

публике Беларусь к 2010 г. запланировано создание нескольких технопарков, специализирующихся на информационных технологиях.

Отрасль ИТ-услуг Беларуси обладает качественными дешевыми трудовыми ресурсами для производства ИТ-услуг на экспорт, а эффективность использования заказной модели ведения бизнеса определяется преимущественно количеством занятых в разработке программного обеспечения.

К 2010 г. в результате применения мер по стимулированию отрасли инфокоммуникационных технологий ожидается увеличения доли услуг в сфере информационных технологий до 4 %. Это тот ориентир, к которому нужно стремиться, если мы хотим реализовать инновационную модель развития. Ведь перспективы российской отрасли информационных технологий сейчас во многом зависят от сохранения высоких цен на энергоносители. Главным же условием достижения намеченных целей является сохранение последовательного курса на модернизацию экономики.

В то же время необходимо прилагать целенаправленные усилия для устранения ряда негативных тенденций на отечественном рынке информационных технологий. К таким отрицательным факторам прежде всего следует отнести: снижение рентабельности бизнеса в сфере информационных технологий, пиратство, невосприимчивость компаний, работающих в сфере информационных технологий, и их клиентов к новым технологиям, а также проблему стандартизации. Дело в том, что в Республике Беларусь в настоящее время отсутствуют единые стандарты, протоколы и правила при внедрении информационных систем, позволяющие обеспечить их совместимость.

Государственное регулирование и стимулирование экспорта услуг в сфере информационных технологий должно помочь устранению препятствий на пути развития рынка, обеспечить создание благоприятной правовой и налоговой среды, инфраструктуры для расширения экспортного потенциала отрасли.

Продажа научной продукции в форме ноу-хау — весьма долгосрочный и трудоемкий процесс, весьма слабо регулируемый действующим законодательством. Опционные договоры практически не защищают от недобросовестной конкуренции и утечки информации.

Задача государства в сложившейся ситуации заключается во всесторонней поддержке тех положительных тенденций, которые должны привести к увеличению доли программного обеспечения в экспорте. Необходимы меры, предполагающие налоговые льготы для белорусской отрасли информационных технологий, предусматривающие, помимо прочего, снижение единого налога для компаний в сфере информационных технологий, работа которых ориентирована на экспорт.

Заинтересованность зарубежного рынка в легальном притоке новых технологий проявляется в установлении некоторых льгот по оплате пошлин при зарубежном патентовании разработок из разных стран. Для дальнейшего стимулирования этого процесса можно предложить создание специального фонда и выделение грантов (на конкурсной основе) физическим и юридическим лицам стран для зарубежного патентования их разработок.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РЕСПУБЛИКИ ПОЛЬША**

*Малашенкова О. Ф., Белорусский государственный университет*

Польша входит в пятерку важнейших торгово-экономических партнеров Беларуси. В 2008 г. белорусско-польский товарооборот вырос на 44,9 % (до 2,96 млрд дол. США). Экспорт в Польшу составил 1,8 млрд дол. (рост на 47,5 %), импорт достиг 1,2 млрд дол. (рост на 41 %). Положительное сальдо внешней торговли Беларуси с Польшей достигло 653,2 млн дол. США.

Рост экспорта белорусских товаров произошел в основном за счет увеличения поставок нефтепродуктов, сжиженного газа, сырой нефти, калийных удобрений, металлургической продукции, электроэнергии, лесоматериалов, тракторов. В 2008 г. Беларусь были начаты экспортные поставки в Польшу по 106 новым товарным группам.

В 2008 г. объем привлеченных инвестиций из Польши в Беларусь составил 21,7 млн дол. США. Белорусская сторона заинтересована в развитии инвестиционного сотрудничества с Польшей, в частности, в приватизации предприятий, содержащихся в плане на 2008—2010 гг. Создание высокотехнологичных производств — еще один предмет для тесного сотрудничества.

Для Республики Беларусь Польша потенциально выступает основной зарубежной площадкой для вступления в мировой рынок финансовых инструментов. По западным меркам в Беларуси почти нет крупных компаний. Варшавская биржа, рассчитанная в основном на средние компании, размещение которых составляет, как правило, от 10 млн евро до 100—200 млн дол. США, может стать для белорусов основной зарубежной площадкой. В отличие от площадок в Лондоне и Америке в Варшаве даже небольшая компания может быть замечена на бирже, что позволит обеспечить нормальный уровень ликвидности. Наиболее распространенный размер *IPO* на Варшавской площадке (более 50 % размещенных *IPO*) — 10 млн евро. Для белорусского бизнеса на данный момент речь как раз и идет о таком порядке цифр. Для сравнения — среднее размещение на лондонской площадке — 100 млн евро. Листинг на Варшавской фондовой бирже позволяет проводить повторный листинг по упрощенной процедуре по всем другим площадкам Евросоюза, и наоборот, листинг на иной площадке позволяет почти автоматически провести листинг в Варшаве.

Польский рынок капитала характеризуется не только участием внешних инвесторов (около 33 % рынка), но и хорошим внутренним спросом — только чистые активы пенсионных и инвестиционных фондов Польши превышают 70 млрд евро, страховых компаний — свыше 30 млрд евро. Наряду с этим стоимость среднего по объему размещения на Варшавской бирже составляет 5—6 % суммы привлекаемых инвестиций, в то время как размещение на Лондонской площадке может стоить до 20 %. Кроме того, в сентябре 2007 г. на ВФБ открылась новая площадка — *NewConnect*, которая по упрощенной процедуре позволяет привлечь капитал малым и средним компаниям.

На международной конференции в Минске 29 ноября 2007 г. было положено начало взаимодействия белорусских субъектов хозяйствования с Варшавской фондовой биржей, когда представители польского рынка капиталов общались с белорусскими предпринимателями и компаниями. Результатов данного мероприятия ожидали уже в 2008 г., однако мировой финансовый кризис отодвинул возможные планы на неопределенный срок.

2009 г. активизировал процессы сближения финансовых систем наших стран и принес подписание меморандума между Белорусской валютно-фондовой биржей и Варшавской фондовой биржей, а также присвоение статуса *IPO*-партнера Беларусбанку.

Несмотря на продолжающийся экономический кризис и снижение числа размещений на мировых фондовых биржах, готовиться к *IPO* белорусским компаниям необходимо уже сейчас. Своевременность таких шагов подтверждена существующими проблемами, которые потребуют для своего решения не один месяц. Одна из главных проблем — это невозможность проведения *IPO* на зарубежных биржах согласно белорусскому законодательству. Теоретически осуществить размещение на данный момент может только компания-акционер, зарегистрированная в ЕС. Кроме того, для листинга на любой иностранной фондовой бирже необходимо соответствие финансовой отчетности компании, согласно международным стандартам (МСФО). Еще одно препятствие — отсутствие знаний у белорусских предприятий о потенциальной возможности использования такого финансового инструмента, как *IPO*.

Расширение финансово-экономического сотрудничества двух стран проявляется и в сближении межправительственного сотрудничества, в конкретных проектах между польскими и белорусскими компаниями. Для польских инвесторов «в Беларуси ситуация по условиям ведения бизнеса более прогнозируемая, чем в некоторых других странах СНГ». Имея большой опыт в сфере привлечения зарубежных инвестиций, польская сторона «готова обмениваться опытом в данной сфере».

Таким образом, в современных условиях мирового кризиса укрепление финансово-экономических связей с Польшей может благоприятно отразиться на экономической ситуации в Беларуси в целом и на развитии отношений с Европейским союзом в частности.

## **НЕТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ЧАСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА**

*Маркович Е. П., Белорусский государственный экономический университет*

В условиях глобализации существенно повышается значение внешнеэкономической политики государства, которая выступает определяющим фактором повышения национальной конкурентоспособности, обеспечения экономической безопасности и эффективности социально-экономического развития страны. В современной мировой экономике, для которой характерны масштабная либерализация и расширение международной торговли товарами и услугами, усиление позиций и сферы действия транснациональных корпораций, любые макроэкономические преобразования в государстве все больше испытывают на себе влияние внешних факторов. Фактически само развитие и благосостояние нации определяется тем, насколько качественно страна интегрирована в систему международного разделения труда.

Новые тенденции в международном разделении труда, при котором в рамках транснациональных корпораций производятся и сбываются товары независимо от величины национальных тарифных барьеров, и распространение международного кооперирования производства сделали пошлины на многие товары менее эффективным инструментом торговой политики. Уменьшилось значение таможенных пошлин в формировании доходной части государственного бюджета, поступления в который приходится преимущественно на внутренние налоги. Все это говорит о том, что снижение таможенного обложения импорта приобрело необратимый характер, в результате чего все активнее стал использоваться широкий спектр мер нетарифного регулирования.

Помимо этого, применение нетарифных ограничений в качестве основных средств регулирования внешней торговли не вытеснило полностью тарифные барьеры, сокращение которых остается одним из актуальных вопросов на повестке дня многосторонних торговых переговоров Дохийского раунда ВТО. Нельзя утверждать, что тарифы больше не являются серьезным препятствием для международной торговли. На практике современные ограничительные барьеры эффективно сочетаются с инструментами традиционного протекционизма — таможенными пошлинами и количественными ограничениями.

В последние годы торгово-экономические отношения Беларуси со странами ЕС характеризуются высокой динамикой развития. Начиная с 1997 г. товарооборот увеличился более чем в 7 раз, а экспорт вырос более чем в 18 раз. Отрицательное сальдо торгового баланса с ЕС, которое в 1997 г. составляло почти 1 млрд дол. США, в 2003 г. сменилось положительным (502,4 млн дол.). За последние 2 года Европейский союз прочно занял второе место среди торговых партнеров Беларуси, а по удельному весу в структуре белорусского экспорта ЕС находится