

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гавриленко, А.А. Оценка качества аудита на основе объективных критериев / А.А. Гавриленко, Ю.А. Новикова // Аудит и финансовый анализ. – 2009 – №6.
2. Чая, В.Т. Методология рейтинговой оценки деятельности аудиторских компаний: проблемы и решения / В.Т. Чая // Аудит и финансовый анализ – 2007 – №3.

УДК 339.564:005.591.43 (476)

*Корнилюк Г.Б.*

*Научный руководитель: доцент Власюк Ю.А.*

### ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПОРТА УСЛУГ ИТ-АУТСОРСИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

#### 1. Анализ рынка услуг ИТ-аутсорсинга Республики Беларусь.

Аутсорсинг в Беларуси в настоящее время находится на начальной стадии развития. Интерес к такому направлению бизнеса появился относительно недавно. Тем не менее, уже существуют компании, специализирующиеся на оказании услуг по схеме аутсорсинга: бухгалтерские, юридические, консалтинговые фирмы, ИТ-компании. Чаще всего на аутсорсинг передают информационные технологии, ведение бухгалтерии, юридическое сопровождение деятельности, службу безопасности и иные виды деятельности. Однако лидером аутсорсинга в Беларуси выступает сфера информационных технологий.

ИТ-аутсорсинг подразумевает перевод информационных систем на обслуживание специализированным фирмам [1]. Сюда входят следующие виды деятельности:

- управление базами данных;
- разработка компьютерных программ;
- ИТ-консультирование;
- разработка программного обеспечения;
- разработка Web-сайтов.

Одними из самых крупных компаний данной сферы являются пять следующих: EPAM Systems, IBA Group, Sam Solutions, iTransition и Intetics. Следует отметить, что все вышеперечисленные компании вошли в рейтинг Software 500 2011, который представляет подробную информацию о фирмах, входящих в отрасль разработки программного обеспечения за 2010 год [2].

В указанном году ИТ-специалисты из Беларуси, работающие в области аутсорсинга программного обеспечения, произвели услуг на сумму 478 миллионов долларов, заняв пятое место в регионе по данному показателю. Лидерами, как и ранее, являются Украина, Румыния и Польша – страны с наибольшей численностью населения в регионе, а также Венгрия, которая одной из первых начала энергично развивать аутсорсинг и в которой сконцентрировано достаточное количество R&D-ресурсов, самых высокооплачиваемых на рынке [3].

С помощью таблицы 1 покажем динамику развития рынка ИТ-аутсорсинга в Республике Беларусь в период с 2007 по 2010 год.

Таблица 1 – ИТ-аутсорсинг в Беларуси 2007-2010, млн. долл.

Год	Объем рынка ИТ-аутсорсинга, млн. долл.
2007	288
2008	310
2009	384
2010	478

Источник: Central and Eastern European Outsourcing Review 2010

Как видно, в 2008 г. рост аутсорсинга составил 7,6%, что можно рассматривать как минимальный результат. В целом с влиянием кризиса отрасль ИТ-аутсорсинга справилась успешнее многих других, однако его воздействие не прошло бесследно. Сравнивая итоги 2008 и 2009 годов, можно сказать, что отрасль достаточно быстро оправилась и продолжила динамичный рост: прибавка в 23,9%. В 2010 г. рынок белорусского аутсорсинга почти вплотную приблизился к внушительному значению в полмиллиарда долларов, прибавив ещё 24,5%.

## 2. Развитие экспорта услуг ИТ-аутсорсинга из Республики Беларусь.

Главным преимуществом, которым обладает белорусская ИТ-отрасль и которое отличает ее от многих конкурентов, являются возможности ее лидирующих аутсорсинговых компаний, а также те условия, в которых они развиваются. При небольшом населении в 9,6 млн. человек Беларусь является страной, в которой функционируют наиболее крупные и успешные европейские поставщики ИТ-услуг восточнее Германии. Два из них – EPAM Systems и IBA Group – только в Беларуси имеют более тысячи сотрудников каждый, в то время как Luxoft из России (следующий крупнейший аутсорсер региона) – около 850 сотрудников. Данные компании являются движущей силой ИТ-отрасли Беларуси.

Что касается среды, в которой развиваются аутсорсинговые компании, то она имеет целый ряд преимуществ: разумное соотношение цена-качество, высокий профессиональный уровень специалистов сферы ИТ, государственная поддержка, система технического образования [4].

Даже по итогам в целом неблагоприятного для бизнеса 2009 г. Беларусь смогла продемонстрировать 20-процентный рост по зарегистрированным ИТ-фирмам, в то время как в странах ЕС и в США аналогичный показатель составил 9-15% [5]. Объясняется это белорусской культурой предпринимательства и невысокими инвестиционными требованиями, благодаря чему вход на рынок для ИТ-предприятий упрощен.

Что касается сегментации ИТ-рынка для белорусских компаний, то здесь можно выделить западный рынок, где компании, как правило, оказывают стандартные аутсорсинговые ИТ-услуги, а также местный рынок вкупе со странами СНГ, на котором ИТ-компании все чаще стараются обосноваться со своими решениями и ИТ-продукцией. Следует отметить, что местный рынок является небольшим, а спрос, ввиду низкого уровня менеджмента и неготовности компаний вкладывать средства в информационные технологии, неразвит.

Т.о. наиболее перспективным направлением рынка информационных технологий выступает экспорт услуг ИТ-аутсорсинга, для устойчивого развития которого представляется целесообразным осуществить следующее:

1. Укрупнение компаний. Для белорусской промышленности характерно отсутствие крупных центров, которые занимаются разработкой ПО, из-за отсутствия подготовленных сотрудников. Для осуществления продуктивного скачка отрасли необходимы в достаточном количестве трудовые ресурсы, а также точная фокусировка на обособленных отраслевых нишах. Для заказчиков из развитых стран важно, чтобы в фирме-аутсорсере работало более тысячи человек, поскольку, по их мнению, компании с меньшим числом сотрудников очень зависимы от конкретного заказа и склонны к рискам. Во многих индийских фирмах штат сотрудников составляет несколько тысяч человек, в то время как в Беларуси такому критерию отвечают лишь две компании: EPAM Systems (1200 человек в 2009 году) и IBA (1500 человек). Выручка компаний-лидеров индийского рынка информационных технологий значительно превосходит выручку основных белорусских компаний, например индийская Tata Consultancy Services в 2010 г. заработала около 8 млрд. долл., в то время как EPAM Systems только 222 млн. долл. Т.о., одним из основ-

ных барьеров развития в Беларуси международного аутсорсинга является небольшая величина компаний.

2. Решение проблемы кадров. Давая высокую оценку уровню стандартного технического образования, организаторы ИТ-бизнеса обращают внимание на тот факт, что вузы не занимаются серьезной подготовкой в сфере ИТ, не подготавливают программистов или аналитиков для конкретных сегментов данного рынка.

Проблемы с кадрами белорусские фирмы решают собственными силами с помощью создания учебных центров, где можно получить квалифицированных специалистов. Например, в ноябре 2004 года начал функционировать учебный центр компании SoftLine в Минске. Данный центр создавался в рамках долгосрочной стратегии компании по расширению набора предоставляемых услуг. Кроме того, существуют «Центр Обучающих Технологий «БелХард» с опытом работы более полутора десятков лет; «Центр Знаний», имеющий наивысшие статусы учебного центра от компаний Cisco и Microsoft.

Не столь масштабными, но от того не менее значимыми являются усилия компаний-резидентов ПВТ (например, EPAM Systems) по созданию учебно-научных лабораторий на базе вузов страны [6]. В настоящее время уже эффективно функционируют такие лаборатории: по одной в каждом областном центре и три в Минске (в БГУ, БНТУ, БГУИР).

Следует также отметить, что в решении вышеобозначенной проблемы принимают участие и иностранные партнеры. Так, в 2011 г. на базе Парка высоких технологий был открыт Белорусско-индийский учебный центр в сфере информационно-коммуникационных технологий. Основная задача учебного центра состоит в подготовке ИТ-специалистов и повышении квалификационного уровня преподавателей технических вузов.

Примечателен и тот факт, что определенные действия в данном направлении начинают предпринимать и государство. В октябре 2011 г. Министерством образования Республики Беларусь и Международным институтом качества "QAI Global Institute" (США) был подписан Протокол о Намерениях [7]. По условиям Протокола стороны консолидируют усилия с целью развития навыков информационно-коммуникационных технологий в Республике Беларусь по подготовке кадров и наращиванию отраслевого потенциала.

С учетом дефицита квалифицированных кадров вполне целесообразным можно считать интегрирование в концепции создания региональных технопарков проектов учебных центров. В случае интереса государственных организаций к увеличению экспорта ПО, следует заниматься стимулированием проектов, которые впоследствии обеспечили бы фундамент для развития данной отрасли.

3. Повышение роли государства. От государства белорусские компании ожидают, прежде всего, решения вышеупомянутой проблемы сферы образования, а также венчурного финансирования. Так, эксперты Всемирного банка полагают, что наиболее значительным обстоятельством, отличающим Силиконовую долину (США, штат Калифорния) от иных технологических кластеров, является ее несравнимо высокое количество операций с венчурным капиталом. Потребность в венчурном финансировании обусловлена характером разработки ИТ-продукции: во-первых, последняя является долгосрочным проектом, и, во-вторых, она сопряжена со значительным риском неудачи.

Здесь необходимо отметить, что еще до 2011 г. венчурный капитал в Беларуси отсутствовал, а ИТ-компании регистрировали свои фирмы в западноевропейских странах и США или пытались привлечь иностранных партнеров с целью получения доступа к источникам финансирования. Определенный шаг навстречу решению указанной проблемы был сделан в марте 2011 г. Именно тогда было создано Агентство Венчурных Инвестиций (АВИ) [8]. В сферу компетенций АВИ входит подготовка бизнес-планов иннова-

ционных проектов и соответствующих документов, поиск венчурных инвесторов, юридическое сопровождение проектов. Непосредственно инвестированием занимаются партнеры агентства – венчурный фонд «Зубр капитал», а также члены сообщества бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН». При этом одним из ключевых параметров отбора проектов является нацеленность на рынки Европы и США.

Если говорить об опыте других стран, то, например, в Индии государственная поддержка способствовала выходу местных компаний на лидирующие позиции в области разработки заказного ПО. В Беларуси был учтен индийский опыт и в мае 2001 года вышел Указ Президента «О государственной поддержке разработки и экспорта информационных технологий», согласно которому в декабре 2001 года была создана организационная основа компаний сферы информационных технологий – Научно-технологическая ассоциация «Инфопарк» [9].

Беларусь постоянно повышает свои позиции на мировом рынке аутсорсинговых услуг. Свидетельством тому может являться хотя бы тот факт, что белорусские ИТ-компании реализовывают проекты для целого ряда крупнейших компаний мира, таких как The Coca-Cola Company, Colgate, Bank of America, Bosch, BMW AG, Deutsche Bank, Microsoft, Samsung. В то же время говорить о том, что на мировом рынке аутсорсинга Беларусь занимает значительное место, не приходится. Доля Беларуси в мировом экспорте ИТ-услуг составляет всего 0,1%. Что касается объема экспорта ИТ-услуг, то в 2009 г. он составил 159,1 млн. долл. (154,7 млн. долл. в 2008 г.) [10]. В сравнении с 13 млрд. долл. Великобритании, 34 млрд. долл. Ирландии и 40,4 млрд. долл. Индии (по итогам 2008 г.), значение получается мизерным [11]. Однако динамичный рост данного рынка предоставляет возможность усилить конкурентные позиции Республики на мировом рынке аутсорсинга.

Два основных направления по становлению более реалистичного представления о государстве заключаются в продвижении страны на различных ярмарках, выставках и в СМИ, а также в создании единого информационного окна, которое предоставляло бы консультацию иностранным компаниям и оказывало содействие отечественным фирмам-экспортерам. В Индии такой деятельностью занимается ассоциация по разработке и предоставлению информационных технологий (NASSCOM). Хотя следует отметить, что без правительственной поддержки достижения данной организации были бы намного скромнее.

Рассматривая необходимость повышения имиджа Беларуси, нельзя не отметить, что белорусские компании вполне могли бы рекламировать успешно реализованные проекты иностранных клиентов. Несколько таких запоминающихся, отражающих преимущества реализации заказа именно в Беларуси, проектов смогли бы повысить привлекательность страны и заполучить новых клиентов.

Неверно полагать, что фирмы в состоянии устранить административные преграды, не прибегая к помощи государства, хотя, несомненно, объединение усилий двух сторон приводит к скорейшему разрешению ситуации. В последнее время ИТ-сектор Беларуси получил серьезную поддержку со стороны государства и превратился в одно из основных направлений экономики страны. В 2005 году Президентом Республики был подписан Декрет «О Парке высоких технологий», направленный на формирование подходящих условий для разработки в Беларуси программного обеспечения, информационно-коммуникационных технологий, с целью повышения конкурентоспособности экономики страны [12]. Т.о. государством была продемонстрирована заинтересованность в дальнейшем развитии данной отрасли, а по опыту некоторых стран можно судить, что в первую очередь четко определенная позиция правительства в отношении международного аутсорсинга оказывает решающее значение в привлечении иностранных инвесторов.

## СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Основные виды аутсорсинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.upsoo.ru/61>
2. Наши в 2011 Software 500. Выручка растёт, позиции снижаются [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dev.by/blog/39876>
3. Рынок аутсорсинга Восточной Европы [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://dev.by/log/23028>
4. Разумные цены: Идеальное соотношение цена-качество [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.park.by/post-competitive\\_rates/](http://www.park.by/post-competitive_rates/)
5. Всемирный банк опасается за белорусский IT-рынок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bel.biz/news/38232.html>
6. EPAM Systems открыла совместную лабораторию по подготовке SAP-специалистов на базе БГЭУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://epam.by/aboutus-pr-02142012.aspx>
7. Подписан меморандум о сотрудничестве между Министерством образования РБ и Международным институтом качества QAI Global Institute [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.it-strana.by/180>
8. В Белоруссии создали Агентство венчурных инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.abercade.ru/research/industrynews/6007.html>
9. О государственной поддержке разработки и экспорта информационных технологий: Указ Президента Республики Беларусь от 3 мая 2001 г. №234.
10. В Беларуси зреет революция... IT-шная [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://habrahabr.ru/post/101021/>
11. Развитие экспорта IT-услуг в посткризисной перспективе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.bsu.by/sm.aspx?guid=140533](http://www.bsu.by/sm.aspx?guid=140533)
12. О Парке высоких технологий: Декрет № 12 от 22 сентября 2005 г.

УДК 330.36

*Шукайло Ю.И.*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Кот Н.Г.*

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ

### Введение

Инвестиции играют центральную роль в экономическом процессе, они определяют общий рост экономики. В нашей республике одной из самых острых проблем сегодня является низкий уровень инвестиций в экономику, связанный с негативной тенденцией в развитии инвестиционной сферы в течение последнего десятилетия. В связи с чем требуется создание благоприятного инвестиционного климата в РБ, то есть сделать экономику страны привлекательной для инвестирования.

В экономической литературе существуют противоречия в области понятий инвестиционного климата, инвестиционного потенциала и инвестиционной привлекательности.

Инвестиционный климат – экономические, политические, финансовые условия, оказывающие влияние на приток внутренних и внешних инвестиций в экономику страны [1].

Следовательно, инвестиционный климат включает объективные возможности региона (инвестиционный потенциал) и условия деятельности инвестора (инвестиционный риск), позволяющий сопоставить эти показатели. В случае, если инвестиционный потенциал превышает инвестиционный риск региона, можно говорить о его инвестиционной привлекательности.

Инвестиционная привлекательность – обобщающая характеристика преимуществ и недостатков инвестирования отдельных направлений и объектов (в том числе областей и стран) с позиции конкретного инвестора, анализирующего возможности и целесообразность вложения средств в эти объекты [1].

Оценка рейтинга Республики Беларусь международными агентствами.