланса на валютную ситуацию свидетельствует тот факт, что показатель счета текущих операций, в большинстве случаев используемый для характеристики состояния платежного баланса в целом, по знаку всегда совпадает, а по величине почти повторяет сальдо торгового баланса [2].

Таким образом, вопросы развития экспортного потенциала и обеспечения сбалансированности внешней торговли Беларуси обладают исключительной значимостью на современном этапе социально-экономического развития страны. Внешний спрос на продукцию отечественных производителей является важнейшим фактором загрузки производственных мощностей, поддержания высокого уровня занятости и обеспечения динамичного роста экономики. При этом положительное сальдо внешнеторговых операций по товарам и услугам позволит обеспечить финансовую стабильность на макроуровне, обуславливая такие базовые параметры экономической безопасности страны, как официальные золотовалютные резервы, валовой и государственный внешний долг, обменный курс национальной валюты, доходы государственного бюджета.

Не следует также забывать, что в современных условиях расширение экспортного потенциала страны и производство высоко конкурентной продукции невозможно без инновационной компоненты. Однако, на протяжении последних лет белорусский экспорт имел ярко выраженный сырьевой характер: в структуре экспорта наибольший удельный вес (более 60 %) составляли нефтепродукты, калийные удобрения и недрагоценные металлы. Так, в 2014 г. минеральные продукты составили 34,2 % от общей величины экспорта Республики Беларусь, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 15,2 %, продукция химической и связанных с ней отраслей – 11,8 % [4]. Такая динамика свидетельствует об ослаблении экспортных позиций Беларуси и означает ее высокую уязвимость из-за измене-

ний, происходящих на мировых рынках нефтепродуктов, калийных удобрений и черных металлов. Поэтому переход к модернизации на основе инновационной модели развития национальной экономики становится важнейшей задачей в условиях глобализации. Одним из направлений повышения доли наукоемкой и инновационной отечественной продукции является привлечение прямых иностранных инвестиций, которые способствуют использованию новых прогрессивных технологий и техники в производстве, внедрению маркетинговых и управленческих ноу-хау, более быстрому выходу на новые рынки с конкурентоспособной продукцией, а также сокращению нерационального импорта.

Литература

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2013 : [стат. сб.] / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; [редкол.: В. И. Зиновский (пред.) и др.]. – Минск : [б. и.], 2013. – 578 с.
2. Борисов, С. М. Платежный баланс Беларуси / С. М. Борисов // Деньги и кредит. – 2010. – № 8. – С. 11–21.
3. Моторина, О. Оценка уровня конкурентоспособности Республики Беларусь / О. Моторина // Банковский вестник. – 2014. – № 10. – С. 37–45.
4. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь (за январь – декабрь 2014 г.): стат. бюллетень / Национальный банк Республики Беларусь, 2015. – 177 с.
5. Попкова, А. Анализ экономических тенденций с использованием инструментария платежного баланса Республики Беларусь / А. Попкова // Весці НАН Беларусі. – 2013. – № 3. – С. 54–59.
6. Точицкая, И. Повышение конкурентоспособности внешней торговли Беларуси: рабочий материал исследовательского центра ИПМ [Электронный ресурс] / И. Точицкая, А. Скриба. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/wp2010r03.pdf>

Глава 6. МАРКЕТИНГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

6.1. Концептуально-методологические основы конкурентоспособности национальной экономики

Беларусь придает конкурентоспособности своих товаров и услуг приоритетное значение. Завоевание подобающего места в мировой экономике в современных условиях необходимо для обеспечения устойчивого развития страны, роста благосостояния ее граждан, расширения взаимовыгодного сотрудничества в мире.

В настоящее время особый интерес представляет проблема конкурентоспособности в условиях глобализации мирового хозяйства и формирования «новой экономики». Наиболее продвинутой частью «новой экономики» выступает интернет-экономика, которую используют наиболее развитые страны с целью захватить выгодные сегменты быстро расширяющегося интернет-пространства. Кроме того, в последнее время появились такие негативные явления геополитики как введение санкций к определенным странам, лоббирование экономических интересов отдельных стран под эгидой «демократии», информационно-пропагандистская деятельность по устранению конкурентов и т. д. Поэтому *проблемы повышения национальной конкурентоспособности являются приоритетными для сохранения экономической независимости страны.*

В условиях рыночной экономики конкуренция существенно влияет на сферу бизнеса, в которой функционируют предприятия, является фактором, создающим возможности кардинального преобразования экономики [1, с. 43].

Конкурентоспособность – многоплановая экономическая категория, которая может рассматриваться на нескольких уровнях:

- конкурентоспособность страны;
- конкурентоспособность отрасли;
- конкурентоспособность товаропроизводителя;
- конкурентоспособность товара.

Между всеми этими уровнями конкурентоспособности существует достаточно тесная внутренняя и внешняя зависимость и взаимозависимость. Конкурентоспособность стран и отраслей в конечном итоге зависит от способности конкретного товаропроизводителя выпускать конкурентоспособный товар.

Под конкурентоспособностью товара понимается комплекс потребительских, ценовых и качественных характеристик товара, определяющих его успех, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Конкурентоспособность товара можно определить только в сравнении с товарами-аналогами.

Товарная конкурентоспособность находится в прямой зависимости от разноплановых факторов. Среди них первостепенное значение имеют издержки производства, производительность и интенсивность труда, которые влияют на цену и качество изделий.

Синтетическим показателем, который объединяет конкурентоспособность товара, товаропроизводителя, отраслевую конкурентоспособность и характеризует положение страны на мировом рынке, является показатель ее конкурентоспособности.

Как показывает мировой опыт последних десятилетий, конкурентоспособность национальной экономики является неустойчивой. Поддержание требуемого уровня конкурентоспособности требует не просто постоянных и огромных усилий, но и продуманных целенаправленных действий стратегического характера, в которых особенно велика роль государства. Стратегическое направление его деятельности (равно как и непосредственных производителей) – создание конкурентных преимуществ над соперниками.

Теория конкурентных преимуществ исходит из следующего. Любая из стран с примерно одинаковым уровнем экономического развития имеет определенный, обычно только ей присущий набор конкурентных преимуществ. К ним могут относиться более высокие: уровень производительности труда тех или иных отраслей, квалификация производственного, технического, коммерческого персонала тех или иных отраслей, производств, групп предприятий, качество и технический уровень производимых изделий, управления и многое другое.

В стратегическом плане политика государства состоит в том, чтобы закладывать долговременные основы для повышения конкурентных преимуществ страны, создавать благоприятные условия для укрепления конкурентоспособности национальной экономики, ее структурных подразделений, хозяйствующих субъектов. Реальное же управление конкурентоспособностью осуществляется на уровне производителей, обладающих предпринимательской инициативой, соответствующими кадрами. Именно от фирм-производителей, их умения, целенаправленности зависит, в какой степени они могут использовать не только свой внутренний потенциал, но и создаваемые государством общенациональные возможности.

В настоящее время конкурентные исследования по конкурентоспособности проводятся Международным институтом менеджмента и развития (Лозанна, Швейцария), Всемирным банком и ВЭФ.

Можно выделить ряд факторов, характеризующих конкурентоспособность экономики:

- стабильность политической и правовой системы;
- высокая эффективность использования ресурсов;
- наличие природных ресурсов и благоприятный климат, выгодное географическое положение;
- открытость экономики, высокий уровень международной интеграции и кооперирования;
- значительные вложения в развитие человека (на образование, здравоохранение, социальные нужды);
- высокий уровень ВВП на душу населения;
- значительная доля конкурентоспособных фирм;
- оптимальный экспорт-импорт;
- наличие конкурентной среды;
- значительные расходы из госбюджета на НИОКР.

Конкурентоспособность национальной экономики – это способность страны как геополитического субъекта производить и реализовывать товары и услуги, отвечающие требованиям мировых рынков, обеспечивать устойчивые темпы роста ВВП и качество жизни населения на уровне мировых стандартов.

Конкурентоспособность – это объективный процесс, отражающий непрерывность и динамичность развития экономической системы.

Таким образом, национальная конкурентоспособность определяется как результирующий относительный показатель, отражающий уровень эффективности производства, распределения и реализации товаров как внутри страны, так и за ее пределами в целях повышения собственного экономического потенциала и уровня социально-экономического развития.

Факторы, влияющие на формирование национальной конкурентоспособности, анализируются на протяжении уже значительного времени. В настоящее время наиболее комплексно теория конкурентоспособности развита в работах профессора Гарвардской школы бизнеса М. Портера [2, с. 28].

Теория Портера основывается на, так называемых, детерминантах (или факторах), формирующих национальную конкурентоспособность. Она нашла практическое применение при разработке экономической политики ведущих экономически развитых государств. Свидетель-

ством международного признания является использование ее в ежегодных докладах ВЭФ.

Национальная конкурентоспособность определяется способностью промышленности постоянно развиваться и производить инновации. Первоначально национальные компании добиваются конкурентного преимущества, изменяя основу, на которой они конкурируют. Удержать преимущество позволяет постоянное совершенствование товара, способа производства и других факторов. Конкуренция – это не равновесие, а постоянные перемены. Совершенствование и обновление отрасли – непрерывный процесс. Поэтому в основе объяснения конкурентного преимущества страны лежит роль страны базирования в стимулировании обновления и совершенствования инноваций. Таким образом, процесс создания и поддержания конкурентоспособности чрезвычайно локализован. Различия в экономике стран, в их культуре, населении, инфраструктуре, управлении, национальных ценностях и даже в истории – все это в той или иной степени влияет на конкурентоспособность национальных компаний. Портер показывает, что, несмотря на все возрастающие значения глобализации, национальная конкурентоспособность определяется набором факторов, зависящих от конкретных, локальных условий [4, с. 58].

Конкурентное преимущество страны на международном рынке определяет некий набор детерминантов, «национальный ромб», который включает в себя четыре компонента:

- условия для факторов производства, то есть те конкретные факторы (например, квалифицированная рабочая сила, технологии, капитал, инфраструктура), которые нужны для успешной конкуренции в данной отрасли;
- условия спроса, то есть, каков на внутреннем рынке спрос на продукцию или услуги, предлагаемые данной отраслью;
- родственные и поддерживающие отрасли, то есть наличие или отсутствие в стране родственных и поддерживающих отраслей, конкурентоспособных на международном рынке;
- стратегия фирмы, ее структура и конкуренты, т. е. каковы в стране условия, определяющие процесс создания управления фирм и каков характер конкуренции на внутреннем рынке [4, с. 220].

Четыре свойства страны по М. Портеру формируют среду, в которой конкурируют национальные фирмы. Эта среда может способствовать созданию конкурентного преимущества, а может и препятствовать этому.

В настоящее время выделяют следующие направления, определяющие конкурентоспособность стран:

- 1) инновации и инновационная деятельность;
- 2) образование и качество человеческого капитала;
- 3) экологическая политика [5].

В современных условиях ускоренного развития научно-технической революции и крупномасштабного трансграничного перемещения капитала, глобализации рынков и производства, конкурентоспособность товаров, предприятий и стран все в большей степени определяется способностью национальной экономики генерировать и внедрять новые технологии.

Инновации обеспечивают гораздо более высокий уровень отдачи, чем простое привлечение дополнительных ресурсов, поэтому сегодня именно инновационная деятельность страны становится важнейшим фактором ее конкурентоспособности в системе мирового хозяйства.

В Республике Беларусь разработана и реализуется Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь до 2020 года, в рамках которой генеральной целью устойчивого развития Беларуси определено обеспечение стабильного социально-экономического развития при сохранении благоприятной окружающей среды и рациональном использовании природно-ресурсного потенциала для удовлетворения потребностей нынешнего и будущего поколений. К основным конкурентным преимуществам Беларуси относятся, в частности: выгодное экономико-географическое положение; развитая система транспортных коммуникаций и производственная инфраструктура в целом; значительные земельные, водные и лесные ресурсы; наличие ряда полезных ископаемых; значительный научно-технический потенциал; многоотраслевой промышленный комплекс; высокий общеобразовательный уровень населения и др. [3].

Переход на инновационный путь развития для белорусской экономики сегодня жизненно важен, поскольку она в силу объективных причин все больше интегрируется в европейские и мировые экономические процессы. Основным условием обеспечения высокой конкурентоспособности белорусской экономики являются инновации, постоянное технологическое совершенствование всех сфер деятельности путем использования новых знаний.

Однако за «движением инноваций» (научно-исследовательскими, маркетинговыми разработками, развитием персонала и организации фирм) чаще всего стоит социальная сфера страны, воспроизводящая основные ресурсы фирм – человеческие. Данные ресурсы воспроизводятся за пределами фирм, но определяют потенциал развития последних. Это специфические страновые ресурсы международной конкуренции,

которые представляют собой ключевые ресурсы глобальной конкуренции, ибо за право обладать и пользоваться ими в хозяйственной деятельности фактически разворачивается конкурентная борьба фирм. Но воспроизводят этот ресурс, как правило, не фирмы, а страны. Именно поэтому способность воспроизводить его, а затем пользоваться результатами этого воспроизводства – признак глобальной конкурентоспособности страны. Беларусь как страна с социально ориентированной экономикой может целенаправленно стремиться к достижению подобных целей и тем самым позитивно влиять на свою конкурентоспособность.

Формирование новой экономической инфраструктуры основывается на выделении качественно новых видов товаров – результатов интеллектуальной деятельности (РИД).

Характерной чертой современного мирового хозяйственного развития является переход ведущих стран к новому этапу формирования инновационного общества – построению экономики, базирующейся преимущественно на генерации, распространении и использовании знаний. Уникальные навыки и способности, умение адаптировать их к постоянно меняющимся условиям, высокая квалификация становятся ведущим производственным ресурсом. Инвестиции в интеллектуальный человеческий капитал превращаются в наиболее эффективный способ размещения ресурсов. Нематериальные активы занимают все большую долю в средствах компаний. Однако не только на уровне отдельного производства или корпорации, но и в национальном масштабе человеческий фактор не имеет себе равных. Именно от человека, его труда в наибольшей мере зависит конкурентоспособность любой страны.

Одним из главных критериев оценки человеческого капитала, признанных во всем мире, является индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Этот индекс разработан ООН и учитывает такие показатели, как ожидаемая продолжительность жизни при рождении, процент грамотности взрослого населения, совокупная доля учащихся в различных возрастных группах, ВВП на душу населения и т. д.

Образование становится важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности экономики государства. Роль образования в обеспечении устойчивого социально-экономического развития, роста конкурентоспособности государств и укреплении их позиций на мировом рынке и в мировом экономическом сообществе постоянно возрастает.

Интеллектуальные профессии становятся массовыми и теряют присущую им раньше исключительность. Растущие информационные потоки и высокотехнологические производства требуют не исполнителей узкой специализации, а специалистов с высоким базовым уровнем об-

разованности, способным переключиться с одного вида деятельности на другой, с обширными коммуникативными умениями и навыками. Уровень профессиональной подготовки специалиста, его образованность, становится важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности на всех ее структурных уровнях: от конкурентоспособности товара, до конкурентоспособности страны.

Таким образом, утвердившаяся в последние десятилетия концепция устойчивого экономического роста предполагает неразрывное сочетание экономической и экологической политики, как новой модели развития, соответствующей реалиям глобализированной экономики начала третьего тысячелетия.

Литература

1. Кочетов, Н. В. Конкурентоспособность на международных рынка / Н. В. Кочетов ; под науч. ред. В.Ф. Медведева; Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет “МИТСО”». – Минск : Право и экономка, 2013. – 185 с.
2. Магретта, Д. Ключевые идеи. Майкл Портер / Д. Магретта. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 272 с.
3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Респ. Беларусь ; редкол.: Я.М. Александрович и др. – Минск : Юнипак, 2004. – 200 с.
4. Портер, М. Муждународная конуренция: пер. с англ. / под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 2005. – 608 с.
5. Organization for Economic Cooperation and Development [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/>. – Дата доступа: 18.03.2015.

6.2. Маркетинговые возможности обеспечения конкурентоспособности продукта в современных условиях

В общеупотребительном смысле «конкуренция» означает соперничество, соревнование людей, групп, организаций в достижении лучших результатов в той или иной области общественной жизни.

С экономической точки зрения конкуренция представляет собой состязание между производителями (продавцами товаров) либо вообще между любыми рыночными субъектами с целью получения более высоких доходов, прибыли или других выгод. В конечном счете конкуренция сводится к борьбе за «кошелек» покупателя.

Конкуренты стремятся вытеснить друг друга с рынка, остаться же на нем экономическому субъекту позволяет обладание некими сравнительными, отличительными преимуществами, иными словами – конкурентоспособность.

Понятие конкурентоспособности достаточно широкое. Носителями конкурентоспособности могут быть товары, предприятия и их объединения, отрасли, регионы (территории) и, наконец, национальные экономики.

Наличие широкой гаммы товаров-заменителей и товаров-аналогов, их доступность неизбежно приводит к тому, что в реальной действительности покупатели сравнивают товары не только по цене, но и по качеству. Соотношение цены и качества сравниваемых видов продукции – это наиболее важный и результирующий показатель конкурентоспособности. Вместе с тем исследование, проведенное компанией Gallup, по заказу Американского общества по контролю за качеством, показало, что лишь 28 % опрошенных руководителей кампаний, выступивших с новыми инициативами в области качества, добились существенных результатов (увеличения прибыльности или доли рынка) [1]. Таким образом, значимость маркетинговых технологий обеспечения конкурентоспособности продукта в современных условиях очевидна.

Установление цены с позиций современного маркетинга представляет собой процесс поиска баланса между тем, что бы хотел за этот товар заплатить покупатель и издержками на его изготовление.

Продукт (товар или услуга) должен иметь для потребителя ценность, мотивируя к покупке (покупкам).

Приведем в качестве примера гибкую ценовую политику известного в Беларуси обувного магазина «Мегатоп», где, в частности, весной 2015 года проходила акция «Вторая пара за полцены, или третья пара в подарок!» На сайте торгового предприятия была размещена следующая информация: «С 16 по 31 марта, приходите в магазины МЕГАТОП, выбирайте две понравившиеся пары обуви и платите за одну из них только половину стоимости. А при покупке трех любых пар обуви, за исключением домашней (должны же быть какие-то ограничения), одну из них вы забираете совершенно бесплатно.

Здорово? Но можно еще лучше! В текущей акции принимают участие и те пары, стоимость на которые уже и так снижена на 20 %.

Так, при покупке стильных черно-белых женских полуботинок из новой коллекции за 459 900 рублей и задорных серо-оранжевых полуботинок для мальчиков за 299 900 рублей, вторые благодаря скидке в 20 % и новой акции “Вторая пара за полцены, или третья пара в по-

дарок” будут стоить всего 120 000 рублей. Таким образом, общая стоимость весенних обновок составит 579 000.» [2]

Как видим, в данном случае реклама как маркетинговая технология выполняет не только информационную функцию, но и одновременно социальную и коммуникационную. Все это органично «укладывается» в формат современного маркетинга, который носит интегрированный характер.

Конкурентоспособный на рынке товар является привлекательным для потребителей, является ценностью.

Под ценностью товара следует понимать совокупность получаемых покупателем при покупке товара выгод. От степени соответствия товара представлению о его потребительской ценности, зависит удовлетворенность покупателя.

В создании потребительской ценности в идеале участвуют все подразделения предприятия. Ключевым вопросом становится выделение основных и вспомогательных бизнес-направлений, взаимосвязанных видов деятельности, на которых базируется моделирование и оптимизация цепочки по созданию потребительской ценности [3].

Понимание того, как и почему потребитель приобретает те или иные продукты, позволяет корректировать маркетинговые технологии и их приоритетность, дает возможность предложить покупателям наибольшую ценность, и как следствие, формирует будущую прибыль компании. Потребности выявляются путем налаживания коммуникаций с потребителями и мониторинга внешней макросреды маркетинга. Кроме того, в постоянно изменяющейся внешней среде недостаточно отслеживать изменения в приоритетах только собственных покупателей, важно учитывать потребности второго, третьего и, возможно, четвертого потребителя, отстоящего от фирмы по общей цепочке ценности [4].

Конкурентоспособность товара определяется не только путем сравнения потребителем цены и качества продукта; влияет на конкурентоспособность и уровень сервиса, предоставляемый до и после покупки товара.

Высокий уровень сервиса – важный компонент продвижения продуктов на рынок. Например, приобретя трактор «Беларус», потребитель может быть уверен, что на протяжении всего времени эксплуатации предприятие готово поддерживать его работоспособное состояние, стимулируя доверие к себе как производителю продукта. В этой связи закономерна основная цель Минского тракторного завода (МТЗ) – максимальное удовлетворение потребностей покупателя техники, а также расширение сферы услуг технических (дилерских) центров.

Так, действующая сервисная сеть МТЗ насчитывает более 300 технических (дилерских) центров в более чем 50 странах мира и постоянно развивается и совершенствуется. Сертифицированные дилерские (технические) центры обеспечивают проведение предпродажной подготовки, технического обслуживания и ремонта техники в гарантийный и послегарантийный периоды [5].

Качество продукции – неотъемлемый индикатор конкурентоспособности продукта на рынке. Традиционно под качеством понимают систему свойств и характеристик товара, способных в известной мере удовлетворять потребности потребителей. Важно отметить при этом, что качество продукта имеет две стороны – объективную и субъективную. Одна отражает соответствие продукта ГОСТу, техническим условиям, различным сертификатам качества. Вторая связана с субъективным восприятием ценности, полезности продукта потребителем. Более высокую ценность для потребителя имеют те продукты, которые имеют красивое, запоминающееся марочное название, стильную упаковку, активно рекламируются. Сюда относятся и бренды.

В современном понимании бренд – это не просто известный продукт, товарная или торговая марка. Бренд представляет собой набор ассоциаций, возникающих в сознании у потребителей, которые добавляют воспринимаемую ценность товару или услуге. Ассоциации могут придавать товару уникальность или исключительность (Apple), заметность (Nestle), желанность (Ariel).

При повышении ценности товара в глазах потребителя (а бренд несет в себе дополнительную ценность), он готов заплатить за нужный товар более высокую цену, кроме того, бренд сам по себе ассоциируется с более высоким качеством.

Брендинг, являясь маркетинговой технологией обеспечения конкурентоспособности продукта, решает задачи создания и развития бренда, дифференциации продуктов, продвижения товаров на рынок и создания долгосрочной связи с потребителями на основе актуальных для потребителей ценностей, заложенных в бренд. Брендинг предполагает разработку и реализацию системы последовательных мероприятий, направленных на создание целостного и востребованного потребителем имиджа продукта или услуги.

В рейтинге национальных брендов Беларуси «BelBrand 2014 – ТОП 100 белорусских брендов» представлена потенциальная рыночная стоимость 100 самых дорогих белорусских брендов в 2014 году. Главной особенностью методики агентства MPP Consulting по оценке потенциальной рыночной стоимости брендов является базовое определение

стоимости бренда, которое включает в себя исключительно стоимость торговой марки (имени) без учета производственных мощностей, инфраструктуры компании, патентов, изобретений и других материальных или интеллектуальных ценностей.

Первую строку в отмеченном рейтинге занимает бренд «Санта-Бремор» (продукты питания) оцениваемый в 71,7 млн долл. [6].

Ныне компания «Санта Бремор» выпускает более 500 видов продукции; штат сотрудников – 4000 человек; торговые представители работают более чем в 80 городах СНГ; имеет сертифицированные системы ISO 9001 – 2009, HACCP, IFS, а также планирует получить сертификат MSC [7].

В компании сформировались принципы и ценности, в соответствии с которыми выстраиваются взаимоотношения внутри компании и с внешней средой. В их числе:

- удовлетворение потребности покупателей в качественных и здоровых продуктах питания;
- обеспечение экологической безопасности в работе предприятия;
- обеспечение финансовой стабильности и возможности продвижения и карьерного роста всех сотрудников компании;
- развитие потенциала сотрудников;
- создание комфортного психологического климата и дружественной атмосферы;
- формирование у сотрудников чувства сопричастности к общему делу и успеху компаний;
- внедрение инноваций, способных улучшить условия труда и качество выпускаемых продуктов;
- построение и поддержание открытого диалога между обществом и компанией [8].

Качество – весьма динамичное, даже мистическое явление. С одной стороны, низкое качество продукции и труда поглощает огромные количества недоиспользованных ресурсов, обуславливает загрязнение окружающей среды. С другой стороны, глобализация экономики приводит к выравниванию качества товаров и требовательности покупателей на различных рынках. Поэтому поиски резервов дальнейшего роста конкурентоспособности товаров должны вестись скорее в области внешних (мировых) тенденций качества, а также совершенствования производственного процесса и повышении операционной эффективности (реализация эффекта масштаба, оптимизация внутренней организации и каналов сбыта, инновации), а не просто в уменьшении затрат.

Например, фабрика «Коммунарка» является одним из крупнейших производителей кондитерских изделий в Республике Беларусь. Она входит в состав Белорусского государственного концерна пищевой промышленности «Белгоспищепром». Девиз предприятия: «Через качество и безопасность продукции к качеству жизни – качественной жизни качественную продукцию!»

В производстве кондитерских изделий используется только натуральное сырье и осуществляется весь цикл переработки какао-бобов, что позволяет обеспечивать самое высокое качество выпускаемой продукции.

«Коммунарка» примерно 20 % выпускаемой продукции экспортирует в Россию, Азербайджан, Казахстан, Армению, США, Канаду, Германию, Израиль и другие страны ближнего и дальнего зарубежья.

Брэнд «Коммунарка» ежегодно достойно заявляет о себе на национальных и международных выставках продуктов питания и кондитерских изделий, таких как «All candy» г. Чикаго, «ISM» г. Кельн, «World Food» г. Москва, «Продэкспо» г. Минск и т. д. Продукция фабрики в 2013 году удостоилась наград таких престижных профессиональных конкурсов Беларуси как «Брэнд года», «Выбор года», «Лучшие товары Республики Беларусь», «Лучшая продукция года» и «Продукт года» [9].

Еще одна маркетинговая технология обеспечения конкурентоспособности продукта – жизненный цикл товара, описывающий существование продукта на рынке с момента появления до снятия с производства из-за падения спроса. Ее важность, в частности, определяется тем, что можно спрогнозировать изменения во вкусах и предпочтениях потребителей, объемах продаж и ценах, составить рациональный товарный ассортимент и применить другие способы поддержания конкурентоспособности продукта на рынке (национальном или внешнем).

В любом случае быстрая реакция на изменившиеся условия – залог победы в конкурентной борьбе [10].

Литература

1. Траут, Дж. Дифференцируйся или умирай / Дж. Траут, С. Ривкин. – СПб. : Питер, 2000. – С. 37.
2. Новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.megatop.by/news/media/190.html>. – Дата доступа: 02.05.2015.
3. Юлдашева, О. У. Методология организации бизнеса на основе цепочки по созданию потребительской ценности / О. У. Юлдашева, С. В. Никифорова, С. Ю. Полонский // Вестник СПбГУ. Сер. 8. – 2007. – Вып. 2. – С. 34–38.

4. Шевченко, Е. А. Управление цепочками по созданию потребительской ценности фирмы на рынке B2B (на примере инструментальной компании) // Российское предпринимательство. – 2012. – № 11 (209). – С. 64–80. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/23971/>. – Дата доступа: 30.04.2015.
5. Сервис и запчасти Действующая сервисная сеть МТЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belarus-tractor.com/service/>. – Дата доступа: 03.05.2015.
6. BelBrand 2014 – TOP 100 Belarusian Brands МТЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mppconsulting.com.ua/ukrbrand/belbrand2014.pdf>. – Дата доступа: 03.05.2015.
7. О компании. История [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.santa-bremor.com/company/history/>. – Дата доступа: 27.04.2015.
8. Ценности. О компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.santa-bremor.com/company/cennosti/>. – Дата доступа: 03.05.2015.
9. Коммунарка сегодня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommunarka.by/about/kommunarka-segodnja/>. – Дата доступа: 03.05.2015.
10. Мир и развитие. Выступление Президента Республики Беларусь А. Г. Лукашенко при обращении с ежегодным Посланием к белорусскому народу и Национальному Собранию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/printv/obraschenie-s-poslaniem-k-belorusskomu-narodu-i-natsionalnomu-sobraniju-11301/. – Дата доступа: 03.05.2015.

6.3. Возможности маркетинга территории для повышения конкурентоспособности

В современных условиях территориальные единицы стран стали приобретать смысл значимых субъектов глобальной экономики. Различные территории конкурируют между собой за привлечение ресурсов и инвестиций в обстановке активизации процессов свободного перемещения материальных и нематериальных ресурсов, таких как товары, услуги, капитал и рабочая сила, в целях поиска наиболее выгодных сфер их применения.

Применение концепции маркетинга территории, формирование и развитие стратегии для ее реализации на глобальный рынок территорий обусловлена тем, что потребители, будь то инвесторы, туристы, рабочая сила и/или население, выбирают ту территорию, которая более полно соответствует их потребностям.

Категория «маркетинг территории» представляет собой взаимосвязь двух независимых между собой компонентов – маркетинга и территории. Термин «маркетинг» означает «система методов и средств по продвижению товаров или услуг от производителя к потребителю, включающая анализ рынка, дизайн, разработку упаковки, систему сбыта, рекламу [1]. Под «территорией» понимается «пространства земного шара с ее сухопутной и водной поверхностью, недрами и воздушным пространством, а также: космическое пространство и находящиеся в нем небесные тела» [2]. Следовательно, маркетинг территории представляет собой деятельность, «предпринимаемая на территории с целью создания, поддержания или изменения о ней мнений, намерений и/или поведения субъектов, как уже существующих и действующих на данной территории, так и потенциальных» [3]. То есть деятельность, направленная в систематизированном виде использовать маркетинговые инструменты, принципы, технологии и стратегии для разработки комплекса мероприятий, которые направлены на более выгодное и эффективное для данной территории использование, имеющихся у нее ресурсов и конкурентных преимуществ с целью повышения ее конкурентоспособности и имиджа.

Все вышеперечисленное логично определяет интерес к проблемам применения инструментов маркетинга в управлении территориальной единицей. В зависимости от субъекта территории выделяют соответствующие виды маркетинга: маркетинг страны (или группы стран), маркетинг региона (или региональных образований), муниципальный маркетинг или маркетинг города, маркетинг населенного пункта и т. д.

Категория «территориальный маркетинг» разрабатывается исследователями достаточно многогранно, а именно с точки зрения рыночной политики территориальных органов власти и управления, передовой идеи и философии бизнеса, способ удовлетворения потребностей территории в обмене товарами и услугами и т. д. В научных работах А. М. Лавров и В. С. Сурнин раскрывают сущность маркетинга территории как элемент системы рыночных отношений в целях обеспечения высокого уровня качества жизни населения, Е. П. Голубков определяет территориальный маркетинг как интересы ее внутренних субъектов, так и внешних, которых заинтересовали такие территории [4, с. 95].

Анализируя научные труды таких ученых как Ф. Котлер, А. Асплунд, А. Панкрухин, В. Старовойтов и ряда других авторов, следует заметить, что основной целью маркетинга территории является повышение ее конкурентоспособности за счет повышения конкурентоспособности предприятий, отраслей и кластеров. В свою очередь, согласно

взглядам Г. Вули определяется, что местные жители являются «ключом» жизнеспособности территории [5]. Ряд исследователей, включая Р. Макинтоша использовали понятие «мотивация» как необходимость мотивирования населения территории для совместной деятельности по принятию стратегических решений по реализации конкретных вопросов, связанных социально-экономическими программами и мероприятиями данной территории [6]. По определению американского социолога Р. Флорида маркетинг территории представляет разновидность геомаркетинга, т. е. маркетинг, который осуществляется в целях формирования и развития спроса на производственно-распределительный объект, находящийся в конкретном месте (местности) [7]. В то же время Т. В. Савчук, Е. А. Джанджуговой и др. под маркетингом территории рассматривает концепции, набор технических методов, действий и навыков, реализовать с достаточной степенью успешности «продать» заинтересованным лицам конкретные характеристики территорий [8]. Внимание исследователей также затронуты проблемы маркетинга и брендинга территорий, их эффективного позиционирования в условиях формирования креативной экономики в работах И. Рейна, Д. Хайдера, Д. Хаффа, Дж. Хоукинга, Дж. Боуэна, Дж. Мейкенза, Ч. Лендри, И. Балдерьян, где заложены основы маркетинга мест и геомаркетинга.

Ныне актуальной задачей является процесс адаптации комплекса маркетинга к маркетингу территории.

К таким фундаментальным понятиям комплекса маркетинга относятся:

- *Product* – территориальный продукт, представляющий собой территориальные ресурсы, продукты количественно и качественно предлагаемые и востребованные как внутренними так и внешними потребителями;

- *Price* – цена территориального продукта, сложившийся в данной территории уровень цен;

- *Place* – распределение (размещение) территориального продукта, особенности геополитического месторасположения территориальной единицы;

- *Promotion* – продвижение территориальной единицы, коммуникационный комплекс мер по формированию позитивного имиджа и информации о территории.

Наряду с классическими элементами комплекса маркетинга в комплекс территориального маркетинга можно включить следующие: *People* – люди, проживающие на данной территории, включающее качество человеческого потенциала, уровень жизни, определенные сегмен-

ты потребителей; Production – состав и динамика развития основных (базовых) отраслей территории; Personell – компетенции, мотивация, степень закрепления трудовых ресурсов; Patterns – принятые для территории нормы поведения, влияние регулирующих экономическую деятельность институтов; Plase ment of Funds – инвестиционный потенциал территории, объемы и структура капиталовложений; Pollution – уровень загрязнения окружающей среды и ее экологическая комфортность.

Реализация концепции территориального маркетинга позволит сформировать новый имидж соответствующих территорий в глазах целевой аудитории.

Для Республики Беларусь маркетинг территорий – относительно новая система управления развитием. В условиях ограниченности возможностей формирования и национального и местных бюджетов решением этой проблемы могут стать области, города и районы, которые становятся площадками для вложения инвестиций. В современных условиях территории становятся интересными для инвесторов не столько как место производства определенных видов продуктов, конкурентных на внутреннем и внешнем рынках, сколько как территория, куда перспективно переезжать для ведения бизнеса и вложения средств. Развитие рыночных сил и конкуренции вынуждают различные территории выгодно позиционировать себя, так как при прочих равных условиях от этого зависит получают ли территория определенные инвестиции, привлекают ли выгодные проекты и контракты, международные выставки и ярмарки, спортивные и культурные мероприятия, конгрессы и туристов. Такое соперничество требует от белорусских регионов, районов и городов заботиться о своем образе, менять невыгодные для себя стереотипы на приемлемые или более выгодные, позволяющие повысить их конкурентоспособность.

Кроме того, особое значение в системе маркетинговых мероприятий белорусских регионов и городов созданию и развитию брендов территорий. Он формируется на основе эффектно выраженного позитивного имиджа территории, а именно на совокупности эмоциональных и рациональных соображений, вытекающих из сравнения всех признаков территории, которые и влияют на создание определенного образа. Правильно представленный бренд и отчетливое позиционирование территории позволяет органам управления и представителям бизнеса достаточно эффективно взаимодействовать с конкретными целевыми группами: население территории, туристами и инвесторами. Поэтому территориальный бренд должен базироваться на природно-рекреационных ресурсах, политическом, экономическом, социальном, образова-

тельном и культурном потенциале территории, бренды товаров и услуг, локализованные в определенной географической местности.

Что касается такого конкурентного преимущества территории как имидж, то особенно важен положительный имидж для привлечения частного капитала. В этой связи следует отметить, что маркетинг имиджа территории по сравнению с прочими маркетинговыми стратегиями является низкозатратным. Потому что он требует радикальных изменений в инфраструктуре территории, однако концентрирует стремление на улучшении информации и коммуникативных аспектов, что и способствует формированию реальных фактов притягательности. Размер таких затрат по осуществлению маркетинга имиджа зависит от уже имеющегося имиджа, который может быть изначально положительный (например, ассоциироваться преимущественно с историей места и архитектурой – Мир, Несвиж, Полоцк и др.), то тогда требуется лишь более полная информативность и выразительность сложившегося образа для инвесторов и туристов. Для тех территорий, которые имеют слабовыраженный имидж, потребуются больших усилий для обустройства территории, рекламы и информации, т. е. определенных инвестиций. В то же время анализируя мировой опыт следует отметить, что излишне традиционный имидж может быть помехой для развития страны (например, Великобритания в настоящее время обновляет имидж).

Стратегическая цель маркетинга территории состоит в обеспечении конкурентоспособности территории в результате повышения уровня жизни ее населения. Так как декларируемой целью политики конкурентоспособности является рост благосостояния населения и инвестиции в территорию. При высоком уровне жизни населения возможно достичь высоких показателей конкурентоспособности. Что может происходить за счет концентрации капитала и технологий в производстве и это ведет к повышению производительности труда. В свою очередь разумная экономическая политика, являющаяся фактором конкурентоспособности, позволит увеличить эту концентрацию.

Особое значение имеет задача повышения степени идентификации местного населения со своей территорией, поскольку местные жители и резиденты выступают основным ресурсом маркетинга территории. И, возможно, что ориентация на удовлетворение нужд и потребностей именно населения территории, а не инвесторов и туристов в первую очередь, позволит данной территории выстоять в конкурентной борьбе. Ценностями сообщество местного населения станут самоуправление, самосознание и местный патриотизм, но только при создании благоприятных условий жизнедеятельности и роста уровня жизни населения

территории как в текущий период времени, так и в будущей перспективе. Качество жизни должно стать одним из ключевых элементов маркетинга территории, который напрямую зависит от системы управления и самоуправления и степени вовлеченности органов власти, что позволит территории комплексно развиваться.

Также территории необходимо создавать новую стоимость, которая будет формировать дополнительные конкурентные преимущества, востребованные определенными целевыми рынками и субъектами маркетинга территории, для того, чтобы территория достойно выглядела в конкурентной борьбе.

Таким образом, в Республике Беларусь маркетинг территорий относительно новое понятие как система управления развитием. Однако ограниченность в финансировании республиканского и местных бюджетов вынуждает регионы и города способствовать созданию привлекательности территорий. Вместе с тем, маркетинг территории представляет собой деятельность, которая позволит в систематизированном виде с помощью различные маркетинговые стратегии, технологии и инструменты сформировать комплекс мероприятий, направленных на эффективное для территории применение имеющихся у нее ресурсов в целях повышения ее конкурентоспособности, улучшения престижа и имиджа.

Литература

1. Merriam-Webster's Collegiate Dictionary. Merriam-Webster Inc. 1998 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: lingvo.mail.ru/?text=marketing. – Дата доступа: 30.03.2015.
2. Территория. Определение понятия государственной территории, ее составные части [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.labex.ru/page/m_pub_pravo_29.html. – Дата доступа: 30.03.2015.
3. Маркетинг территории [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://marketing.academic.ru/64>. – Дата доступа: 30.03.2015.
4. Голубков, Е. П. Маркетинг как концепция рыночного управления / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 95–113.
5. Wooley, H. Town centre management awareness: an aid developing young people's citizenship / H. Wooley // Cities. – 2000. – Vol. 17. – P. 453–459.
6. McIntosh, R. W. Tourism Principles, Practices, Philosophies, Wiley / R. W. McIntosh. C. Goeldner, J. R. B. Ritchie. – N-Y., 1998. – P. 437–451.
7. Флорида, Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида. – М. : Классика-XXI, 2005. – 430 с.
8. Савчук, Т. В. Территориальный маркетинг : учеб. пособие / Т. В. Савчук. – СПб., 2009. – 368 с.

6.4. Уникальное торговое предложение и его значение для обеспечения конкурентоспособности национальной экономики

На современном этапе глобализация выступает качественно новым этапом развития общественного воспроизводства [1, с. 18]. В глобальном экономическом пространстве все острее возникает необходимость выявления субъектов, факторов, институтов и стратегий, способствующих формированию конкурентных преимуществ национальной экономики. Вместе с тем состояние конкурентной среды в условиях глобальной турбулентности во многом определяется маркетинговыми действиями рыночных субъектов.

Глобализация конкуренции ведет к росту числа глобальных потребителей и сбытовых посредников. К примеру, успешный опыт формирования глобального сегмента потребителей накоплен различными компаниями: Whirlpool, Sony, IKEA, Levi's, Nike и др. [2, с. 32].

Возникают дополнительные источники конкурентных преимуществ зарубежных компаний [3, с. 57–58]. К ним следует отнести улучшения технологии, внедрение новшеств. Стратегически новшества могут касаться любого вида деятельности, связанного с производством продукта. В этой связи участие компании, осуществляя международную маркетинговую деятельность, предъявляют особые требования к своей стратегии и уникальному торговому предложению (УТП).

Уникальное торговое предложение (УТП) – маркетинговая концепция XX века. Ее ядро – акцент на выгодах клиента.

В условиях глобализации, для реализации концепции УТП, необходимо четко определиться с параметрами глобального рынка, субъектами рынка, с требованиями потребителей этого рынка для создания и предложения действительно уникального торгового предложения, обеспечивающего конкурентоспособность предлагаемого товара-услуги и создающее конкурентное преимущество национальному продукту. Помимо этого, требуется достойно представить этот продукт как уникальный. Важно также то, что сама продукция может не слишком отличаться от аналогов. В частности, в сфере услуг новые приемы и методы быстро «подхватываются» конкурентами. Поэтому **главное – это именно акцент, а не реальные отличительные черты (они могут быть минимальны)**. Основное условие эффективности разработки и применения концепции УТП – предложить рынку что-то новое и полезное, что-то из чего можно будет сделать правдивую и завлекательную рекламу.

Уникальное торговое предложение (Unique Selling Proposition – USP) определяет конкурентное преимущество, которое отличает товар от товаров аналогов в глазах покупателей и позволяет сделать упор на этих преимуществах в своей маркетинговой стратегии, выделить и закрепить национальные конкурентные преимущества.

Создание уникального торгового предложения включает определенную последовательность действий от формулирования идеи или проблемы глобального рынка, определения целевой аудитории, и ее цементирующей потребности, конкурентов, изучения их сильных и слабых сторон до создания своей уникальности. В этом случае требуется продуманная стратегия выработки узнаваемости своего товара-услуги, имени, бренда.

Одним из основополагающих моментов формирования УТП, которое позволяет выделиться из окружения конкурентов является использование инновационных методов маркетинга, информационных технологий.

Расширяющиеся интеграционные процессы, рост открытости национальных хозяйств в ходе формирования глобального экономического пространства, качественно меняют характер участия страны в международном разделении производственных процессов. Смягчение барьеров для входа на рынки не только стимулирует возможности международного обмена, но и выравнивает условия конкуренции, сближая требования потребителей. В таких условиях обеспечение и поддержание конкурентоспособности предложения путем создания и продвижения УТП становится универсальным требованием, предъявляемым «глобализацией» к национальной экономике. В данном случае имеет смысл заявить о создании уникального национального предложения (УНП).

УНП (уникальное национальное предложение) в этих условиях должно отвечать трем основным требованиям, чтобы считаться стратегическим фактором успеха:

1) *обеспечивать уникальность собственной марки*, по сравнению с конкурирующими в течение длительного времени, подчеркивающую национальные особенности предложения;

2) *удовлетворять специфические потребности клиента*, т. е. относительно сильные стороны УНП должны давать релевантные выгоды конкретной целевой группе потребителей;

3) *строиться на специфических способностях и ресурсах предприятия*, которые должны быть оригинальными по сравнению с конкурентными и которые трудно или невозможно имитировать и которые отражают уникальность и неповторимость национальных аспектов.

Так, в Прогнозе развития Беларуси до 2020 г. отмечается, приоритеты экономического развития стран являются отражением глобальных трендов научно-технического прогресса и связанных с его результатами ожиданий общества и бизнеса. В основных направлениях выделены типичные общемировые приоритеты (в порядке частоты упоминаний в составе страновых приоритетов):

- информационные и телекоммуникационные технологии;
- биотехнологии;
- нанотехнологии;
- энергетика (в т. ч. и ядерные технологии);
- новые материалы;
- обороноспособность и национальная безопасность [4, с. 19].

Идентичность приоритетов экономического и научно-технического развития характерны и для ряда стран СНГ, о чем свидетельствует соответствующий модельный закон. Так, Республика Беларусь и Российская Федерация имеют сопоставимые, хотя и не гармонизированные приоритеты научно-технической и инновационной деятельности, которые отвечают вышеприведенным общемировым направлениям.

По данным Прогноза развития Беларуси на 2020 одним из направлений наращивания интеллектуального потенциала национальной экономики должна стать Стратегия развития цифровых коммуникаций. В Республике Беларусь, предусматривается создание *единого рынка информационно-коммуникационных технологий и их приложений*, электронной компонентной базы, основанного на высокоскоростном широкополосном Интернете, «облачных» вычислениях и совместимости программного обеспечения и сетевых ресурсов на Евразийском пространстве. Данное направление может стать основой создания Уникального Национального предложения для Республики Беларусь в условиях глобального рынка.

Для Беларуси этот вид деятельности в условиях глобализации и турбулентности может стать тем УНП которое обеспечит устойчивое положение на мировом и рынке и создаст устойчивое конкурентное преимущество. Беларусь, на протяжении длительного времени, располагала высоким научно-техническим потенциалом именно в области информационных технологий.

ИТ-продукт является одним из приоритетных конкурентоспособных продуктов в Беларуси. Продукты деятельности по производству ИТ обладают высокой добавленной стоимостью. Чем больше будет произведено таких продуктов, тем больше будет ВВП государства и тем динамичнее будет развиваться экономика страны. Согласно Forbes,

по данным Мирового банка, темпы роста ИТ-индустрии за последние 10 лет составляют 25 % и предполагают расти.

Разработки программных продуктов в Республике Беларусь осуществляются с 1998 года. Однако интенсивное развитие ИТ-сферы началось с сентября 2005 года, когда Декретом Президента Республики Беларусь №12 «О Парке высоких технологий» была заложена законодательная основа для успешной работы Парка высоких технологий и привлечения инвестиций в отрасль разработки программного обеспечения.

Сегодня белорусские компании, работающие в рамках ПВТ, отличаются прогрессивность управления и эффективность маркетинговых решений. Отрасль характеризуется клиентской зрелостью, сложностью реализуемых проектов, глобальной сетью поставки услуг, разнообразием «портфеля» продуктов и услуг, умением работать на нишевых рынках.

По данным портала dev.by, в целом в отрасли «Компьютерных и информационных услуг» насчитывается более 853 компаний, из которых государственными являются только 18 (2,1 %) от общего числа компаний. ИТ-компании в основном расположены в Минске (92 %). По состоянию на 1 января 2015 года общая численность работающих в Парке высоких технологий составила более 20 тысяч человек [5].

Белорусский ИТ-рынок относительно молодой – более 50 % белорусских компаний на рынке не более 5 лет. 31 % – «опытные игроки», которые оперирует на рынке от 6 до 10 лет. Пионерами рынка, имеющими опыт работы в индустрии более 11 лет, являются 17 % компаний.

Наибольшее количество ИТ-компаний являются средними по размеру – от 50 до 200 сотрудников. Доля таких компаний в общем числе – 41 % (за 2013 года доля небольших компаний возрасла). Кроме мелких и средних компаний на рынке есть и крупные игроки. Среди основных крупных компаний рынка экспортно-ориентированного программирования Беларуси эксперты выделяют 7: Gamestream, Sam-Solutions, ScienceSoft, EPAM, Belhard, IBA, Белсофт [6].

Показатель производства ИТ-услуг, по данным национальной статистики, включает издание программного обеспечения, разработку программного обеспечения и консультирование в этой области, обработку данных, деятельность, связанную с базами данных. В данный показатель также включены затраты организаций на разработку собственных ИТ-продуктов и услуг для внутреннего использования.

Основная часть объема производства ИТ-продукции и услуг приходится на разработку программного обеспечения и консультирование в этой области (86,2 %).

Объем производства и реализации продукции и услуг резидентами Парка высоких технологий за 2014 год составил 6,96 трлн рублей. Темп роста по сравнению с 2013 годом составил 147 % (с учетом изменения курса доллара США и дефлятора ВВП – 126 %).

Объем выручки от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности) резидентами парка на внутреннем рынке Беларуси за 2014 год увеличился по сравнению с 2013 годом на 16,6 % до 839,1 млрд рублей.

Более 20 компаний – резидентов ПВТ экспортируют свои услуги на рынок Российской Федерации. Из них на 5 крупнейших экспортеров приходится около 70 % от всего экспорта. Наибольшим спросом пользуются прикладные программы и программное обеспечение, предназначенное для разработки и развертывания прикладных программ. Наименьшим спросом пользуется программное обеспечение в сфере информационной безопасности и системное программное обеспечение. 12 компаний, резидентов Парка высоких технологий, экспортируют свои услуги в Германию. Доля 8 крупнейших экспортеров достигает 90 %, причем доля крупнейшего экспортера – 36 %.

Экспорт услуг компаний – резидентов Парка высоких технологий по разработке программного обеспечения за 2014 год составил 585,2 млн долл. Темп роста по сравнению с 2013 годом составил 131 %. На долю экспорта в общем объеме производства ПВТ приходится 88 %. По всей стране мы обеспечили в 2014 году 44 % прироста экспорта услуг в платежном балансе [5].

Заказчиками Парка высоких технологий являются компании из 56 стран мира. В структуре экспорта 43,5 % приходится на страны Западной Европы, 40,1 % – на США, 14,4 % – на страны СНГ. Впервые зафиксирован экспорт в такие страны, как Индонезия, Иордания, Доминиканская Республика.

Доля Республики Беларусь в мировом экспорте ИТ-услуг составляет на данный момент 0,1 %.

География иностранных инвестиций в белорусский ИТ-сектор довольно широка – иностранные участники из 17 стран имеют доли в белорусских предприятиях. При этом ТОП-3 страны, откуда поступают инвестиции, – это США (19 %), Россия (18 %) и Нидерланды (11 %).

По прогнозам как национальных специалистов отрасли, так и международных организаций, экспорт ИТ-услуг Беларуси будет расти в ближайшие годы на 24–28 % в год и уже в 2017 году может превысить 1 млрд долл. США. В то время как импорт будет оставаться на до-

статочной низком уровне. Прогноз темпов прироста импорта составляет 5–7 % в год [5].

К значимым факторам, влияющим на конкурентоспособность белорусской ИТ-отрасли относятся:

- культурная и географическая близость к Европе;
- высокий уровень профессиональной подготовки специалистов, а также их достаточное количество;
- более дешевая рабочая сила;
- представительство крупнейших компаний в отрасли;
- активная государственная поддержка сектора ИТ-услуг.

Анализ основных мировых тенденций, как отмечается в Основных направлениях развития до 2020 года, показал, в структуре потребления услуг ведущее место займут информационные, образовательные и медицинские. Прогресс в технологиях переработки информации, системах телекоммуникаций, финансовых технологиях повлечет за собой дальнейшую глобализацию экономики, формирование единого мирового рынка товаров, капитала, труда.

Республика Беларусь может поднять свою конкурентоспособность на мировых рынках за счет создания УНП (уникального национального предложения), сделав ставку на те отрасли и производства, которые имеют к этому хорошие предпосылки. Одним из таких направлений является развитие информационных технологий. Решение этой задачи в первую очередь связано с подготовкой высококвалифицированных специалистов, с уникальным национальным и культурным уровнем предоставления услуг в области информационных технологий, которые и будут являться уникальным ресурсом для формирования конкурентного преимущества национальной экономики Беларуси в условиях глобализации и турбулентности.

Литература

1. Почекин, В. Л. Гиперконкуренция в международной торговле в контексте обеспечения экономической безопасности экспортно-ориентированных предприятия / В. Л. Почекин // Право и экономика. Научно-практический сборник законодательства с комментариями. Вып. 5. – Минск, 2014.
2. Кочетов, Н. В. Конкурентоспособность на международных рынках / Н. В. Кочетов, под науч. ред. В. Ф. Медведева; Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО»». – Минск : Право и экономика, 2013. – 185 с.
3. Аблязова, О. Н. Конкуренция на разных уровнях / О. Н. Аблязова, С. В. Павловская, В. В. Почекина ; науч. ред. Медведев В. Ф. // Вос-

- точно-Европейский университет экономики и менеджмента, Национальная академия наук Беларуси, Институт экономики. – Минск, 2008. – 159 с.
4. Беларусь 2020: наука и экономика: Концепция комплексного прогноза научно-технического прогресса и приоритетных направлений научно-технической деятельности в Республике Беларусь на период до 2020 года / В. Г. Гусаков [и др.] ; под ред. Акад. В. Г. Гусакова . – Минск : Беларуская навука, 2015. – 211 с.
 5. IT-рынок [Электронный ресурс] / Кириленко Д. [и др.] // Частное предприятие «Дев Бай». – Режим доступа: <http://dev.by>.
 6. IT-индустрия / Беларусь. Факты [Электронный ресурс] // Министерство иностранных дел Республики Беларусь. – Режим доступа: http://belarusfacts.by/ru/belarus/economy_business/.

Глава 7. СТАБИЛЬНОСТЬ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ

7.1. Ретроспектива и современное состояние рынка недвижимости Республики Беларусь

Основой любой социально-экономической системы является собственность. Переход общества на рыночные основы вызывает ее трансформацию: собственность из государственной преобразуется в многоаспектный комплекс, состоящий из муниципальной, частной и других видов собственности. Таким образом, меняется механизм управления собственностью, и, как следствие, зарождаются и формируются различные рынки. В условиях становления рыночной экономики рынок приобретает все большее значение. В современном понимании рынок представляет собой конкретную форму проявления товарного обмена и обращения объектов этого рынка, совокупность экономических отношений и связей между покупателями и продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег.

Не так много в экономике отраслей, от нормального функционирования которых зависела бы жизнь всех граждан страны. Строительная отрасль – одна из них, к тому же она напрямую связана с понятием «рынка недвижимости». Объекты недвижимого имущества занимают особое место в любой системе общественных, экономических и социальных отношений и при любом общественном устройстве, т. к. прямо или косвенно с ними связаны и хозяйственная деятельность любого предприятия, и интересы людей во всех сферах жизнедеятельности.

Под рынком недвижимости понимается определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования. Рынок недвижимости представляет собой сферу вложения капитала в объекты недвижимости и системы экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Эти отношения появляются при купле-продаже недвижимости, ипотеке, сдаче объектов недвижимости в трастовое управление, аренду, наем и т. д. Таким образом, на рынке недвижимости должны действовать продавцы и покупатели, а также отдельные субъекты предпринимательства, оказывающие им содействие в обращении объектов недвижимости.

Рынок недвижимости Республики Беларусь имеет сравнительно небольшой период развития, однако на сегодняшний день он является одним из самых динамично развивающихся. Экономические процессы, под влиянием которых рынок недвижимости формировался и развивался, накладывали особый отпечаток на взаимоотношения его участников, а также на содержание и характеристики предпринимательской деятельности в сфере недвижимости. Рынок недвижимости развивается по своим законам и по-своему реагирует на процессы, происходящие в обществе и экономике. Он более неповоротлив, чем другие товарные рынки, и реагирует на внешние изменения с некоторым опозданием хотя бы потому, что объекты всех видов недвижимости – дорогостоящий товар, а процесс их приобретения или продажи весьма трудоемок и длителен, а также высоки транзакционные издержки.

Становление белорусского рынка недвижимости – очень сложный и противоречивый процесс, который протекал в сложный период зарождения и формирования рыночных отношений в экономике страны [3] и прошел в три этапа.

1. Первый этап – стихийное зарождение рынка в период 1989–1992 годов. Этот период характеризовался отсутствием законодательной базы для осуществления сделок с недвижимостью, отсутствием про-

фессиональных участников рынка недвижимости, высоким уровнем риска при обороте недвижимого имущества и прав на него, сверхвысокими прибылями, вызывающими спекулятивные интересы недобросовестных субъектов экономической деятельности.

2. Второй этап – формирование жилищного законодательства и бесплатная приватизация существующего жилищного фонда в 1992–2000 годах. Недвижимость городов и других населенных пунктов, промышленных предприятий и объектов официальной инфраструктуры в результате вовлечения ее в имущественный оборот приобрела главное рыночное свойство – свойство ликвидности. Этот период характеризуется появлением и развитием профессиональных участников и соответствующей инфраструктуры рынка, формированием отдельных секторов рынка недвижимости: жилого фонда и рынка земельных участков. Более интенсивное развитие получил рынок жилой недвижимости. В качестве основных мотивов приобретения недвижимости выступали потребительские (улучшение жилищных условий лицами, создавшими необходимые накопления в других секторах экономики) и спекулятивные (перепродажа приобретаемой недвижимости в условиях быстрого роста цен давала возможность получить за полгода 50 % прибыли, а за год – даже 100 %) – мотивы, которые доминировали на белорусском рынке недвижимости в 90-е годы.

3. Третий – современный этап, на котором формируются механизмы управления отношениями между профессиональными участниками рынка недвижимости и прослеживаются границы самостоятельных сегментов рынка: первичного и вторичного; жилого, коммерческого и земли.

Развитие отечественного рынка недвижимости приходится на начало 90-х годов XX века. Правовым основанием его становления явилось провозглашение Конституцией Республики Беларусь существования наряду с государственной собственностью и частной формы собственности. Этот период характеризуется реформированием земельных отношений, приватизацией государственных предприятий и передачей в собственность граждан занимаемых ими жилых помещений. В это время был принят Закон «О приватизации жилищного фонда в Республике Беларусь», который послужил началом зарождения современного рынка недвижимости в Республике Беларусь. Вместе с этим появились первые легальные сделки по продаже квартир. Этому процессу предшествовал принятый в стране Закон «О выкупе квартир в частную собственность». К тому же процесс приватизации государственной собственности, который осуществлялся с 1992 года, способствовал раз-

витию рынка жилья, формированию рынка нежилой недвижимости и становлению института рыночной оценки недвижимого имущества. Окончательно относительная стабилизация на рынке недвижимости оформилась после снятия в 1995 году ограничения, связанного с невозможностью продажи государственных квартир в течение трех лет.

Начальный период зарождения и формирования отечественного рынка недвижимости характеризуется отсутствием необходимых для его нормального функционирования законодательных норм и процедур, обеспечивающих безопасное совершение сделок, защиту прав собственности. В какой-то период времени недостаток нормативно-правовых актов тормозил развитие и становление рынка недвижимости в Беларуси.

Также для этого периода характерно отсутствие необходимой для функционирования рынка его финансовой и рыночной инфраструктуры. После введения права частной собственности и проведения приватизации государство перестало быть единственным собственником имущества. С признанием частной собственности появилась возможность иметь в распоряжении граждан любое имущество, за исключением перечня объектов, установленных Законом Республики Беларусь от 5 мая 1998 г. № 156-3 «Об объектах, находящихся только в государственной собственности». В числе имущества, находящегося в частной собственности, может быть не только имущество для удовлетворения личных потребительских нужд, но и земельные участки, дома, квартиры, промышленные предприятия как имущественные комплексы и другое, т. е. различные объекты недвижимости. Гражданам было предоставлено право иметь в собственности недвижимость, к тому же они получили право совершать различные сделки с ней.

Формирование цен на рынке жилья в первой половине 90-х годов происходило в крупных городах Беларуси как следствие спроса со стороны лиц с наиболее высокими доходами. Большая часть населения страны, которую составляли представители зарождающегося среднего слоя, лица с низкими доходами, при сложившемся уровне цен оказались не в состоянии обеспечить потребности в жилье путем ее покупки. Снижение темпов прироста числа сделок к середине и концу 90-х годов объясняется ограниченным спросом из-за недостатка платежеспособного потребителя. Стартовый бурный всплеск рынка оказался ограниченным во времени и продолжался около двух лет.

На начальных этапах становления и развития рынка недвижимости в Республике Беларусь наблюдалось отсутствие таких субъектов, как профессиональные участники, обладающие достаточным опытом и знаниями по осуществлению квалифицированных услуг надлежаще-

го качества, что способствовало развитию мошенничества в этом виде деятельности и обману продавцов и покупателей недвижимого имущества. Вследствие этого риэлтерские услуги оказывали лица, преследующие спекулятивные цели, и, зачастую, они нарушали закон.

С течением времени ситуация постоянно менялась, и с тех пор, как рынок недвижимости в нашей стране оформился в самостоятельный сектор экономики произошло много качественных изменений. Учитывая значение этого рынка, государство начало принимать меры, направленные на привлечение на него специалистов, обладающих профессиональными знаниями и умениями, гарантирующих законность совершаемых сделок; активно развивалась законодательная база, регулирующая процессы взаимодействия различных участников рынка. Таким образом, постепенно развивалась инфраструктура функционирования этого рынка, и сформировались профессиональные участники этого сектора экономики. Можно заметить, что и отношение белорусского общества к специалистам, занимающимся деятельностью на рынке недвижимости, сегодня тоже постепенно меняется в лучшую сторону.

Таким образом, можно сказать, что рынок недвижимости в Республике Беларусь активно развивается, профессиональные участники становятся все более значимыми игроками на этом рынке. Высокая социальная роль рынка недвижимости в экономике любой страны требует особого внимания как со стороны государства, предпринимателей, работающих на этом рынке, так и со стороны ученых и исследователей, занимающихся изучением протекающих на нем процессов.

За последние годы рынок недвижимости Республики Беларусь повысил свою активность с помощью действия предприятий, специализирующихся на операциях с недвижимостью, финансовых организаций и агентств недвижимости. В период перехода страны к рыночной экономике многие производственные предприятия, объединения и другие организации стали независимыми. Нормальное их функционирование на рынке недвижимости в подобных условиях практически невозможно без хорошо организованной инфраструктуры предпринимательской деятельности. С развитием рынка недвижимости начинает формироваться более развернутая структура предпринимательской деятельности, появляются новые виды услуг и соответственно специалистов.

В настоящее время в Республике Беларусь на рынке недвижимости, с точки зрения формирования цен, следует выделять две его составляющие: первичный и вторичный рынок. На первичном рынке

недвижимость как товар выступает впервые. Основными продавцами недвижимости в таком случае выступают государство в лице своих республиканских, региональных и местных органов власти, а также строительные компании – поставщики жилой и нежилой недвижимости.

На вторичном рынке недвижимость выступает как товар, ранее бывший в употреблении и принадлежащий определенному собственнику – физическому или юридическому лицу. Подобное деление рынка имеет место и на рынке потребительских товаров, рынке ценных бумаг и т. д. Но там товары свободно перемещаются в экономическом пространстве, в то время как предложение на рынке недвижимости всегда привязано к определенной территории (административно-территориальному делению), в рамках города – определенному району или даже микрорайону [3]. Учитывая тот факт, что потребности населения в жилье, а предпринимателей в производственной недвижимости далеки от удовлетворения, дальнейшее развитие рынка недвижимости связано с новым строительством, следовательно, с более быстрым развитием первичного рынка недвижимости.

Первичный и вторичный рынки в определенной степени противостоят друг другу, но в то же время как бы взаимно дополняют друг друга. Например, если по каким-либо причинам (например, мировой финансовый кризис и как результат спад деловой активности) в регионе увеличивается предложение недвижимости на вторичном рынке, то автоматически падают спрос и цены на первичном. Такая зависимость обусловлена тем, что, выполняя общую функцию по торговле и обращению жилой недвижимости, они используют специфические методы отбора и реализации.

Первичный рынок, как правило, охватывает лишь новую недвижимость, вторичный рынок – старую. В Беларуси преобладает вторичный рынок, хотя в последние годы после интенсивного строительства коммерческой жилой площади первичный рынок набрал серьезные обороты.

По структуре рынок недвижимости делится на рынок жилья, рынок коммерческой недвижимости, рынок земли. Более того, рынок недвижимости всегда представляет интерес как для проживания, так и с точки зрения коммерческой недвижимости – для покупки, аренды производственных площадей, инвестиций и т. д.

В силу специфических особенностей формирования и развития белорусского рынка недвижимости сегменты рынка недвижимости в стране развиты неравномерно: рынок земли практически неразвит; рынок коммерческой недвижимости развит слабо; наиболее крупным

и наиболее развитым сегментом является сектор жилой недвижимости. Однако следует заметить, что в последнее время государственными органами, профессиональными участниками и некоммерческими профессиональными объединениями рынка недвижимости разрабатывается согласованная стратегия развития цивилизованного рынка недвижимости в стране.

Жилищный фонд. В соответствии с законодательством жилищный фонд включает в себя все жилые помещения Республики Беларусь независимо от форм собственности. Этот сегмент рынка недвижимости является наиболее развитым в нашей стране, так как именно с вовлечения на рынок жилых объектов стал формироваться собственно рынок недвижимости в независимой Беларуси. Ведь потребность в жилье — одна из основных потребностей, которую человек в процессе жизнедеятельности пытается удовлетворить.

Остановимся подробнее на анализе ситуации в г. Минске, как наиболее развитом отечественном сегменте рынка недвижимости Республики Беларусь. Количество желающих приобрести жилье в столице постоянно увеличивается. По данным Национального статистического комитета с 1994 по 2015 год число жителей г. Минска увеличилось более чем в три раза [2]. Последние три года выдались крайне подвижными для рынка недвижимости. Сложившаяся в последнее время экономическая обстановка заставила рынок замереть. Одной из причин стало стремительное падение российского рубля в августе 2014 года и, как следствие, пессимистические прогнозы экспертов и людей по поводу нашей национальной валюты, так как белорусский экспорт начал нести колоссальные потери. По данным Белстата потери с июля по ноябрь 2014 года составили 23 %.

Анализируя активность рынка за 2012–2014 гг., важно отметить, что наибольшее количество сделок пришлось на 2013 год (оно равно 12311). В сравнении с 2013 годом 2014 год характеризуется снижением количества сделок на 4,2 %. Такое снижение не является критическим; в сравнении с 2012 количество сделок увеличилось, а, значит, есть положительная динамика. Количество предложений за аналогичный период также сократилось (на 5,3 %). Однако спрос снижается не по причине того, что предложение на рынке недвижимости не удовлетворяет потребности людей, а по причине того, что спрос неплатежеспособный. Соотношение «предложение–сделка» по данным Национального кадастрового агентства и Группы компаний (ГК) «Мольнар» за 2012–2014 гг. составило 1,44. Что касается самой структуры сделок, то за анализируемый период (2012–2014 гг.) в заметном количественном отрыве

на вторичном рынке идут сделки с «хрущевками» и панельные дома в новостройках. Популярность среди покупателей здесь прослеживается в основном, конечно, за счет сравнительно низких цен. Говоря о новостройках, наибольшее количество сделок принадлежит «панельным» домам. Пик сделок по новостройкам пришелся на 2012 год, когда было продано около 450 объектов. Прослеживается резкое снижение сделок по новостройкам в 2014 году. Это связано с сокращающимися темпами строительства нового жилья в Минске, увеличением затрат на строительство, что в конечном итоге приводит к увеличению стоимости квадратного метра.

Наиболее важным параметром, характеризующим рынок квартир Минска, является средняя стоимость квартиры, а она за период 2012–2014 гг. значительно увеличилась. Можно сделать вывод, что ситуация на рынке квартир города Минска остается пока пессимистической. Рынок «замирает». В перспективе в 2015 году возможно ухудшение экономической обстановки, что приведет к снижению покупательской способности и к снижению спроса на недвижимость.

Земельные участки. Объектами земельных отношений являются земля (земли), земельные участки, права и ограничения прав на земельные участки. Земельные участки могут находиться у землепользователей на следующих правах: государственной и частной собственности, а также на праве собственности иностранных государств, международных организаций; пожизненного наследуемого владения; постоянного пользования (пользования без заранее установленного срока); временного пользования; аренды (субаренды). Земельные участки передаются из государственной в частную собственность граждан по их кадастровой стоимости, за исключением участков, передаваемых гражданам по льготной цене и по результатам аукционов по продаже земли для индивидуального жилищного строительства. Кадастровая оценка земель производится в республике с 2003 года. В 2002 году вышло постановление Совета Министров Республики Беларусь № 1322, которое положило начало массовой оценке земель населенных пунктов в Беларуси и переходу тем самым на экономические методы регулирования земельных отношений. В течение 2003–2004 годов специалистами Национального кадастрового агентства (НКА) была выполнена кадастровая оценка земельных участков в городах и поселках городского типа, в 2005 году – в сельских населенных пунктах, а в 2006 году – земель садоводческих товариществ. Согласно белорусскому законодательству переоценка земель производится раз в 5 лет, если иное не предусмотрено законодательством. По данным НКА, кадастровая стоимость земель-

ных участков составляет от 1 цента за кв. м в отдаленных районах Беларуси и до 585 долларов за кв. м в г. Минске [1]. В настоящий момент результаты кадастровой стоимости земельных участков применяются при установлении арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности, при продаже прав аренды земельных участков на аукционных торгах, при приватизации гражданами земельных участков, при кредитовании под залог прав на земельный участок, при взимании земельного налога. Результаты кадастровой стоимости применяются оценщиками при определении рыночной стоимости объектов недвижимости.

Нежилой фонд. Рынок коммерческой недвижимости страны находится в настоящее время на стадии формирования. Он начал активно развиваться в 2002–2003 годах. Это в равной степени относится ко всем его сегментам – торговле, логистическим комплексам, офисам, гостиницам и др. Это связано с особенностью экономической ситуации в Республике Беларусь, развитием малого бизнеса и его ориентированностью на торгово-посредническую деятельность. Правда, в отличие от наших ближайших соседей – России, Украины, Прибалтики, где этот рынок уже более-менее сформировался, наш развивается во многом стихийно, информацию о нем еще сложно систематизировать.

Если говорить отдельно о различных сегментах коммерческой недвижимости, то можно отметить, что Минск переживает бурное развитие торговой недвижимости. В 2014 году в Минске существенно увеличилась площадь офисной недвижимости, однако потребность в современных офисах сохраняется. Причем наибольший интерес представляют бизнес-центры высокого класса, которых в Минске недостаточно. Что касается гостиничной недвижимости, то, учитывая тот факт, что в данный момент поток туристов в республику растет, реализуется программа развития отечественного туризма, этот сегмент рынка наиболее динамично развивается. Во время подготовки к чемпионату мира по хоккею в Минске была проведена масштабная модернизация имеющегося гостиничного фонда, и введено в эксплуатацию большое количество новых гостиниц. Что касается сектора складской недвижимости и логистики, то основная часть складов, действующих сегодня, построена еще в советское время; большинство из них не соответствует современным европейским требованиям. Объектов логистической современной инфраструктуры очень мало. В последнее время строительству логистических центров в Беларуси стали уделять большое внимание. Транзитный статус страны лишь благоприятствует развитию этого сегмента.

Заключение

Таким образом, в настоящее время рынок недвижимости Республики Беларусь активно развивается и расширяется, о чем свидетельствует ежегодный рост сделок с объектами недвижимости, непрерывное увеличение числа посредников, а также заметное повышение качества риэлтерских услуг. Однако прослеживается тенденция приближения рынка к стадии насыщения, что, как следствие, будет сопровождаться снижением спроса, усилением конкуренции, сокращением доходности и привлекательности коммерческой недвижимости среди инвесторов. Поэтому субъекты рынка недвижимости уже сегодня задумываются о том, насколько оправданы такие прогнозы, какие новые горизонты открываются перед ними и инвесторами недвижимости, как сохранить конкурентоспособность в таких условиях.

Важно отметить, что рынок недвижимости имеет ряд технических и социально-экономических особенностей, которые выделяют его среди других рынков и влияют на его развитие, функционирование, формирование цен на объекты недвижимости, а также на выбор инструментов воздействия на процессы его развития. Все эти особенности рынка недвижимости формируются в силу специфики самого товара, вращающегося на этом рынке – объектов недвижимого имущества.

Литература

1. Кадастровая стоимость земель Беларуси on-line [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://vl.nca.by>.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/naselenie/demografiya_2/.
3. Устюшенко, Н. А. Рынок недвижимости: этапы развития и настоящее / Н. А. Устюшенко // Экономика, финансы, управление. – 2012. – № 2 (146). – С. 29–41.

7.2. Институт оценочной деятельности Республики Беларусь в современных экономических условиях

Развитие рыночных отношений в Республике Беларусь привело к возрождению понятия «частная собственность» и, как следствие, увеличению количества объектов собственности в хозяйственном обороте. Практически у каждого, кто задумывается реализовать свои права собственника, возникает вопрос о стоимости соответствующего объекта.

Именно поэтому с целью минимизации риска потерь при проведении сделки прибегают к услугам специалистов-оценщиков. Применение оценки требуется в разных случаях: при купле-продаже недвижимости; при реструктуризации компаний; при кредитовании; при возникновении спора о стоимости имущества, расчете размера ущерба и упущенной выгоды; при вступлении в право наследования и разделе имущества супругов; при исполнении судебного решения; при оптимизации налогообложения; при страховании; при отражении и списании имущества в бухгалтерском учете; при банкротстве предприятий; при разработке инвестиционных проектов, бизнес-планов и привлечение инвесторов и др. Отдельно необходимо отметить значимость оценочной деятельности для таких процедур, как приватизация, передача объектов в качестве предмета залога, переуступка долговых обязательств, а также внесение материальных и нематериальных активов в качестве вклада в уставный фонд. Оценочная деятельность обеспечивает информационную основу для принятия хозяйственных решений, способствует структурной перестройке экономики, формирует конкурентную рыночную среду и активизирует инвестиционные процессы.

Можно сказать, что оценочная деятельность в Республике Беларусь находится на начальном этапе своего развития, в особенности, если брать во внимание опыт стран Западной Европы и Соединенных Штатов Америки. Она существенно активизировалась в ходе приватизации и переоценки основных фондов: предприятиям было разрешено привлекать независимые экспертные организации для определения рыночной стоимости имущества. Естественно, что столь важный вид деятельности должен быть урегулирован. Регулирование оценочной деятельности – это система мер и процедур, направленных на повышение качества услуг оценщиков и соответствие их определенным критериям, устанавливаемым профессиональным сообществом оценщиков (саморегулирование) или государственными органами (государственное регулирование) либо совместно [1]. В Беларуси на данном этапе выбран путь государственного регулирования, которому характерны следующие черты: аттестация оценщиков Государственным комитетом по имуществу; ведение государственного реестра оценщиков; разработка и принятие стандартов профессиональной деятельности осуществляется государственными органами [2].

С учетом практики государственного регулирования оценочной деятельности в других государствах необходимо сказать, что в странах с развитыми традициями рыночных отношений и находящихся на достаточно стабильных социально-экономических условиях роль

государственного регулирования уменьшается, и основные рычаги регулирующих воздействий сосредотачиваются в негосударственных (общественных, саморегулируемых) профессиональных структурах. В реформируемых же экономиках (к которым относится и экономика Республики Беларусь), в условиях близких к кризисным, регулирующая роль государства объективно и заметно возрастает. В настоящее время в Республике Беларусь происходит становление оценочной деятельности, в т. ч. развитие законодательной базы, обучение специалистов, поэтому многие эксперты считают, что на этом этапе необходимо государственное регулирование этого вида деятельности [3].

Потребность в определении рыночной стоимости привела к необходимости разработки соответствующих нормативных актов, которые бы регулировали эту сферу. Необходимо отметить, что потребность в оценке имущества рыночными методами возникла еще в период 1993–1997 гг. В нормативных актах понятие «рыночная стоимость» появилось значительно позже. Первые методические рекомендации по оценке стоимости имущества появились в 2000 году. В 2002 году Правительством Республики Беларусь были приняты постановления о проведении оценки земель населенных пунктов и о порядке проведения оценки, переоценки земель, земельных участков [3].

В 2004 году введены в действие Инструкции по оценке рыночной стоимости предприятий и об оценке и порядке продажи предприятия и иного имущества должника, находящегося в процедуре экономической несостоятельности (банкротства), утвержденные постановлениями Министерства экономики Республики Беларусь. Указанные инструкции базировались на оценке имущества рыночным методом, что позволяло оценщикам при оценке имущества определять как рыночную стоимость, так и другие виды стоимости в зависимости от цели оценки [3].

До 2006 года оценочная деятельность в Республике Беларусь осуществлялась, как правило, на основании ведомственных актов. Чтобы заниматься оценочной деятельностью, юридическим, физическим лицам и индивидуальным предпринимателям было достаточно заявить в своих учредительных документах, что одним из видов их деятельности является оценка, в т. ч. и государственного имущества. Специальных требований к юридическим и физическим лицам, индивидуальным предпринимателям, занимающимся этим видом деятельности, не предъявлялось [4].

Ситуация изменилась в 2006 году с принятием Указа Президента Республики Беларусь № 615 от 13.11.2006 «Об оценочной деятельности

в Республике Беларусь», в котором существенными являются следующие моменты [5]:

- компетенция Президента Республики Беларусь, Совета Министров Республики Беларусь, Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь и других органов государственного управления в области оценочной деятельности;

- обязательная аттестация оценщиков;

- условия оценки государственного имущества;

- виды оценки, на которые не распространяется данный Указ и др.

В соответствии с данным Указом Президент Республики Беларусь определяет государственную политику в области оценочной деятельности, а Совет Министров реализует государственную политику в области оценочной деятельности, осуществляет контроль деятельности государственных органов в данной сфере и определяет методы оценки объектов гражданских прав для осуществления отдельного вида сделок. В свою очередь, Государственный комитет по имуществу ведет государственный реестр оценщиков; представляет интересы Республики Беларусь в международных организациях по вопросам оценки стоимости объектов гражданских прав; принимает нормативные правовые акты в области оценки стоимости объектов гражданских прав в соответствии с настоящим Указом и обеспечивает взаимодействие и координацию действий республиканских органов государственного управления и иных государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, в области оценочной деятельности.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 13 октября 2006 года № 615 «Об оценочной деятельности в Республике Беларусь», оценка стоимости – это определение стоимости объекта оценки, а оценочная деятельность – это предпринимательская деятельность юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, связанная с оказанием услуг по проведению независимой оценки [5].

Объектами гражданских прав, подлежащими оценке, являются:

- 1) предприятия как имущественные комплексы, доли в уставном фонде юридического лица, ценные бумаги, имущественные права и другое имущество;

- 2) земельные участки;

- 3) капитальные строения (здания, сооружения), изолированные помещения, не завершённые строительством объекты, машино-места, многолетние насаждения;

- 4) машины, оборудование, инвентарь, транспортные средства, материалы, водные и воздушные суда;

5) объекты интеллектуальной собственности.

В зависимости от цели проводимой оценки и от количества и подбора учитываемых факторов оценщик рассчитывает один из видов стоимости объекта. Основными видами стоимости являются: рыночная стоимость; рыночная стоимость в текущем использовании; инвестиционная стоимость; ликвидационная стоимость; восстановительная стоимость; утилизационная стоимость; балансовая стоимость и др.

Теоретической базой оценочной деятельности в экономике Беларуси является набор оценочных принципов, сформулированных в результате многолетнего опыта зарубежных и отечественных экспертов-оценщиков по оценке недвижимости, бизнеса, услуг. Эти принципы можно условно разбить на четыре группы:

- 1) принципы, которые отражают точку зрения пользователя;
- 2) принципы, отражающие взаимосвязь отдельных частей объекта оценки;
- 3) принципы, отражающие точку зрения рынка;
- 4) принцип наиболее эффективного использования объекта оценки.

Для оценки стоимости объектов в Республике Беларусь могут использоваться рыночные методы оценки (сравнительный метод, доходный метод, затратный метод) и иные методы оценки (индексный метод, метод балансового накопления активов, метод кадастровой оценки).

Порядок проведения независимой оценки может включать следующие этапы:

- заключение договора и составление задания на оценку;
- сбор и анализ информации;
- осмотр объекта оценки;
- определение предпосылок и ограничений, с учетом которых проводилась независимая оценка;
- анализ рынка объектов-аналогов (в случае использования рыночных методов оценки);
- анализ местоположения объекта оценки;
- описание объекта оценки (техническое и иное, включая перечень ограничений (обременений) прав на объект оценки при их наличии);
- выбор методов оценки и методов расчета стоимости;
- определение стоимости выбранными методами расчета стоимости;
- обоснование результата независимой оценки;
- составление и оформление отчета об оценке;
- составление и оформление заключения об оценке.

Для соблюдения интересов государства в Указе предусмотрено, что оценка государственного движимого и недвижимого имущества

для совершения с ним сделок и иных юридически значимых действий производится исключительно государственными организациями либо организациями с обязательным наличием в их уставном фонде доли государства более 50 %.

Кроме этого, вместе с Указом Президента Республики Беларусь утверждено «Положение об оценке стоимости объектов гражданских прав в Республике Беларусь», которое определяет порядок оценки таких объектов гражданских прав, как предприятия как имущественные комплексы; капитальные строения (здания, сооружения), изолированные помещения, не завершённые строительством объекты, машино-места и многолетние насаждения; земельные участки; машины, оборудование, инвентарь, транспортные средства, материалы и другое имущество, а также объекты интеллектуальной собственности.

В Республике Беларусь разработана и действует система стандартов оценки стоимости объектов гражданских прав, которая является обязательной для применения как для государственных, так и для оценщиков – индивидуальных предпринимателей. Данная система создана в соответствии с экономическими условиями развивающихся рыночных отношений и структурой управления в Республике Беларусь на базе действующего законодательства, норм и правил системы технического нормирования и стандартизации. Система стандартов оценки стоимости объектов гражданских прав представляет собой комплекс взаимосвязанных стандартов, устанавливающих положения, правила и требования, обеспечивающие нормативное, методическое и организационное единство при определении стоимости объектов оценки, предоставлении услуг по оценке, а также взаимодействию заинтересованных сторон в области оценочной деятельности [6]. Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь уже не первый год занимается разработкой и утверждением системы стандартизации оценочной деятельности.

Данная система стандартов призвана обеспечить [7]:

- единообразие и конструктивное взаимодействие между субъектами оценочной деятельности, заказчиком и пользователем оценки;
- формирование эффективной системы информации для оперативного представления оценщикам периодических материалов, касающихся их профессиональной деятельности;
- формирование правил и процедур обеспечения качества услуг по оценке, а также создание нормативной базы для их сертификации;
- создание и ведение системы классификации и кодирования технико-экономической информации, используемой при оценке объектов оценки;

- создание условий по соблюдению оценщиками требований, установленных в Указе Президента Республики Беларусь от 13 октября 2006 г. № 615 «Об оценочной деятельности в Республике Беларусь»;

- соблюдение законодательства Республики Беларусь.

Наименование стандарта оценки включает групповой заголовок и подзаголовок. Групповой заголовок – это полное наименование системы, т. е. «оценка стоимости объектов гражданских прав», а подзаголовок – непосредственный объект стандартизации.

В 2011 году Государственным комитетом по имуществу Республики Беларусь были разработаны, а Государственным комитетом по стандартизации утверждены следующие государственные стандарты по оценке объектов гражданских прав [8]:

- СТБ 52.0.01-2011 «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Общие положения»;
- СТБ 52.0.02-2011 «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Термины и определения»;
- СТБ 52.1.01-2011 «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка предприятий как имущественных комплексов (бизнеса)»;
- СТБ 52.2.01-2011 «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка земельных участков»;
- СТБ 52.3.01-2011 «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка капитальных строений (зданий и сооружений), не завершаемых строительством объектов, изолированных помещений как объектов недвижимого имущества»;
- СТБ 52.4.01-2011 «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка машин, оборудования, инвентаря, материалов»;
- СТБ 52.5.01-2011 «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка объектов интеллектуальной собственности»;
- СТБ 52.6.01-2011 «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка транспортных средств».

Постановлением Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь от 30 апреля 2012 г. № 23 и Постановлением от 7 июля 2015 г. № 34 в ряд государственных стандартов по оценке стоимости объектов гражданских прав были внесены изменения [8].

В помощь оценщикам в 2011 году постановлениями Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь утвержден ряд технических кодексов установившейся практики (ТКП), в которых устанавливаются основные положения и порядок проведения оценки стоимости объектов гражданских прав [8].

В 2009 году Госкомимуществом был создан экспертный совет. В его состав вошли ведущие оценщики страны, а также представители банков и целого ряда других организаций, которые заинтересованы в развитии оценочной деятельности. К функциям экспертного совета относится [9]:

- обеспечение взаимодействия государственных органов;
- наработка практических рекомендаций и методических материалов в области оценочной деятельности;
- содействие в международном признании оценочной деятельности в Республике Беларусь;
- организация и проведение научных конференций и семинаров;
- обмен информацией с международными организациями;
- обобщение практики и распространение положительного опыта в оценочной деятельности.

В целях повышения качества оценочных работ Госкомимуществом в декабре 2008 г. создан раздел «Цены на недвижимость в Беларуси» на сайте Национального кадастрового агентства (<http://pr.nca.by>), предназначенный для предоставления на безвозмездной основе оценщикам недвижимости сведений о ценах купли-продажи объектов недвижимости из договоров купли-продажи, зарегистрированных в едином государственном регистре недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним. Интернет-ресурс создан в увязке с реестром цен, регистром стоимости государственного земельного кадастра, единым государственным регистром недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним. Имеющаяся в интернет-ресурсе информация позволяет оценщикам в полной мере использовать сравнительный метод при оценке недвижимости и опираться в своих расчетах на информацию обо всех зарегистрированных сделках с недвижимостью на соответствующей территории [10].

Необходимо отметить, что Правительство Республики Беларусь уделяет большое внимание вопросам регулирования оценочной деятельности.

Для работы в качестве оценщика нужно наличие свидетельства об аттестации оценщика на право проведения оценки стоимости объектов гражданских прав. Целью аттестации является проверка профессиональных знаний физических лиц и умения применять их при проведении независимой оценки стоимости объектов оценки. К аттестации допускаются физические лица, постоянно проживающие на территории Республики Беларусь, имеющие высшее экономическое, юридическое или техническое образование.

Аттестационный экзамен проводится в форме тестирования на компьютере в государственном учреждении образования «Учебный центр подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров землеустроительной и картографо-геодезической службы». Тесты и варианты правильных ответов готовятся и утверждаются аттестующим органом и разрабатываются отдельно по каждому виду объекта оценки.

Аттестационная комиссия доводит до сведения претендентов порядок заполнения тестов. Количество правильных ответов, являющихся основанием для признания результатов тестирования положительными, должно составлять не менее 80 процентов от количества вопросов, содержащихся в тесте. Правильным считается ответ, при котором из предложенных в тесте вариантов ответа претендентом выбраны все [11].

Во время тестирования претенденту запрещается пользоваться нормативными правовыми актами, справочной или специальной литературой, средствами связи, вести переговоры с другими претендентами. В настоящее время тест для аттестации претендентов на право проведения независимой оценки содержит 28 вопросов и 11 задач. Ответ на задачу приравнивается к двум ответам на вопрос. На проведение тестирования отводится два часа.

В случае принятия аттестационной комиссией положительного решения об аттестации претендента ему (после уплаты государственной пошлины) в течение пяти рабочих дней выдается свидетельство об аттестации оценщика. После получения свидетельства оценщик имеет право получить личную печать оценщика и проводить независимую оценку. На личной печати указываются его фамилия, имя, отчество, номер свидетельства.

Претендент может быть повторно допущен аттестационной комиссией к прохождению аттестации не ранее чем через один месяц после принятия аттестационной комиссией решения об отказе в выдаче свидетельства. Претендент, не прошедший повторно аттестацию, может подать заявление на последующие аттестации по истечении шести месяцев с даты последней аттестации [11].

В целях повышения квалификации оценщиков в государственном учреждении образования «Учебный центр подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров землеустроительной и картографо-геодезической службы» Государственным комитетом по имуществу проводятся курсы повышения квалификации по оценке объектов гражданских прав, тематические семинары, на которых с практиками-оценщиками рассматриваются ошибки, допускаемые оценщиками; разбираются конкретные ситуации, возникающие у них при проведении оценки.

По информации Государственного комитета по имуществу [12] в Республике Беларусь насчитывается 622 аттестованных оценщика, задействованных в пяти сферах оценочной деятельности. Распределение аттестованных оценщиков по сферам деятельности представлено в таблице 7.2.1.

Таблица 7.2.1 – Распределение аттестованных оценщиков по сферам деятельности

Виды объектов оценки	Количество аттестованных оценщиков
Предприятия как имущественные комплексы, доли в уставном фонде юридического лица, ценные бумаги и имущественные права на них	22
Земельные участки и имущественные права на них	154
Капитальные строения (здания, сооружения), изолированные помещения, не завершенные строительством объекты и имущественные права на них, машино-места	443
Машины, оборудование, инвентарь, транспортные средства, материалы и имущественные права на них, другое имущество	316
Объекты интеллектуальной собственности и имущественные права на них	69

Исходя из данных Государственного комитета по имуществу, почти половина аттестованных оценщиков задействована в сфере оценки капитальных строений. В первую очередь, это объясняется крайне высокой стоимостью недвижимости и тем фактом, что большинство белорусов за всю свою жизнь совершают только одну сделку с недвижимостью. Именно поэтому практически все сделки с недвижимостью сопровождаются предварительной оценкой ее стоимости.

Примерно треть оценщиков задействована в сфере оценки машин, оборудования, инвентаря, транспортных средств и другого имущества. Такую оценку чаще всего заказывают юридические лица, преследующие одну из нижеперечисленных целей:

- внесение стоимости оцениваемого объекта в уставный фонд (например, при создании новых компаний, при реорганизации предприятия в Открытое акционерное общество, при увеличении фондов и др.);

- страхование имущества компании;
- получение кредита под залог имущества;
- для сделок купли-продажи, когда стороны заинтересованы в определении фактической стоимости объекта оценки;
- переоценка основных фондов и др.

В сфере оценки земельных участков в Республике Беларусь работают лишь 15 % от общего числа аттестованных оценщиков. Большинство из них занимаются кадастровой оценкой, т. к. рыночная оценка земельных участков еще не получила должного распространения в нашей стране. Кадастровая оценка, по своей сути, является массовой оценкой и не требует больших временных затрат. Именно этим и обуславливается небольшое количество оценщиков, задействованных в данной сфере.

В свою очередь оценка предприятий как имущественных комплексов и оценка объектов интеллектуальной собственности в Республике Беларусь только начинают развиваться и носят единичный характер. Именно поэтому в данных сферах задействованы менее 10 % от общего числа аттестованных оценщиков.

По информации Государственного комитета по имуществу, на рынке оценочных услуг в Республике Беларусь работают более 70 оценочных организаций. Примерно половина из этих организаций зарегистрирована в г. Минске. Практически все государственные организации, связанные с оценкой, имеют четкую направленность деятельности. Так, агентства по государственной регистрации и земельному кадастру в основном занимаются оценкой капитальных строений, Национальное кадастровое агентство – оценкой земельных участков, различные подразделения Белорусской торгово-промышленной палаты – оценкой оборудования и транспортных средств. В силу особенности белорусского законодательства государственные оценочные организации практически всегда обеспечены заказами.

В свою очередь частные оценочные организации функционируют в условиях достаточно высокой конкуренции. Поэтому они стараются развивать все возможные направления оценки и, таким образом, привлекать клиентов полным спектром оценочных услуг.

Самые крупные оценочные организации имеют государственную форму собственности. Однако, как показывает практика, крупные организации далеко не всегда оказываются лучшими в своей сфере деятельности. Именно поэтому, целесообразно обратиться к рейтингу оценочных организаций, составленному кафедрой организации производства и экономики недвижимости Белорусского государственного технологического университета [13]. Как известно, рейтинг – это сводная оценка

состояния организации, фирмы, компании, группы компаний за фиксированный промежуток времени (полугодие, год) по интегрированным критериям.

При составлении рейтинга оценочных компаний Республики Беларусь учитывались сведения, предоставленные двадцатью семью оценочными организациями страны. Среди них: ЗАО «ИМП-Консалт оценка», ООО «БелИнтГрупп», ООО «Бизнес-оценка», РУП «Брестское агентство по государственной регистрации и земельному кадастру», ООО «Бюро оценки и экспертизы», РУП «Институт недвижимости и оценки», УП «Минский городской центр недвижимости», ООО «Центр оценки», ООО «Центр оценочных услуг» и др.

При разработке рейтинга [13] были использованы следующие критерии:

- количество аттестованных оценщиков в организации;
- количество направлений в оценке, которыми занимается организация;
- время работы организации на рынке;
- опыт работы оценщиков организации;
- территория оказываемых услуг;
- регулярность посещения сотрудниками организации мероприятий, повышающих уровень их знаний;
- количество непродленных свидетельств об аттестации у сотрудников;
- наличие рекомендательных писем и благодарностей от клиентов;
- количество используемых оценочной организацией специализированных компьютерных программ.

Каждому из критериев была поставлена в соответствие значимость от 1 до 4, где 1 – «критерий почти не важен», а 4 – «критерий очень важен». Значимость критерия определялась экспертным путем, в т. ч. с помощью опроса специалистов.

Наименования организаций, занявших по результатам оставления рейтинга первые пять мест [13], приведены в таблице 7.2.2. В свою очередь, организации, набравшие меньшее количество баллов, не приводятся, так как данный рейтинг оценочных организаций составлялся в Республике Беларусь впервые и носит экспериментальный характер.

Заметим, что РУП «Институт недвижимости и оценки» стал победителем профессиональной Премии на рынке недвижимости Республики Беларусь REALT GOLDEN KEY 2015 в номинации «Лучшая государственная организация по оценке недвижимости», а ЗАО «ИПМ-

Таблица 7.2.2 – Рейтинг оценочных организаций
в Республике Беларусь

Организация	Позиция в рейтинге
РУП «Институт недвижимости и оценки»	1
ЗАО «ИПМ-Консалт оценка»	2
ООО «Центр оценочных услуг»	3
РУП «Брестское агентство по государственной регистрации и кадастру»	4
ООО «БелИнтГрупп»	5

Консалт оценка» стало в этом конкурсе «Лучшей частной организацией по оценке недвижимости».

Развитие рыночной экономики в Беларуси привело к многообразию форм собственности и к увеличению количества объектов собственности в хозяйственном обороте. У каждого, кто задумывает реализовать свои права собственника, возникает достаточно большое количество различных вопросов, основным из которых является вопрос о стоимости соответствующего объекта собственности. С этим вопросом сталкиваются предприятия, фирмы, акционерные общества, финансовые институты. Акционирование предприятий, развитие ипотечного кредитования, фондового рынка и системы страхования также формируют потребность в оценке стоимости объектов и прав собственности.

Необходимым условием дальнейших экономических преобразований в нашей стране является создание развитой инфраструктуры рыночной экономики, важнейшим элементом которой является оценочная деятельность.

Литература

1. Федотова, М. А. Оценка недвижимости и бизнеса : учебник / М. А. Федотова, Э. А. Уткин ; под ред. М. А. Федотова. – М. : ЭК-МОС, 2000. – 402 с.
2. Сивенков, О. В. Экономическая оценка имущества / О. В. Сивенков. – Минск : Частный институт управления и предпринимательства, 2005. – 59 с.
3. Долженков, А. Регулирование оценочной деятельности в Республике Беларусь / А. Долженков, Н. Милошевич // Земля Беларуси. – 2009. – № 3. – С. 8–13.
4. Масловская, Е. О. Оценочная деятельность: много сделано, но еще больше предстоит сделать [Электронный ресурс] / Е. О. Маслов-

- ская // Интернет-портал Realt.by. – Режим доступа: <http://realt.by/news/article/10424/>.
5. Об оценочной деятельности в Республике Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь от 13 октября 2006 г., № 615 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – № 26. – 1/7999.
 6. Синяк, Н. Г. Методология оценки имущества отрасли / Н. Г. Синяк. – Минск : БГТУ, 2006. – 144 с.
 7. Саяпина, Л. Г. Сфера применения стандартов оценки стоимости гражданских прав расширяется / Л. Г. Саяпина, Н. А. Соловьева // Стандартизация. – 2011. – № 2. – С. 22-23.
 8. Общие сведения об оценке стоимости объектов гражданских прав [Электронный ресурс] // Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь. – Режим доступа: http://gki.gov.by/activity_branches/val/vnorm/.
 9. Краснов, Ю. К. Размышления над книгой Оценка бизнеса: российский и мировой опыт [Электронный ресурс] / Ю. К. Краснов // Информационный портал Московского государственного института международных отношений МИД России. – Режим доступа: http://www.mgimo.ru/files/16433/Lex_2008-02_book-business.doc.
 10. Автоматизированная информационная система государственной регистрации заключений по оценке недвижимого имущества и ведения единого цифрового архива оценочных документов в республике Беларусь [Электронный ресурс]// Национальное кадастровое агентство. – Режим доступа: <http://tzo.nca.by>.
 11. Порядок проведения аттестации [Электронный ресурс] // Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь. – Режим доступа: http://gki.gov.by/activity_branches/val/vcert/bf785d534abca1a3.html.
 12. Сведения из реестра оценщиков [Электронный ресурс] // Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.gki.gov.by/activity_branches/val/vcert/aed70a49f9e1e4e3.html.
 13. Долгих, А. Н. Рейтинг белорусских оценочных организаций / А. Н. Долгих, Н. Г. Синяк // Земля Беларуси. – 2012. – № 1. – С. 30–35.

7.3. Современные информационные технологии в управлении недвижимостью как фактор повышения конкурентоспособности организации

Использование информационных технологий всегда способствовало и способствует ускорению процесса развития организации, оптимизации и созданию новых цепочек снабжения, в которых она уча-

ствует, что, в конечном счете, приводит к упрочению ее положения в конкурентной среде. Информационные технологии влияют на изменение стиля и инструментария ведения хозяйственной деятельности в целом. Консерватизм в данном вопросе приводит в первую очередь к снижению конкурентоспособности любой организации, в т. ч. и той, которая непосредственно связана с рынком недвижимости и управлением им.

Управление недвижимостью предполагает решение различного рода задач, связанных с покупкой, продажей и арендой недвижимости, обеспечением контроля над эксплуатацией объектов недвижимости и т. д. Обеспечение эффективности использования недвижимого имущества, контроль его состояния, сокращение затрат на эксплуатацию и, в конечном итоге, стабильное получение доходов предполагает одновременно решение множества информационно емких задач, решение которых усложняется проблемами, связанными с текущими изменениями в экономике, глобализацией рынка и значительной ориентацией на рынок капиталов. Процесс перманентного усложнения бизнес-процессов по управлению недвижимостью обуславливается их значительным разнообразием и сложностью, а также ростом количества и видов ресурсов. Поэтому вполне естественно, что для их решения бизнес все шире вынужден применять системы автоматизированного управления недвижимостью, являющиеся частью более масштабных корпоративных информационных систем по управлению ресурсами предприятия и систем управления жизненным циклом активов.

Рост глобализации экономики предъявляет новые требования и к управлению недвижимостью. Это связано с тем, что при существующей динамике бизнеса компании придают повышенное значение рынку капиталов, и управление недвижимостью при этом не является исключением. Поскольку анализ доходов от арендной платы и платежей за содержание объектов по портфелям недвижимого имущества проводится на основании стандартных показателей, компании необходимы подробные отчеты и инструменты, которые помогут оптимизировать все процессы управления.

Компании все больше средств вкладывают в дочерние предприятия, в т. ч. и в других странах; как следствие, менеджеры по управлению недвижимостью часто занимаются вопросами аренды новых площадей или строительства новых зданий в различных государствах. Это приводит к необходимости изучения требований законодательства и экономической ситуации каждого региона. Вместе с тем, руководство компании ожидает, что менеджер по недвижимости будет постоянно

его информировать о всех операциях: оценивать потребности в новых площадях, вносить необходимые корректировки, включая продажу, аренду и модернизацию активов, а также представлять отчеты по различным странам, составленные в единой форме. Такая информация не только повышает эффективность самого процесса управления, но также способствует и росту конкурентоспособности компании в условиях транснациональной экономики. Поэтому использование информационных технологий для эффективного управления недвижимостью является важным аспектом в деятельности любой организации.

В Республике Беларусь управление недвижимостью и рынком недвижимости в целом является практически не освоенным направлением. Сегодня имеется ограниченное число источников информации, которые аккумулируют данные о рынке недвижимости. Однако общим их недостатком является неполнота и низкий уровень достоверности предлагаемой информации, которая не применима для объективного решения задач по управлению как рынком недвижимости в целом, так и недвижимостью организации. Использование информационных технологий в данной сфере и их адаптация к местным условиям ведения бизнеса происходит неравномерно. Вместе с тем, не следует забывать о том, что в условиях рыночной экономики использование информационных технологий играет огромную роль в улучшении процессов получения и обработки информации, так как отсутствие четкой структурированной информационной базы ставит под угрозу деятельность самого предприятия. Поэтому для компаний первым шагом в данном направлении является использование специализированных информационных ресурсов, применение которых способствует ускорению принятия важных стратегических решений.

С целью урегулирования данного вопроса со стороны государства предлагается создать автоматизированную систему управления рынком недвижимости. Данная система представляет собой информационный интернет-портал, на котором предполагается размещать информацию о предложениях и спросе участников рынка о купле-продаже или аренде недвижимого имущества. Вторым этапом предполагается разработка специализированного программного обеспечения, ориентированного на четыре основных направления деятельности:

- для продавцов или арендодателей недвижимости, в т. ч. органов по распоряжению государственным имуществом;
- для покупателей или арендаторов недвижимости;
- для инвесторов в строящееся недвижимое имущество;
- для оценочных организаций.

Работа всего комплекса программного обеспечения нацелена на подбор и анализ исходной информации, размещенной на интернет-портале, расчет и построение математических моделей, описывающих ситуацию на рынке недвижимого имущества, и в конечном итоге – предложение вариантов управленческих решений [1].

Среди основных преимуществ данной системы можно выделить систематизацию информации о недвижимости, имеющейся на рынке. Вместе с тем, организации нуждаются в информации об эффективности управления недвижимым имуществом, которую можно получить только с помощью современных информационных систем.

В условиях динамичного развития бизнеса появляется много информационных систем управления, таких как: CAFM, EAM, ERP и другие. И, как правило, информационные системы наиболее эффективно используются в тех областях, где имеются значительные денежные потоки, обрабатываются большие объемы информации и существует потребность в поддержке бизнес-процессов. Все это непосредственно относится и к управлению недвижимостью, так как с ней связано около 30 % всех финансовых потоков в мире [4].

Следует отметить, что система CAFM (Computer Aided Facilities Management) получила наибольшее распространение в сфере управления недвижимостью, и она направлена на поддержку стратегического и оперативного управления объектами, которые находятся в эксплуатации организации, и помогает в использовании ее активов, снижая расходы и получая прибыль в течение каждой фазы жизненного цикла того или иного здания.

Основными функциями системы CAFM являются следующие:

- техническое обслуживание инженерных систем;
- управление ресурсами и материально-техническое обеспечение;
- управление площадями, помещениями, инфраструктурой;
- управление арендой недвижимости;
- управление документами;
- управление договорами;
- строительный, технический, пожарнотехнический надзор;
- help-desk, веб-портал, служба приема;
- управление проектами;
- инвентаризация фондов, инфраструктуры [2].

В сфере управления недвижимостью потенциальными заказчиками CAFM-систем могут быть крупные предприятия, такие как: банки, страховые компании, ЖКХ, промышленные холдинги, девелоперы, инвестиционные компании в области коммерческой недвижимости и др.

По сравнению с CAFM-системой EAM-система (Enterprise Asset Management System) представляет собой систему управления основными фондами, предназначенную для автоматизации бизнес-процессов учета, технического обслуживания и ремонта основных фондов. Преимуществами системы EAM является то, что она дает возможность, не прибегая к закупкам нового оборудования, увеличить производственную мощность организации. EAM-системы позволяют согласованно управлять такими процессами, как:

- техническое обслуживание и ремонт;
- материально-техническое снабжение;
- управление складскими запасами;
- управление финансами, персоналом и документами [3].

Основная функция EAM-системы заключается в формировании информации руководству организации для определения оптимального соотношения между затратами на изменение и ремонт производственных фондов и потерями, которые могут возникнуть вследствие внеплановой остановки производства.

Использование EAM-систем, которые входят в состав комплексных корпоративных информационных систем, позволяет:

- сократить производственные расходы и стоимость владения главными производственными фондами;
- увеличить окупаемость имущества предприятия;
- повысить результативность планирования ремонтов;
- сократить трудоемкость процессов управления;
- увеличить продуктивность работы ремонтного персонала;
- сократить объем складских запасов товарно-материальных ценностей и оптимизировать расходы на выполнение заявочной компании;
- оценить расходы и эффективность деятельности подразделений по обеспечению работоспособности оборудования и др. [3].

Таким образом, использование EAM-систем позволяет сократить время простаивания, уменьшить затраты на техобслуживание оборудования и повысить эффективность эксплуатации основных средств.

Сегодня система EAM входит в состав крупных пакетов управленческого программного обеспечения, таких как: IFS Applications, Oracle E-Business Suite, Галактика ERP и др. На основе EAM-системы как раз и построена система «Галактика ТОРО», которая предназначена для управления техническим обслуживанием и ремонтом оборудования и поддержки управленческих задач.

Однако в практике деятельности организаций, связанных с недвижимостью, управление недвижимостью все еще базируется на исполь-

зовании средств офисного программного обеспечения, таких как MS Excel, а также бухгалтерском программном обеспечении на базе систем 1С, Бэст и др. Тем не менее, в нынешних условиях складываются все необходимые предпосылки по использованию профессиональных систем для обеспечения основных бизнес-процессов управления недвижимостью, например, таких, которые предлагает компания SAP [4, 5]. Остановимся на них подробнее.

Немецкая компания SAP, имеющая представительства в странах СНГ, в т. ч. и в Республике Беларусь, является ведущим в мире поставщиком программных решений для бизнеса, отвечающих требованиям организаций любого масштаба – от малых и средних предприятий до глобальных компаний. Компания SAP разработала интегрированное решение для управления недвижимостью SAP Real Estate Management, поддерживающее все этапы жизненного цикла объектов недвижимости: поступление или выбытие объектов недвижимости, управление непосредственно портфелем недвижимого имущества, коммерческое и техническое управление, а также вспомогательные процессы, такие как: управленческий учет, налоговый учет и отчетность.

Предпосылками создания данного решения послужило то, что организации часто сталкиваются с проблемой неиспользуемых и пустующих площадей. Для эффективного управления такими площадями нужно иметь полное представление о том, какие площади, где и почему являются свободными. Также немаловажной задачей является сокращение затрат по тем объектам недвижимости, которые используются для собственных нужд компании. Это связано с необходимостью совершенствовать процессы управления объектами и обеспечивать их рентабельность, одновременно занимаясь вопросами приобретения новых объектов недвижимости и полной реструктуризацией портфеля недвижимого имущества.

Решение SAP Real Estate Management эффективно интегрировано с функциями управления финансами и логистикой в рамках SAP ERP и позволяет вести детальную информацию по имуществу организации, управлять всеми договорами, которые связаны с недвижимым имуществом и осуществлять детальный расчет затрат на обслуживание. Также данное решение обеспечивает прозрачность управления недвижимостью и способствует усовершенствованию всех процессов, связанных с недвижимостью. Неотъемлемым достоинством данного решения является поддержка реализации инвестиционных стратегий, включающая возможность составления прозрачной отчетности о доходах и затратах и оценки рентабельности объектов.

В связи с тем, что управление недвижимостью является важным аспектом деятельности любых организаций различных отраслей и в каждой из них существуют свои уникальные потребности, решение SAP Real Estate Management обладает гибкостью, позволяющей удовлетворять требования множества различных сегментов, в частности:

- в банковской сфере управление недвижимостью часто является одной из форм вложения капитала банка;
- эксплуатационные компании предоставляют услуги по комплексному управлению недвижимостью, включая обеспечение безопасности, уборку и содержание в условиях высокой конкуренции в этом сегменте рынка;
- поставщики электроэнергии управляют имуществом электростанций, линий электропередач, трансформаторов и центров по обслуживанию клиентов, а также своими административными зданиями;
- жилищно-эксплуатационные хозяйства управляют большим количеством стандартизированных договоров аренды и зависят от рентабельности управления;
- организации, имеющие в своем распоряжении инвестиционную недвижимость, повышают привлекательность объектов недвижимости и удовлетворенность арендаторов для обеспечения полной занятости помещений;
- производственные холдинги, сдающие недвижимость в аренду, должны управлять своими производственными мощностями, складами и офисами;
- организациям государственного сектора, в распоряжении которых находятся школы, парки, общественные здания и государственные учреждения, требуются средства для эффективного их управления;
- компании, во владении которых находятся торговые центры, должны соответствовать ожиданиям арендаторов своих торговых площадей и др. [5].

Трудоемким участком управления недвижимым имуществом является обработка огромного объема информации, относящейся к зданиям и земельным участкам, что формирует основу эффективного управления недвижимостью. Для решения этой задачи SAP Real Estate Management предоставляет многочисленные функции, позволяющие отслеживать информацию по составу и характеристикам объектов недвижимости, производственному и офисному оборудованию, использованию недвижимого имущества, а также информацию о деловых партнерах и данные по земельному кадастру. Информация о деловых партнерах интегрирована с функциями управления кредиторской и де-

биторской задолженностью в SAP ERP Financials, что обеспечивает обработку периодических проводок, требований об оплате и платежей. Это не только повышает эффективность управления дебиторской и кредиторской задолженностями, но и управление долгосрочными доходами от портфеля недвижимого имущества.

Интеграция решения SAP Real Estate Management с функциями учета и управленческого учета SAP ERP Financials существенно упрощает процессы контроля и отчетности и автоматически распределяет затраты и доходы по объектам недвижимости, устраняя необходимость дополнительного ввода данных. Также приложение позволяет формировать множество стандартных отчетов по контрактам, условиям, свободным площадям, затратам и доходам, автоматически создает письма для массовых процессов, таких как: корректировка и расчет арендной платы, расчет платы за обслуживание.

Помимо вышеперечисленных возможностей SAP Real Estate Management включает функции управления договорами по всем видам операций: предоставление и получение недвижимости в аренду, покупка и продажа имущества, коммунальные услуги. При этом решение интегрировано с календарем SAP и другими решениями по управлению сроками, что, несомненно, повышает эффективность процесса управления.

Что касается осуществления технического управления недвижимым имуществом на профессиональном уровне, то оно необходимо для предотвращения обесценивания портфеля недвижимого имущества. Техническая сложность зданий и сооружений, включая различные формы строительных и отделочных работ, а также конструктивных систем зданий, наряду с огромным разнообразием сопутствующих задач и большими вложениями средств, требует чрезвычайно тщательного управления. Решение SAP Real Estate Management предоставляет необходимые инструменты и в этом направлении. К ним в частности относятся:

- управление площадями и инженерными сетями зданий;
- управление техническим обслуживанием и ремонтом;
- контроль и планирование реконструкции и благоустройства [5].

Наличие этих инструментов позволяет управлять незапланированными мероприятиями и услугами, такими как получение первоначального уведомления о проблеме до подтверждения о завершении работ. Для этого предназначены функции технического обслуживания и ремонта оборудования или обслуживания клиентов; также имеется возможность отслеживать осуществление регулярного технического и

сервисного обслуживания в сравнении с планами и техническими заданиями на обслуживание и возможность иметь подробную информацию о затратах по проектам технического обслуживания и реконструкции.

Можно сказать, что SAP Real Estate Management представляет собой решение, которое основано на SAP ERP и предоставляет преимущества интеграции со стандартными компонентами SAP. С другой стороны, его можно рассматривать в качестве стандартного компонента SAP ERP, который позволяет управлять информацией и контрактами, связанными с недвижимым имуществом; также это решение может быть интегрировано и с продуктами других компаний-разработчиков.

В настоящее время свыше 550 клиентов, расположенных в 50 странах мира и работающих более чем в 25 различных отраслях, используют решение SAP Real Estate Management. Среди них такие компании, как: AviReal, Freport, Copenhagen Airports, Singapore Airlines, ОАО «СУРГУТНЕФТЕГАЗ»; Финансовая корпорация «УРАЛСИБ»; ОАО «Сбербанк»; ОАО «Международный аэропорт Шереметьево» ОАО «Российские железные дороги» и другие.

В качестве примера, можно рассмотреть внедрение программного обеспечения SAP Real Estate Management в ОАО «Аэропорт Шереметьево». Главной целью использования этого решения является повышение доходов от неавиационной деятельности аэропорта «Шереметьево». Предпосылками к внедрению решения послужили следующие особенности организации:

- большое количество объектов имущества;
- сложность и комплектация этих объектов;
- отсутствие сопоставимости информации от различных подразделений по объектам имущества;
- трудоемкость и сложность планирования затрат на ремонт и модернизацию.

Внедрение рассматриваемого программного решения позволило ОАО «Аэропорт Шереметьево»:

- прогнозировать свободные площади и тем самым повысить степень использования имущества;
- проводить оперативный анализ рентабельности договоров и объектов аренды;
- осуществлять гибкую политику ценообразования;
- оперативно контролировать погашение задолженности и график платежей;
- ускорить процессы принятия управленческих решений и сократить трудозатраты на них;

- интегрировать все компоненты системы в единое информационное пространство;
- повысить качество и полноту информации;
- быстро получать информацию из системы в необходимой аналитике [4].

Учитывая все возможности решения SAP Real Estate Management, его использование в деятельности организации предоставляет следующие преимущества:

- эффективное управление портфелем недвижимости;
- оптимизация портфеля недвижимости;
- максимизация использования ресурсов;
- управление ставками аренды;
- оптимизация бизнес-процессов;
- стандартизация и автоматизация процессов управления недвижимостью;
- повышение эффективности всех операций;
- оптимизация процессов обслуживания;
- повышение эффективности принятия решений;
- прозрачность информации;
- полная информация о затратах (доходах);
- интеграция с другими компонентами;
- интеграция с управлением финансами, управленческим учетом, налоговым учетом и другими компонентами [4, 5].

Конечно, выбор организацией той или иной информационной системы зависит от различных факторов; однако использование современных информационных систем ведет не только к повышению эффективности управления хозяйственной деятельностью, но и к улучшению финансовой устойчивости на рынке и повышению ее конкурентоспособности. Следовательно, чем быстрее организация адаптируется в условиях современного рынка и чем быстрее она будет использовать эффективные информационные системы в управлении, тем она значительно укрепит свои позиции среди конкурентов на этом рынке.

Литература

1. Малащук, Е. С. Автоматизированная система управления рынком недвижимости [Электронный ресурс] // Портал РУП «Институт недвижимости и оценки». – Режим доступа: http://ino.by/information/stat_i/Avtomatizirovannaja_sistema.html.
2. САФМ: система автоматизации управления инфраструктурой недвижимости [Электронный ресурс] // Портал выбора техно-

- логий и поставщиков. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:CAFM>.
3. ЕАМ-система [Электронный ресурс] // Портал выбора технологий и поставщиков. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:EAM-c%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0>.
4. Решение SAP «Управление недвижимым имуществом» [Электронный ресурс] // Подробное описание решения SAP. – 2007. – Режим доступа: http://nethaus.ru/sites/default/files/files_аutor/IT_SAP_Real_Estate_0.pdf.
5. Доан, М. Синяя книга SAP. Краткий бизнес-путеводитель по миру SAP / М. Доан. – СПб. : ЭкспертПП, 2013. – 224 с.

7.4. Анализ влияния веб-сайта агентства недвижимости на конкурентоспособность организации

Начало XXI века характеризуется повсеместным использованием информационных технологий и постоянным увеличением числа пользователей глобальной сети Интернет, который становится одним из основных источников информации. Не исключением является и Республика Беларусь. Так, по данным исследовательской компании Gemius Belagus, ежедневно Интернетом в Беларуси пользуется почти 85 % пользователей; размер его аудитории в возрасте 15–74 лет в июле 2014 года составил 4 866 440 человек, что больше, чем за аналогичный период 2012 года на 13,1 % [1]. Интернет уверенно начинает теснить традиционные средства массовой информации на рекламном рынке, уступая только телевидению. Причем, применительно к рынку недвижимости Интернет из обычного медиа-канала превращается в полноценную бизнес-среду.

Особенность интернет-сектора, связанного с недвижимостью, заключается в том, что постоянных пользователей у этого сектора не так уж и много, тогда как основная часть посетителей – аудитория случайная и нерегулярная. Постоянные посетители – это профессиональные участники рынка, следящие за его изменениями, проводящие мониторинги и собирающие информацию из новостей, по базам данных, с ресурсов конкурентов. Основная же масса посетителей – люди, начинающие интересоваться сектором недвижимости только тогда, когда возникает потребность что-то снять, сдать, купить или продать, и теряющие к тематике интерес, как только все вопросы решены. Потому у

интернет-ресурсов, посвященных недвижимости, двойная задача: быть информативными для профессионалов и полезными для временных посетителей.

Бурное развитие информационных технологий привело к существенным изменениям в наполнении веб-сайтов риэлтерских организаций. Если десять лет назад стандартным содержанием таких сайтов было только наличие базы данных и фильтра для выбора подходящих вариантов, то в настоящее время сайты агентств недвижимости предлагают почти все возможные, на сегодняшний день, варианты размещения мультимедийные материалов – от презентаций, фотогалерей и баннеров до видеороликов с аудио сопровождением или виртуального тура по объекту с 3D-анимацией. Новые технологии позволяют «показать товар лицом» при минимальных временных затратах: показать как район расположения, так и сам объект с окружающей территорией, с внутренним содержанием и отделкой и т. д., причем с полным ощущением присутствия, что невозможно ни в одном варианте печатной или наружной рекламы.

Еще одно достоинство современных информационных технологий – возможность формирования разнообразных баз объектов, сортировки различных предложений по критериям конкретного пользователя. Заполняя готовые формы, клиенты получают доступ к объектам, собранных по определенным параметрам, что обеспечивает покупателей возможность различной выборки: по цене, площади, району, расположению и так далее. Существенным плюсом перед другими медиа-средствами является коммуникативная составляющая – наличие двусторонних каналов связи практически в любом месте и в любое время.

Важную роль играет возможность анализа данных, получаемых от систем сбора статистики сайта. Это позволяет определять и совершенствовать слабые места ресурса, исправлять технические ошибки, увеличивать состав аудитории и общее количество потенциальных клиентов, улучшать конкурентную среду и правильность позиционирования сайта, делать выводы и менять стратегию продаж под целевую аудиторию, прогнозировать рыночную ситуацию, оценивать эффективность рекламных мероприятий и просчитывать рыночную стоимость каждого объекта.

На начало 2015 г. в списке риэлтерских организаций Республики Беларусь, имеющих лицензии на осуществление соответствующей деятельности, включено 140 организаций (действие шести организаций приостановлено), причем основное их количество зарегистрировано в г. Минске (70 % от общего количества) [2]. Большинство из них

(102 риэлтерских организации) имеют в Интернете свои сайты [3]. Сайт является одним из ведущих каналов коммуникации с различной аудиторией: клиентами, партнерами, конкурентами, собственными сотрудниками и т. д. Это альтернатива телевидению, радио, газетам, наружной рекламе. Стоит отметить, что в современных условиях образ компании в Интернете является одной из важнейших характеристик риэлтерских компаний, которая позволяет им эффективно и своевременно предоставлять информацию об объектах недвижимости потенциальным клиентам.

Самым популярным специализированным порталом о недвижимости в Беларуси на сегодняшний день является интернет-центр недвижимости *realt.by*, созданный в 2005 году на основе единой базы данных агентств недвижимости г. Минска. На нем представлена наиболее полная и постоянно обновляемая информация по объектам недвижимости, которая к тому же хорошо структурирована; постоянно приводятся аналитические обзоры по динамике развития всех секторов рынка недвижимости. Для посетителей большую часть контента портала формируют профессиональные участники рынка: агентства недвижимости, девелоперы. Данный ресурс популярен как у профессиональных участников рынка, так и у рядовых пользователей, интересующихся недвижимостью. В базе данных портала в настоящее время более 18 тысяч объявлений о продаже и более 15,5 тысяч – об аренде недвижимости.

Интернет-центр недвижимости с 2011 г. начал публиковать рейтинг посещаемости сайтов наиболее крупных и известных агентств недвижимости Республики Беларусь по данным системы веб-аналитики Google Analytics. Количество сайтов, представленных в этом рейтинге, увеличилось с 29 сайтов в октябре 2011 года до 35 в январе 2015 года [4]. В нем представлены данные по количеству посещений, уникальных посетителей и просмотров. Эту информацию можно посмотреть за текущий месяц, за прошлый месяц, а также, за «сегодня» и «вчера» как для всех стран, так и для Беларуси, России и Украины отдельно.

Рассмотрим доступную статистику посещаемости сайтов риэлтерских организаций, представленную в этом рейтинге за период с декабря 2011 года по август 2015 года. Информация бралась со страницы <http://realt.by/agencies/rating/> [4] по окончании каждого месяца в указанном периоде. Распределение количества посещений, уникальных посетителей и просмотров со всех стран в абсолютных и относительных единицах по месяцам за анализируемый период представлен на рисунках 7.4.1 и 7.4.2.

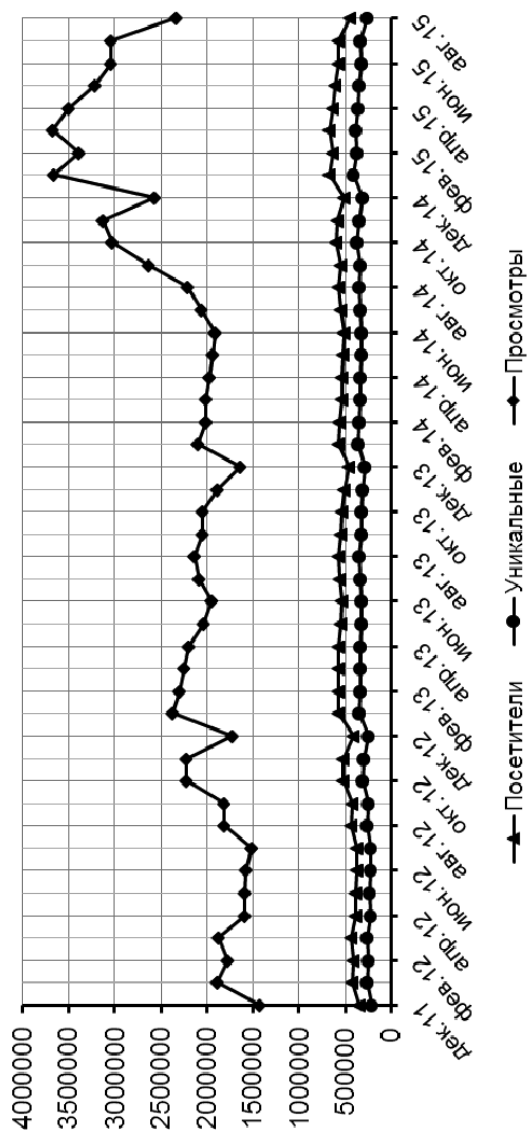


Рисунок 7.4.1 – Распределение по месяцам посещений, посетителей и просмотров со всех стран

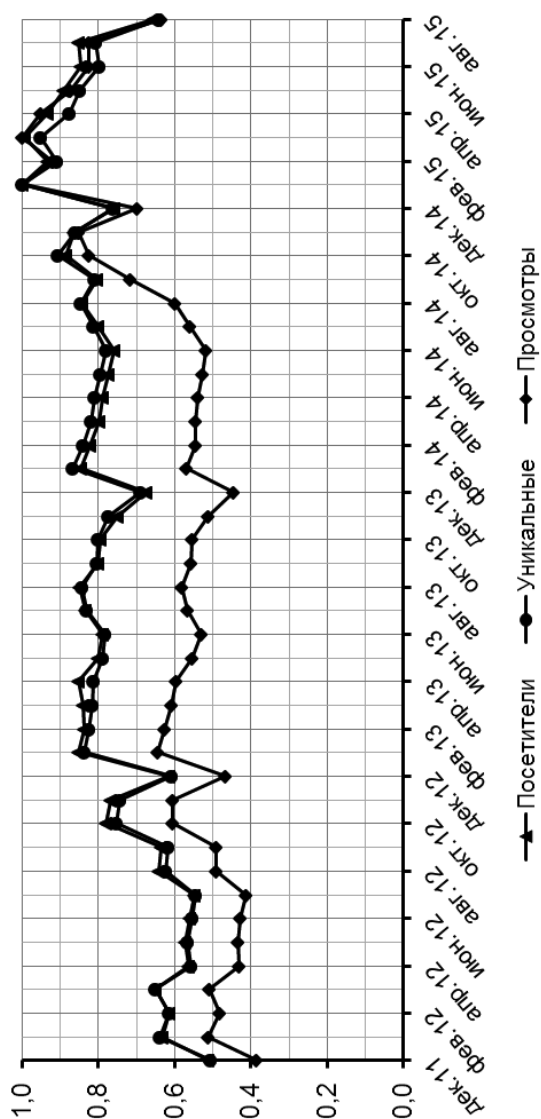


Рисунок 7.4.2 – Распределение по месяцам посещений, посетителей и просмотров со всех стран, нормированных на максимальное значение

Характерной особенностью этих кривых является их абсолютно одинаковый вид, за исключением численных значений. Это позволяет для анализа использовать только одну кривую, например кривую количества уникальных посетителей. Такой же вид, как на рисунках 7.4.1 и 7.4.2, имеет распределение по месяцам посещений, посетителей и просмотров отдельно из всех стран, Беларуси и России. Это также позволяет использовать для анализа только одну кривую, например, распределение уникальных посетителей по месяцам со всех стран.

Выбор распределения уникальных посетителей обусловлен тем, что это количество идентифицируется с помощью cookie-файлов или IP-адресов (если cookie не принимаются), причем если пользователь постоянно не удаляет свои cookie-файлы, то он будет восприниматься и считаться как один и тот же посетитель при каждом посещении сайта. Необходимо понимать, что уникальный посетитель – это, прежде всего, не реальный человек, а некоторый параметр, который характеризует трафик сайта. Уникальные посетители, которых зафиксировали счетчики, не являются клиентами или покупателями по умолчанию, однако, данные о них помогают отслеживать эффективность сайта в целом. Количество уникальных посетителей не будет совпадать с количеством реальных людей, зашедших на сайт. Но данный показатель в определенной степени характеризует количество потенциальных клиентов агентств недвижимости. Большое количество уникальных посетителей считается одним из важных показателей успешности сайта и может внести значительный вклад в его стоимость [5]. Этот показатель считается наиболее объективными для отображения эффективности «раскрутки» сайта; также количество уникальных посетителей является основополагающим критерием выбора сайта для рекламодателей: размещая рекламу на той или иной площадке, рекламодатель должен быть уверен, что по его ссылке или баннеру сможет потенциально перейти наибольшее количество людей.

Общими закономерностями всех распределений уникальных посетителей по месяцам, представленных на рисунках 7.4.1 и 7.4.2, являются следующие:

- в мае – июле каждого года наблюдается незначительное уменьшение количества посетителей, что можно объяснить периодом отпусков;
- уменьшение посетителей происходит в декабре месяце, что связано с новогодними праздниками;
- абсолютное количество посетителей, увеличившись на одну треть в 2013 г. практически не изменилось в 2014 г., за исключением небольшого возрастания в осенние месяцы 2014 г. Также, для летнего

периода 2015 года характерно значительно большее уменьшение посетителей, чем за предыдущие аналогичные периоды. Это можно объяснить значительным уменьшением реальных доходов населения, связанных с экономической ситуацией в стране.

Следует отметить, что вид распределения по месяцам посетителей сайтов риэлтерских организаций в целом коррелирует с распределением по месяцам количества сделок с разными объектами недвижимости (рисунки 7.4.3 и 7.4.4), зарегистрированных в Национальном кадастровом агентстве Республики Беларусь (далее – НКА) [6].

Представленные рисунки 7.4.3 и 7.4.4, а также данные таблицы 7.4.1 свидетельствуют о том, что увеличение количества посетителей веб-сайтов приводит к увеличению количества заключенных сделок, т. е. для увеличения эффективности деятельности риэлтерских организаций необходимо активно заниматься развитием и продвижением сайта.

Если посмотреть на распределение по месяцам отношения количества уникальных посетителей к зарегистрированным сделкам, представленное на рисунке 7.4.5, то можно увидеть характерную годовую цикличность: в январе и феврале каждого года эффективность посещения сайтов агентств недвижимости с точки зрения заключения сделок купли-продажи недвижимости низкая; в летние и осенние месяцы она возрастает практически в два раза и составляет в среднем за март-декабрь 34 уникальных посетителя на одну сделку в 2012 году, 37 в 2013 году и 35 в 2014 году.

Необходимо понимать, что данные цифры весьма условны по следующим причинам:

- не все официально заключенные сделки были совершены благодаря услугам риэлтерских организаций;
- не все зарегистрированные риэлтерские организации имеют свои веб-сайты;
- используемая статистика посещаемости, взятая с сайта интернет-центра недвижимости, отражает посещаемость далеко не всех интернет-ресурсов риэлтерских организаций. Но, учитывая, что в рейтинге сайтов портала realt.by представлены наиболее крупные и известные риэлтерские организации Республики Беларусь, данные закономерности отражают объективную реальность.

В рейтинге сайтов риэлтерских организаций портала realt.by по количеству посещений тройка лидеров практически неизменна за весь рассматриваемый период, причем процентное распределение посещений (а также посетителей и просмотров) между сайтами также меняется незначительно. Ниже, на рисунке 7.4.6, представлена десятка лидеров

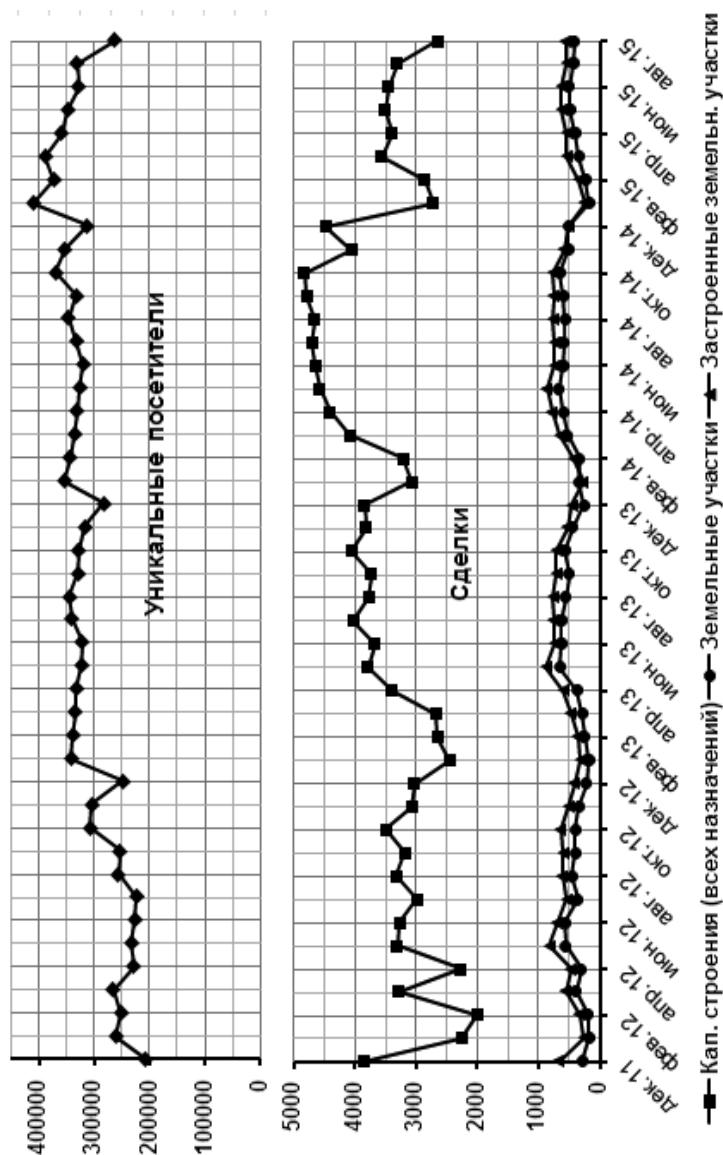


Рисунок 7.4.3 – Распределение по месяцам уникальных посетителей и количества всех зарегистрированных в НКА сделок с объектами недвижимости

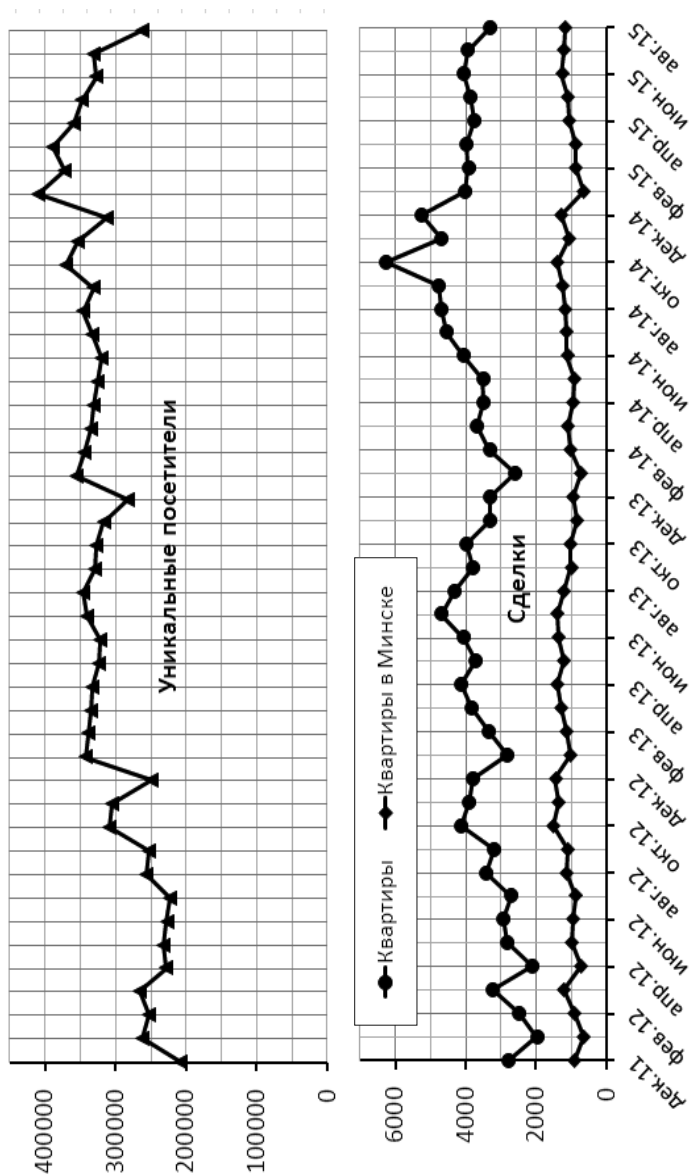


Рисунок 7.4.4 – Распределение по месяцам уникальных посетителей и количества всех зарегистрированных в НКА сделок с квартирами

Таблица 7.4.1 – Количество зарегистрированных по Беларуси сделок в НКА по видам недвижимости и количеству уникальных посетителей за 2012–2014 гг.

№ п/п	Объекты недвижимости	2012 г.	2013 г.	2013 г./ 2012 г.	2014 г.	2014 г./ 2013 г.
1	Квартиры в Беларуси В том числе:	36 762	45 352	1,23	50 926	1,12
2	квартиры в г. Минске	12 912	13 891	1,08	13 174	0,95
3	Земельные участки	4 400	5 312	1,21	6 528	1,23
4	Застроенные земельные участки	6 494	7 303	1,12	7 908	1,08
5	Капитальные строения (всех назначений)	35 487	41 928	1,18	51 565	1,23
	Итого: (п.п. 1 + п.п. 3 + п.п. 4 + п.п. 5)	83 143	99 895	1,20	116 927	1,17
	Количество всех посетителей	3 063 505	3 936 276	1,28	4 059 729	1,03

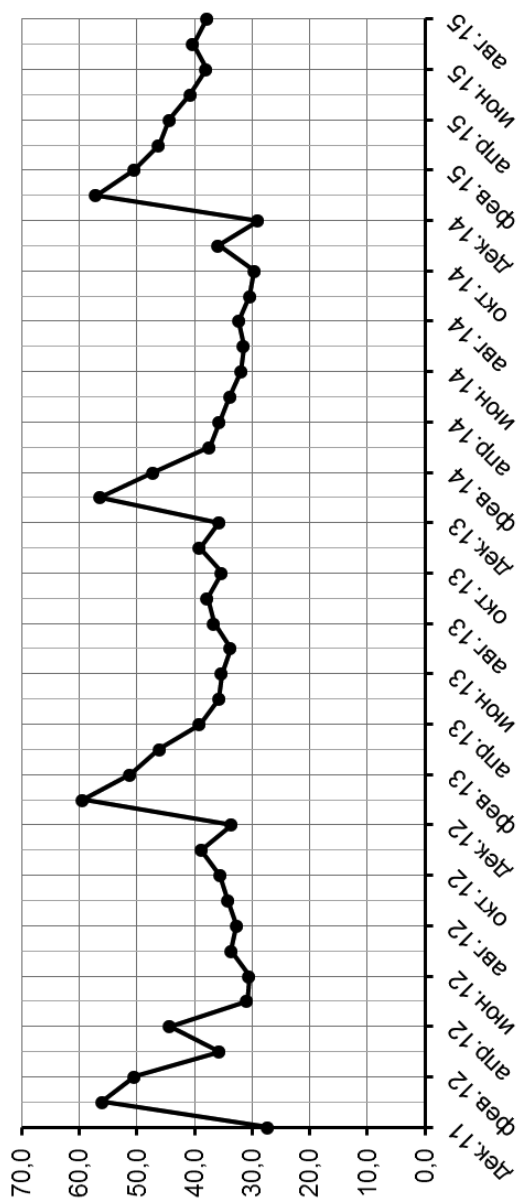


Рисунок 7.4.5 – Распределение по месяцам количества посетителей со всех стран на одну зарегистрированную в НКА сделку

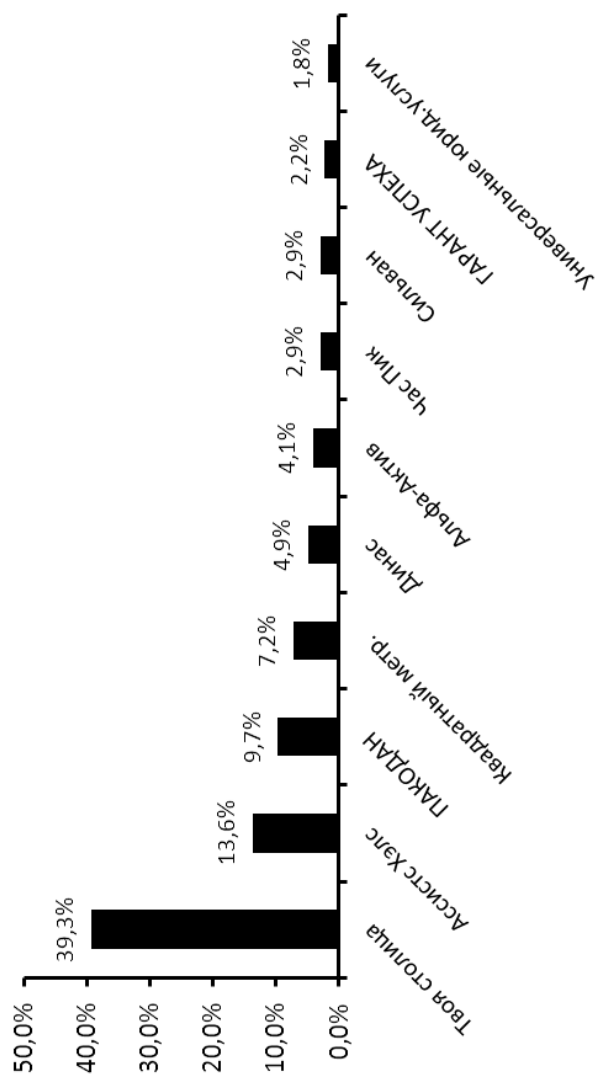


Рисунок 7.4.6 – Процентное распределение количества уникальных посетителей первой десятки рейтинга сайтов realt.by за сентябрь 2014 г.

этого рейтинга с типичным распределением уникальных посетителей. На эту десятку сайтов приходится 90 % всех посещений, 89 % уникальных посетителей и 92 % всех просмотров. Явным лидером рейтинга с заметным отрывом от других является сайт «t-s.by» агентства недвижимости «Твоя столица», куда приходится в разные месяцы от 34 % до 44 % от всех уникальных посетителей. На первые три сайта рейтинга «t-s.by» (АН «Твоя столица»), «a-h.by» (АН «Ассистанс Хэлс»), «rakodan.by» (Центр торговли недвижимостью (ЦТН) «ПАКОДАН») приходится 63 %, на первые пять – 75 % от числа всех посетителей. Такое распределение является характерным для всего рассматриваемого периода.

Большое количество посетителей считается одним из важных показателей успешности сайта, эффективности его «раскрутки». Постоянный рост этого показателя свидетельствует, что работы по улучшению и оптимизации сайта ведутся в правильном направлении, а финансовые средства на развитие сайта расходуются рационально. Также количество уникальных посетителей является основополагающим критерием выбора сайта для рекламодателей [5].

Рассмотрим более подробно первую тройку анализируемого рейтинга.

На рисунке 7.4.7 показана динамика изменения уникальных посетителей первой тройки рейтинга по месяцам за 2012–2015 гг. Характерной особенностью является следующее:

- наблюдается общая тенденция увеличения посетителей для сайта АН «Твоя столица», за исключением летнего периода 2015 г.;
- для сайта АН «Ассистанс Хэлс» в целом наблюдается противоположная тенденция;
- для сайта ЦТН «ПАКОДАН» в 2013 году характерно заметное увеличение количества уникальных посетителей по сравнению с 2012 года, которое сменилось их уменьшением в 2014 году;
- для всех трех сайтов характерно уменьшение посетителей после начала 2015 года.

Представленные данные свидетельствуют о том, что в агентстве недвижимости «Твоя столица» ведется постоянная целенаправленная работа по повышению эффективности продвижения товаров и услуг на рынке недвижимости посредством использования возможностей Интернета; в АН «Ассистанс Хэлс» данному направлению деятельности уделяют недостаточно внимания; ЦТН «ПАКОДАН» необходимо активизировать работу по развитию и продвижению сайта.

Подводя итог проведенному анализу, следует отметить, что в настоящее время среди риэлтерских организаций выделяется сайт агентства

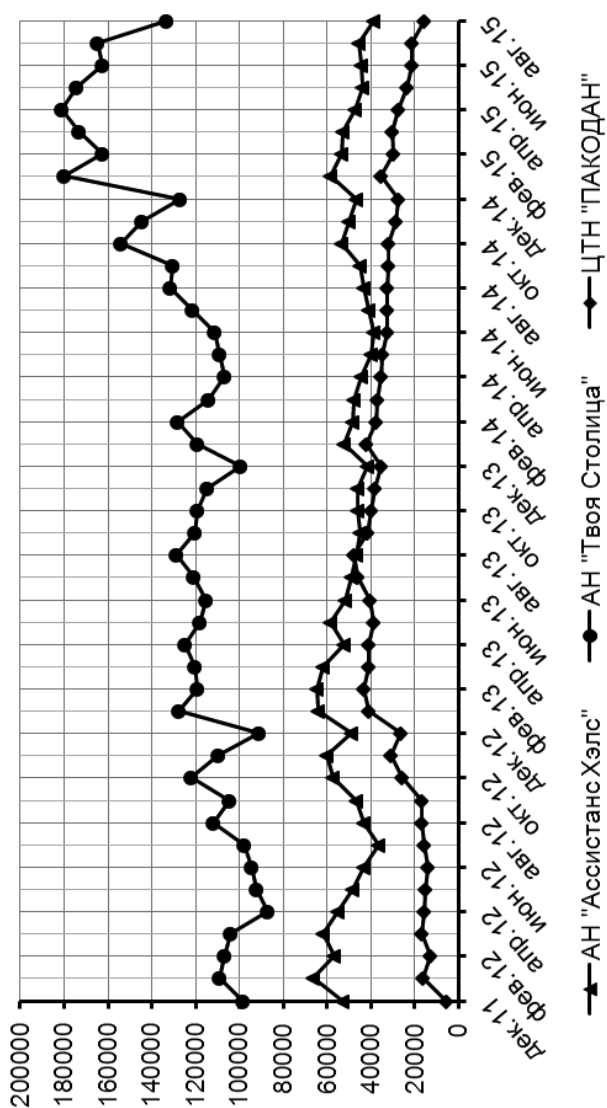


Рисунок 7.4.7 – Динамика изменения уникальных посетителей первых трех сайтов рейтинга Интернет-центра realt.by

недвижимости «Твоя столица», который по всем параметрам является явным лидером. Неудивительно, что именно это агентство стало победителем профессиональной Премии на рынке недвижимости Республики Беларусь REALT GOLDEN KEY 2014 в номинации «Золотой сайт агентства недвижимости». Второе и третье место занимают сайты ЦТН «Пакодан» и АН «Ассистанс Хэлс».

Кроме того, данные, представленные на рисунках 7.4.3 и 7.4.4, а также в таблице 7.4.1, свидетельствуют о том, что увеличение количества посетителей веб-сайтов приводит к увеличению количества заключенных сделок, т. е. для увеличения эффективности деятельности риэлтерских организаций необходимо активно заниматься развитием и продвижением сайта.

Таким образом, необходима постоянная работа над развитием и совершенствованием сайта своей организации, которая приведет к повышению ее узнаваемости; увеличению целевой аудитории и количества будущих клиентов и партнеров и, в конечном итоге, к увеличению числа сделок и повышению эффективности ее деятельности.

Литература

1. Результаты gemiusAudienc – Беларусь [Электронный ресурс] // Беларусь – Gemius. – 2014. – Режим доступа: <http://www.gemius.by/belarus.html>.
2. Риэлтерская деятельность [Электронный ресурс] // Министерство юстиции Республики Беларусь. – 2014. – Режим доступа: http://minjust.by/ru/site_menu/license/rielt_activity.
3. Realt.by: агентства недвижимости Минска и Беларуси, сайты агентств недвижимости [Электронный ресурс] // Интернет-центр недвижимости. – 2015. – Режим доступа: <http://realt.by/agencies>.
4. Рейтинг сайтов агентств недвижимости Беларуси [Электронный ресурс] // Интернет-центр недвижимости. – 2014. – Режим доступа: <http://realt.by/agencies/rating>.
5. Интернет-аналитика Алексея Скобелева [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://skobelev.ru/?tag=definitions>.

7.5. Устойчивость рынка недвижимости в условиях мирового экономического кризиса: опыт Республики Польша

Источники экономического кризиса и его развитие (с особым акцентом на США и Европу). Слово кризис означает поворот, прорыв, крах существующего направления развития. Феномен экономиче-

ского кризиса связан с торможением процесса экономического роста и регрессии в экономическом развитии страны и, как таковой, наиболее точно рассмотрен и объяснен применительно к капиталистической экономике, хотя встречается также и при других государственных строях. В зависимости от продолжительности, кризис может принимать форму долгосрочного и временного. В новейшей истории первым и самым ощутимым стал кризис, названный *Великой депрессией* (1929–1933 гг.), последствиями которого были массовая безработица, снижение реальных доходов населения и резкое ухудшение экономической ситуации в обществе. Другой кризис, связанный с развитием рыночной экономики, начался 15 сентября 2008 года, с момента банкротства инвестиционно-го банка Lehman Brothers, который действовал на рынке с 1840 года.

С психологической точки зрения крах Lehman Brothers олицетворяет крах веры в мифологическую американскую мечту, согласно которой каждый член общества может стать владельцем дома, квартиры, стать представителем среднего класса. Учредители банка Lehman Brothers были образцом предприимчивости: двадцатитрехлетний немецкий эмигрант Генри Леман создал в 1844 г. небольшой продовольственный магазин; в 1867 г. появилось некое подобие инвестиционного банка Lehman Brothers, когда предприимчивые братья стали организаторами выпуска облигаций штата Алабама. Это был один из первых в истории США случаев публичного привлечения денег для развития целого региона. К 2007 году Lehman Brothers становится крупнейшим инвестиционным банком в мире.

В 2005 году в связи с рекордной прибылью во всех сегментах и регионах проводимой банком деятельности агентство Standard & Poor's повысило долгосрочный кредитный рейтинг Lehman Brothers с уровня А до А+ ввиду значительной диверсификации инвестиционного портфеля. Стоимость активов, находящихся под управлением Lehman Brothers, достигла рекордного уровня в 175 млрд долларов. Lehman Brothers был объявлен издательством журнала Euromoney лучшим инвестиционным банком. В 2006 и 2007 гг. исследовательские институты в очередной раз сообщили о рекордной чистой прибыли банка. Престижная компания Barron's объявила, что банк Lehman Brothers является крупнейшей инвестиционной компанией, действующей на территории США и Канады, а также лидером среди дилеров на Лондонской бирже по величине оборота. Никто в то время не мог даже и подумать, что буквально через год наступит крах Lehman Brothers: 15 сентября 2008 года общественность почувствовала себя обманутой и разочарованной.

Что касается причин, которые привели к краху банка Lehman Brothers, то их следует искать в инвестировании средств в ипотечные кредиты. В счет этих кредитов банк вложил средства в размере около 60 млрд американских долларов. Первые последствия неудачных инвестиций банк почувствовал уже в начале 2008 года. Впервые в своей истории он сообщил о потерях в размере 2,8 млрд долларов. Lehman Brothers оказался в очень сложной ситуации, были предприняты немедленные меры по избежанию коллапса. В середине июня 2008 года стоимость акций банка снизилась с 64 до 14 долл., а затем упала до 3,79 долл. К спасению инвестиционного банка подключаются Государственное казначейство и Федеральная резервная система США. Однако, несмотря на такую существенную поддержку, переговоры с внешними инвесторами потерпели фиаско.

Экономический кризис в США изначально вызвал неоднозначную реакцию в странах ЕС, в которых опасения сочетались с определенным удовлетворением. Вскоре, однако, подтвердился тезис о глобальном характере современной экономики и по закону сообщающихся сосудов кризис начал распространяться по всему миру. Например, 15 октября 2008 г. американский промышленный индекс Dow Jones упал на 7,8 %, что является крупнейшим однократным падением с 1987 года. Вслед за рассматриваемыми событиями японский индекс Nikkei упал на 11,4 %, южнокорейский KOSPI на 9,4 %, а российский РТС на 9,2 %. Европейские фондовые рынки упали в среднем на 5–10 % [1]. Регуляторы всех стран были вынуждены вмешаться в свои финансовые рынки (таблица 7.5.1), и возможные в этой ситуации контрмеры стали предпринимать страны – члены ЕС. Четыре крупнейшие европейские страны – Германия, Франция, Великобритания и Италия – 4 октября 2008 г. согласились оказать помощь финансовым институтам и временно смягчить требования к ним в Еврозоне [2]. Были разработаны следующие общие правила по предотвращению кризисной ситуации (саммит ЕС 12 октября 2008 г.):

- самостоятельное спасение своих банковских систем каждой страной;
- возможность предоставления дополнительных гарантий по межбанковским кредитам до конца 2009 года.

Правительства стран ЕС подготовили пакет мер по спасению банковских систем на общую сумму 2,2 трлн евро, из которых 916 млрд евро было вложено тремя крупнейшими европейскими странами. В политике европейских стран появились предложения по усилению надзора за европейскими банковскими системами и введению изменений в международную финансовую систему.

Таблица 7.5.1 – Основные корректирующие действия по спасению банковской системы в 2008 г., принятые отдельными европейскими странами [3–6]

№ п/п	Страна	Вид действий	Планируемые расходы
1.	Германия	– государственные гарантии; – предоставление гарантий на рынке межбанковского кредитования; – прямые денежные субсидии для банковского сектора	35 млрд евро 400 млрд евро 80 млрд евро
2.	Франция	– создание специального гарантийного фонда для межбанковских кредитов; – капиталовложение в банк Delia.	360 млрд евро 4 млрд евро
3.	Великобритания	– приобретение контрольных пакетов трех банков: Royal Bank of Scotland, Lloyds TSB, HBOS	37 млрд GBP
		Всего:	916 млрд евро

Таблица 7.5.2 – Отдельные показатели, характеризующие ситуацию в Польше в период мирового финансового кризиса в 2008–2011 гг. [7]

№ п/п	Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
1	ВВП, изменение в %	5,0	1,8	2,3	2,8
2.	Уровень зарегистрированной безработицы, %	9,5	12,1	12,4	12,5
3.	Средняя брутто-зарплата, изменение (предыдущий год = 100)	106,1	101,1	100,8	100,9
4.	Объемы строительства, изменение (предыдущий год = 100)	112,1	105,1	104,6	112,0
5.	Частное потребление, изменение в %	5,0	2,3	2,2	2,6

Стабильность польской экономики в условиях кризиса. Финансовые потери, возникшие в результате экономического кризиса, в каждой стране были разными, а их уровень зависел от степени участия государства в операциях на рынке недвижимости и степени интеграции с рынком США. Среди европейских стран, наиболее пострадавших от недавнего кризиса, следует назвать Исландию, Португалию, Испанию и Грецию.

В Польше сектор ипотечных кредитов не испытал такого резкого спада, как в вышеперечисленных странах. Причины этого следующие:

- польский рынок ипотечных кредитов сравнительно небольшой и не соответствует демографическому и экономическому уровню развития Польши. Участие Польши в рынке ипотечных кредитов в 2006 году составляло только 0,3 % при восьми процентах населения, проживающих в Европейском Союзе;

- польский рынок ипотечных кредитов находится на ранней стадии развития, что лучше всего иллюстрируется его отношением к ВВП, которое составляет в Польше около 10 %, в то время как в среднем по ЕС это отношение достигает 50 %, а в США 75 %;

- польский рынок ипотечных кредитов имеет национальный характер, он не связан напрямую с каким-либо внешним рынком этого вида кредитования. Следовательно, нет никаких оснований для дезорганизации рынка, вызванной внешними проблемами, например, влиянием рыночного распада в странах ЕС или в США.

Исследования CCI, проведенные для банка *mBank*, показывают, что только 12 % населения ожидает улучшения экономической ситуации в следующем квартале текущего года. В свою очередь, различными видами кредитных продуктов намерены воспользоваться лишь 15 % респондентов. Чаще всего принимается во внимание покупка товаров в рассрочку – 4,6 %, использование лимита по кредитной карте – 3,7 %, лимит на банковском счете – 2,3 %. Кредит наличными деньгами или ипотечный кредит готовы рассматривать по 1,9 % респондентов. Несмотря на небольшую долю ипотечных кредитов на банковском рынке в Польше, метод их предоставления очень близок к американской схеме. Во избежание дезорганизации рынка страны проводились соответствующие стимуляции, которые позволили бы предотвратить кризис, прежде чем он наступит.

Шок, вызванный глобальным кризисом, пришел в Польшу с опозданием и был отмечен в основном во внешней торговле и в финансовом секторе. Относительно сложная ситуация в Польше была отмечена на границе 2008 и 2009 годов. В этот период польские компании суще-

ственно сократили свои производственные операции из-за снижения внешнего спроса, особенно на европейских рынках. Атмосфера неуверенности в перспективах развития польской экономики (и ее стабильности в условиях усиления кризиса) привела к кратковременному оттоку иностранного капитала, что повлияло на снижение курса национальной валюты.

К негативным изменениям, наблюдаемым в польской экономике, следует отнести значительное замедление темпов роста ВВП до 1,6 % в 2009 году. Его самое значительное снижение произошло в первом квартале 2009 года, когда стоимость произведенных в экономике товаров и услуг выросла всего на 0,4 %.

К факторам, которые помогли спасти экономику Польши от рецессии, можно отнести следующие:

- относительно невысокая зависимость ВВП от экспорта (около 39,5 % в 2009 году);
- большой внутренний спрос, в основном связанный с индивидуальным потреблением товаров и услуг;
- снижение курса польской валюты – злотого;
- положительный вклад чистого экспорта в темпы роста ВВП.

Польская экономика, несмотря на отсутствие заявлений о рецессии, временно снизила стоимость промышленной продукции. Кроме того, наблюдаемые изменения, вызванные сильным внешним импульсом, привели к ухудшению ситуации на рынке труда. Как показывают данные, приведенные в таблице 7.5.2, уровень зарегистрированной безработицы вырос с 9,5 в 2008 году до 12,5 % в 2011 году. Анализ уровня заработной платы позволил сделать вывод о снижении заработной платы в промышленном секторе в этот период.

Стабильность рынка недвижимости в условиях кризиса в Польше. Период до экономического кризиса, т. е. 2006-2007 годы, на рынке недвижимости в Польше был периодом стремительного роста цен. В это время на рынке жилой недвижимости в крупных городах Польше цены выросли почти в два раза [8]. Этот рост был обусловлен, с одной стороны, большей доступностью кредитов, особенно кредитов в иностранной валюте, с другой стороны, интенсивным развитием польской экономики, влекущим за собой увеличение заработной платы населения. Спрос на недвижимость значительно превышал предложение. Случалось, что покупкой одного объекта недвижимости было заинтересовано несколько потенциальных покупателей. Участники рынка недвижимости были убеждены, что цены будут продолжать расти, а бум продлится долгий период времени.

Но случилось иначе. В 2008 году из-за высоких цен недвижимость стала менее доступной. В то же время значительно увеличилось предложение, в частности, на первичном рынке, что привело в конечном итоге к снижению цен на жилье. Особенно заметным оно было в Варшаве, где в IV квартале 2008 года средние цены на жилье были на 10 % ниже по сравнению со средними ценами в I квартале того же года. Снижение цен в Варшаве и двух других городах с самой большой численностью населения в Польше – Кракове и Лодзи – иллюстрирует диаграмма на рисунке 7.5.1 [8].

В то же время, как уже упоминалось ранее, 2008 год является началом мирового финансового кризиса, который привел к экономическому кризису и Польшу. В связи с высокой степенью неопределенности на мировых финансовых рынках после краха американского банка Lehman Brothers и коллапса на мировых фондовых рынках 15 сентября 2008 года, в IV квартале 2008 года банки в Польше также начали осторожнее давать кредиты. Критерии предоставления кредитов были ужесточены, а некоторые банки даже временно перестали предоставлять кредиты в иностранной валюте, что привело к сокращению количества кредитов, предоставленных в IV квартале 2008 года, на 21 % по сравнению с предыдущим кварталом этого года [9].

2009 год был самым тяжелым годом для рынка ипотечных кредитов: количество ипотечных кредитов, предоставленных в 2009 году, было на 30 % ниже, чем в 2008 году [10]. Это повлияло на рынок недвижимости в виде снижения количества сделок. Если в 2008 году было заключено 277 тыс. сделок с недвижимостью [11], то в 2009 году их количество сократилось до 208 тыс. [12]. Отмечено также снижение цен на недвижимость. На рынках недвижимости городов с наибольшей численностью населения – Варшава, Краков и Лодзь – тенденция снижения цен была особенно заметна в течение первых трех кварталов 2009 года. Средние цены на квартиры в этих городах упали за этот период на 3, 6 и 7 % соответственно. В то же время в IV квартале 2009 года тенденция изменилась, и произошло увеличение цен на жилье, которое в Варшаве продолжилось до II квартала 2010 года, а в Кракове и Лодзи на квартал дольше. За это время цены выросли на 7, 6 и 13 % соответственно. В г. Лодзь произошел возврат к ценам на недвижимость, которые были в I квартале 2008 года. Можно сделать вывод, что 2010 год был годом улучшения конъюнктуры рынка недвижимости. Об этом свидетельствует также увеличение количества сделок в этом секторе страны до 257 тыс. [13]. В то же время в III или IV квартале 2010 года цены вновь начали падать, что было связано с увеличением предложения на рынке нового жилья.

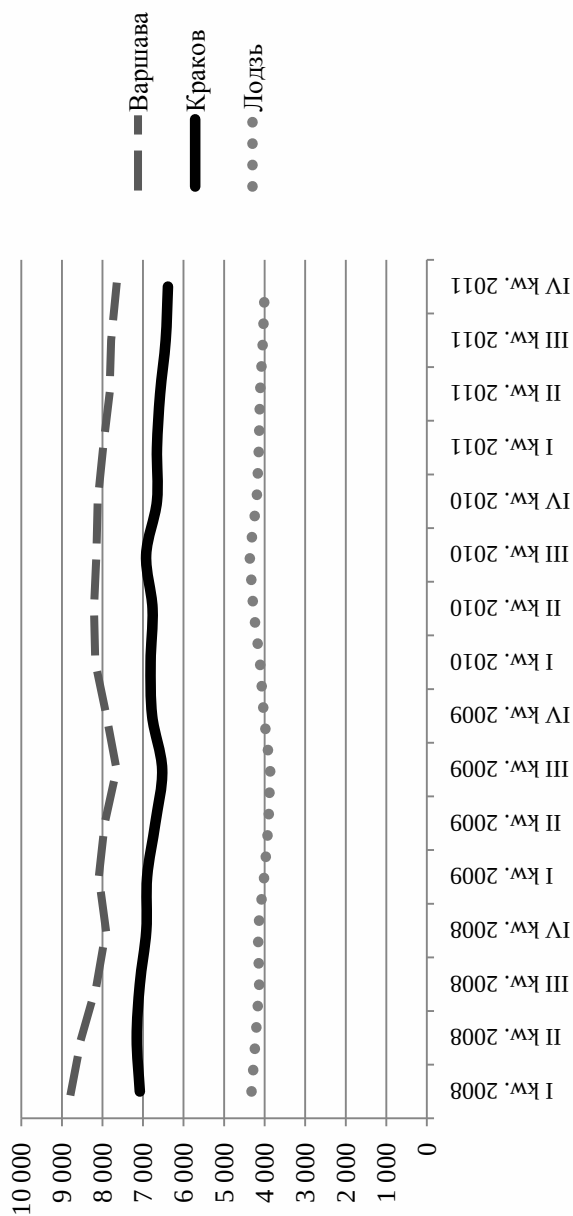


Рисунок 7.5.1 – Средние цены квартир в злотых за м² в городах с наибольшей численностью населения в Польше в 2008–2011 гг.

Тенденция снижения цен на жилье продолжилась и в 2011 году. За этот период средние цены на жилье в Варшаве упали на 6 %, в Кракове на 4 % и в Лодзи на 5 %. Одновременно с этим наблюдалось дальнейшее увеличение количества сделок с недвижимостью: в 2011 году в целом по стране их было заключено 285 тыс. [14], что означало возврат к уровню 2008 года или начала 2006 года [11].

Заключение

Таким образом, в Польше банковский сектор, как и вся экономика в целом пострадали от мирового финансового кризиса не слишком сильно – в основном из-за низкой вовлеченности в американские активы и относительно осторожной стратегии субъектов рынка. Непосредственным результатом наблюдаемых изменений было уменьшение доверия финансовых институтов по отношению друг к другу и к субъектам хозяйствования, а также к физическим лицам, обращающимся за кредитами. Ограниченный доступ к источникам внешнего финансирования привел к ограничению финансирования покупки недвижимости на первичном и вторичном рынках, приобретаемой за счет кредита, а также сделал более трудным финансирование новых девелоперских проектов.

Анализируемый период турбулентности на финансовых рынках и в экономике отдельных стран, т. е. 2008–2011 годы, характеризовался снижением цен на жилую недвижимость в Польше. Следует, однако, отметить, что это снижение не было значительным. Кроме того, периоды падения цен на жилье – 2008–2009 годы и 2011 год – перемежались с периодами повышения цен на него, которые были отмечены в 2010 году. О хорошем состоянии рынка недвижимости свидетельствует также количество совершенных сделок. Стоит обратить внимание, что после очень трудного 2009 года уже в 2011 году рынок недвижимости Польши вернулся к состоянию 2006 года, который характеризовался особой интенсивностью развития данного сектора экономики страны.

Литература

1. Ameryka straszy, kolejny dzień wyprzedaży na giełdach [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gospodarka.gazeta.pl/>.
2. Europa wesprze swoje banki [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tvn24.pl/12691,1567324,0,1,europa-wesprze-swoje-banki,wiadomosc.html>.
3. Germany's Hypo Real is now sustainable // Reuters – 30.09.2008.
4. Nelson Schwartz, Nations move on plans to shore up banks // New York Times. – 13.10.2008.

5. Belgium and France pop up Dexia // International Herald Tribune. – 30.09.2008.
6. Royal Bank of Scotland under State control // Times Online. – 13.10.2008.
7. Центральное Статистическое Управление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stat.gov.pl.
8. AMRON [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.amron.pl.
9. Продажа ипотечных кредитов IV кв-л 2008 [Электронный ресурс] // Финансовый интернет-портал. – Режим доступа: <http://www.finance.egospodarka.pl/38515,Sprzedaz-kredytow-hipotecznych-IV-kw-2008,1,48,1.html>.
10. Продажа ипотечных кредитов IV кв-л 2009 [Электронный ресурс] // Финансовый интернет-портал. – Режим доступа: <http://www.finance.egospodarka.pl/50935,Sprzedaz-kredytow-hipotecznych-IV-kw-2009,1,48,1.html>.
11. Сделки купли-продажи недвижимости в 2008 году [Электронный ресурс] // Центральное Статистическое Управление. – Режим доступа: http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/pbs_transakcje_kupna_sprzedazy_nieruch_2008.pdf.
12. Оборот недвижимости в 2009 г. Информация и статистические данные. – ГСУ, Варшава, 2010. – 125 с.
13. Оборот недвижимости в 2010 г. Информация и статистические данные. – ГСУ, Варшава, 2011. – 125 с.
14. Оборот недвижимости в 2011 г. Информация и статистические данные. – ГСУ, Варшава, 2012. – 125 с.

Заклучение

Авторы исследования в процессе изучения сущности конкурентоспособности национальной экономики и факторов ее роста присоединились к позиции, что *конкурентоспособность* – это такое состояние экономики, при котором данная страна в условиях свободного и справедливого рынка может производить товары и оказывать услуги, отвечающие требованиям международного рынка, и, в то же время, сохранить или увеличить реальные доходы своих граждан.

Идентификация сути факторов конкурентоспособности национальной экономики через призму показателей, используемых Всемирным Экономическим Форумом (*World Economic Forum, WEF*) позволила идентифицировать и охарактеризовать внутренние факторы укрепления конкурентоспособности, объединив их в три группы проблем: основные требования внутренних факторов, определяющих конкурентоспособность; факторов повышения эффективности ресурсов; факторов инновационности и специализации.

Авторы исследования в главах 1-4 признали наиболее точным подход к изучению факторов формирования конкурентоспособности, основанный на идее глобального индекса конкурентоспособности (*Global Competitiveness Index – GCI*), позволяющего, с использованием синтетических показателей (индексов), на практике оценить сильные и слабые стороны экономики каждой страны.

Все представленные выводы обосновывают необходимость систематического анализа и отслеживания изменений основных параметров, влияющих на экономическую конкурентоспособность отдельных стран. В данном случае чрезвычайно полезным становится индекс GCI как в целостном измерении, так и по структурным составляющим.

Анализ индексов GCI позволяет сделать вывод, что Польша, Россия и Украина не входят в число наиболее конкурентоспособных экономик мира. Украину можно даже отнести к странам, экономики которых имеют репрессивный характер. Качество институций в этих странах далеко от западноевропейских стандартов. Факторами, создающими наибольшие проблемы, следует признать:

- Польша: неэффективная государственная бюрократия, коррупция, нестабильность политики, непоследовательность действий правительства, преступления и воровство;
- Россия: коррупция, преступления и воровство, нестабильность политики и непоследовательность правительства;
- Украина: коррупция, политическая нестабильность, непоследовательность правительства, неэффективная государственная бюрократия, преступления и воровство.

Используемые в *The Global Competitiveness Report* показатели, могут помочь странам в разработке новых руководящих принципов, способствующих развитию экономики, что позволит обеспечить устойчивый глобальный рост

и избежать рецессии. Они должны стать основой для дискуссии о наилучших стратегиях и методах государственного управления по каждому из анализируемых направлений.

Формирование конкурентоспособной экономики реализуется по совокупности направлений, каждое из которых является важным и необходимым. *Финансовые факторы конкурентоспособности* достаточно многообразны (глава 5). Однако определяющую роль в условиях развивающейся экономики играет государственное регулирование (денежно-кредитное, налоговое, страховое) процесса стимулирования инвестиций в экономику и роста ее конкурентоспособности. Центральный банк становится важнейшим регулирующим субъектом, для которого наиболее целесообразной является централизованная модель финансирования реального сектора в условиях высоких внешних рисков. В рамках данной модели доказано эффективное функционирование национальных банков развития, реализующих функции долгосрочного финансирования приоритетных отраслей, а также необходимость перестройки эмиссионной функции центрального банка. Предлагаются меры усиления инвестиционной направленности денежно-кредитной политики в условиях валютной нестабильности. Обосновываются фискальные инструменты стимулирования инновационной деятельности предприятий на примере развивающейся экономики Республики Беларусь. Страхование регулирование с позиции его двух элементов – государственного и рыночного, определяется как необходимое условие бесперебойного функционирования экономики и сближения интересов всех участников рынка. Обосновано, что развитие интеграции вносит коррективы в функционирование национальных страховых систем, что находит отражение в содержании этапов их гармонизации для стран-участниц интеграционных объединений. Определена возможность использования показателя сальдо текущего счета платежного баланса в качестве одного из индикаторов уровня конкурентоспособности страны применительно к экономике Республики Беларусь, что является актуальным для стран с малой открытой экономикой и отрицательным сальдо текущего счета. Определены значимость развития экспортного потенциала страны и обеспечения сбалансированности внешней торговли, что должно быть согласовано с инновационной направленностью национальной экономики.

В главе 6 установлено, что в настоящее время активно используются *маркетинговые технологии обеспечения конкурентоспособности* национальной экономики и территорий, а также продукта. В известной степени конкурентоспособность зависит от уникального торгового предложения.

Установлено, что необходимость серьезной работы субъектов хозяйствования по поддержанию конкурентоспособности продукта обусловлена наличием широкой гаммы товаров-заменителей и товаров-аналогов, брендов, соотношением цены и качества продукта, а также уровнем сервиса.

Доказано, что маркетинг территории, как деятельность, позволяет в системном виде с помощью различных инструментов сформировать комплекс мероприятий, направленных на эффективное для территории применение име-

ющихся у нее ресурсов в целях повышения ее конкурентоспособности, улучшения престижа и имиджа.

Предлагаются мероприятия по формированию уникального торгового предложения, которое отличает товар от товаров аналогов в глазах покупателей, позволяет выделить и закрепить конкурентные преимущества.

Обоснованы пути реализации маркетинговых факторов обеспечения конкурентоспособности в формате глобализации мировой экономики и формирования «новой» экономики.

В результате проведенных в главе 7 исследований на рынке недвижимости Республики Беларусь и Республики Польша можно сделать следующие выводы: рынок недвижимости, являющийся одним из важнейших структурных элементов рыночной системы имеет ряд технических и социально-экономических особенностей, которые выделяют его среди других рынков и влияют на его функционирование, формирование цен на объекты недвижимости, а также на выбор инструментов воздействия на процессы его развития. В монографии проанализировано состояние рынка недвижимости Беларуси и Польши в посткризисный период и определены направления его развития. Необходимым условием дальнейших экономических преобразований на рынке недвижимости является создание развитой инфраструктуры, важнейшим элементом которой является оценочная деятельность, а также использование организациями информационные системы. Чем быстрее организация адаптируется в условиях современного рынка и чем быстрее она будет использовать эффективные информационные системы в управлении, тем она значительно укрепит свои позиции среди конкурентов на этом рынке. В работе определено, что сайт организации является одним из ведущих каналов коммуникации с различной аудиторией: клиентами, партнерами, конкурентами, собственными сотрудниками и т. д. Образ компании в Интернете является одной из важнейших характеристик риэлтерских организаций, что позволяет им эффективно и своевременно предоставлять информацию об объектах недвижимости потенциальным клиентам.

Поставленные в монографии проблемы и попытка их решения являются основой для дальнейшего научного сотрудничества ученых разных стран с целью объединения усилий в поисках путей роста конкурентоспособности Беларуси, Польши и других государств европейского региона.

Научное издание

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ:
ОЦЕНКА И ФАКТОРЫ РОСТА В КОНТЕКСТЕ
ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

Компьютерная верстка *Е. А. Михальчук*
Корректор *Т. А. Шаматульская*

Подписано в печать 17.12.2015. Формат 60×90/₁₆.
Бумага офсетная. Усл. печ. л. 13,5. Тираж 40 экз. Заказ

Учреждение образования «Государственный институт управления
и социальных технологий БГУ». Свидетельство о государственной
регистрации издателя, изготовителя, распространителя печатных
изданий 1/154 от 24.01.2014. Ул. Обойная, 7, 220004, г. Минск.

Отпечатано с оригинал-макета заказчика в ОАО «Оргстрой»
Лицензия № 02330/218 от 14.04.2014.
Ул. Берестянская, 16, 220034, г. Минск