

2. Государственную поддержку малого и среднего инновационно-ориентированного бизнеса.
3. Формирование и реализацию РНТП, обеспечивающих развитие приоритетных направлений научно-технической деятельности.

Поставленные нами стратегические цели решаются через выполнение следующих практических задач:

- а) создание центров поддержки малого предпринимательства и инкубаторов бизнеса;
- б) создание информационных центров и банков данных;
- в) содействие созданию предприятий инновационного сервиса;
- г) обеспечение льготного налогообложения для реализации инновационных проектов;
- д) создание фондов венчурного финансирования и страхования инновационных рисков;
- е) содействие созданию международных технологических альянсов;
- ж) корреляция научных исследований, проводимых в регионе с задачами его инновационного развития;
- з) формирование региональных научно-технических кластеров;
- и) подготовка кадров для инновационной деятельности.

В данном контексте весьма целесообразным было бы культивирование в регионах преимущественно тех направлений научных исследований, которые могут быть востребованы в регионообразующих производствах, что предполагает использование целевой подготовки высшей школой профильных специалистов именно для этих предприятий. Это соответствует принципам современной инновационной политики, а именно, концентрации и специализации, а не диверсификации, и выражается в развитии национальной экономики по приоритетным направлениям научно-технической деятельности.

Проведенные нами исследования «регионализации» инновационной политики на современном этапе экономического развития позволяют сделать следующие **выводы**. Необходимость инновационного развития регионов связана, прежде всего, со сменой индустриальной модели постиндустриальной моделью общества, которая основывается на знаниях и информации. Успеха в конкурентной борьбе могут достигать только территории, сформировавшие эффективные национальные и региональные инновационные системы. В свою очередь, эффективность последних, прежде всего, определяется способностью именно регионов быстро реагировать на изменение внутренней и внешней конъюнктуры, используя для этого потенциал малого и среднего бизнеса, так как он является более приспособленным к быстрой смене технологий. Кроме того, внедрение инновационных разработок на малых и средних предприятиях требует гораздо меньше капиталовложений по сравнению с крупным бизнесом. Понятно, что многие крупные рыночные структуры будут использовать

все свое влияние (а чем они крупнее, тем возможностей у них больше) для продления «жизненного цикла» своей продукции. Это объясняется тем, что в нее вложены огромные средства, она имеет освоенный крупный рынок сбыта. Преимущество малого бизнеса заключается в отсутствии потребности в значительных ресурсах для технологической реструктуризации и переподготовки кадров. Поэтому регионы, где малый и средний бизнес является опорой всей экономики, необходимо в первую очередь рассматривать при создании локальных инновационных систем.

В этой ситуации технологические альянсы ученых, предпринимателей и местной администрации ускоряют и упрощают инновационный процесс. Участие органов государственного управления в таких альянсах на региональном уровне важно вдвойне. Они должны не только координировать инновационный процесс, но и оказывать реальную финансовую поддержку малым научно-ориентированным предприятиям в практическом внедрении результатов НИОКР, масштабное производство которых им по определению не под силу. Именно городским и районным исполнительным комитетам должна принадлежать основная роль в вопросах поддержки инновационного предпринимательства и повышения его эффективности. Для этого необходимо сформировать благоприятный инновационный климат, который бы способствовал технологическому развитию региона.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Hogwood, B.W., & Gunn, L.A. Policy Analysis for the Real World. London: Oxford University Press, 1984.
2. Рязанцев И.П. Социально-экономические отношения «регион-центр»: теория, методология, анализ. – М.: Московское издательство МГУ, 1998. – 296 с.
3. Коршунов И.А., Трофилова А.А., Тринкер И., Хербест А., Густов П.В. Обзор элементов инфраструктуры поддержки инновационной деятельности в современной Германии // «Инновации». – 2005. – №8. с.100-104.
4. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетина. – М., Международные отношения, 1993 – 896 с.
5. Наука, инновации и технологии в Республике Беларусь 2005: Стат. Сб. / Подг. Тамашевич В.Н. и др. – Мн.: «ГУ БелИСА», 2006. – 204 с.
6. Ермаков С.В. Условия развития рынка инноваций / Под ред. В.А. Русановского. - Саратов: СГСЭУ, 2001. – 241 с.
7. Сидунова Г.И. Инновационная политика как объект управления // «Инновации». – 2003. – №9. – С. 20-23.
8. Богдан Н.И. Региональная инновационная политика. – Новополоцк: Полоцкий госуниверситет, 2000. – 358 с.

Статья поступила в редакцию 03.05.2007

УДК 33:303.7(476)

Сац Т.М.

АНАЛИЗ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВСТУПЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ

Введение

Реальное развитие международной торговли все более отчетливо проявляется в глобализации мировых экономических процессов, резко усилившихся в конце предыдущего столетия и все более интенсифицирующихся в новом тысячелетии. Одним из последствий является постепенное размывание границ между пограничным и внутренним регулированием международного экономического обмена. Одновременно развивается своеобразная унификация правил и норм регулирования международного обмена товарами и услугами. На этой

основе формируется современная международная торговая система, организующим центром которой является ВТО. Интересы Беларуси требуют, чтобы она завершила свою роль наблюдателя и стала активным участником этого процесса вместе с Россией, как со страной - основным торговым партнером.

Анализ целесообразности вступления Республики Беларусь в ВТО будет осуществляться посредством анализа трех моделей:

- модель 1 – Российская Федерация вступает в ВТО, а Рес-

Сац Т.М., студент экономического факультета Брестского государственного технического университета. Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

- публика Беларусь – нет;
- модель 2 – Республика Беларусь вступает в ВТО, а Российская Федерация – нет;
- модель 3 – Российская Федерация и Республика Беларусь вступают в ВТО.

1. Модель 1 – Российская Федерация вступает в ВТО, а Республика Беларусь – нет

Данная модель наиболее очевидна. Этому свидетельствует заявление Еврокомиссии о том, что Российская Федерация могла ещё в конце 2005 года стать страной-членом ВТО, в то время как в отчете Всемирного Банка 2005 года говорится о том, что Республика Беларусь находится на таком этапе вступления в ВТО, на котором находилась Российская Федерация 3-4 года назад. Это обусловлено тем, что Республикой Беларусь не заключено ни одного двустороннего соглашения о доступе на рынок товаров и услуг.

Для того, чтобы определить последствия, которые могут наступить для Беларуси после присоединения России к ВТО, необходимо определить зависимость страны от России. Основным фактором, определяющим эту зависимость, является объём внешней торговли.

Основным торговым партнером по экспорту и по импорту Республики Беларусь является Россия. Экспорт в эту страну в 2006 году составил 34,7% от общего объема экспорта и 58,6% от всего импорта. Такая структура объясняется не только исторической взаимосвязью между двумя странами, но и отсутствием стратегически значимых ресурсов в Республике Беларусь. Именно из-за отсутствия этих ресурсов республика вынуждена закупать их в других странах ежегодно.

В результате вступления в ВТО Российской Федерацией будут введены таможенные пошлины, как на импортные, так и на экспортные товары. Россия уже согласовала с ВТО средневзвешенные величины ставок действующего импортного тарифа и начального и конечного уровней связывания ставок импортного тарифа. Данные действия приведут к тому, что Республикой Беларусь будут приняты ответные меры – введутся импортные и экспортные пошлины относительно российских товаров. Это приведет в свою очередь к увеличению себестоимости отечественных товаров, для производства которых необходимы материалы, оборудование и комплектующие к нему российского производства или ввезенных из России. При экспорте отечественных товаров в Российскую Федерацию они будут также облагаться импортными пошлинами, но уже российскими.

Таким образом, стоимость товаров белорусского производства для конечного потребителя в Беларуси возрастет из-за импортных пошлин, введенных Республикой Беларусь на материалы, оборудование и комплектующие к нему российского производства или ввезенных из России, а для конечных потребителей в России ещё из-за импортных пошлин, введенных Российской Федерацией.

Рассмотрим данную взаимосвязь на примере брестского предприятия – БКУП ВКХ «Водоканал». Данное предприятие было выбрано исходя из того, что:

- вид оказываемых предприятием услуг относится к товарам (услугам) первой необходимости, платежеспособный спрос на которые характеризуется нулевой эластичностью и не реагирует на изменение доходов населения,
- для производства любого товара необходима не только подача воды, но и её отведение.

По состоянию на 01.01.2006 г. себестоимость услуг по водоснабжению составляет 460 руб. за 1 м³, а канализации – 310 руб. за 1 м³ стоков.

Предприятие для осуществления своей деятельности приобретает средства производства, такие как: сырье и материалы, оборудование, топливно-энергетические ресурсы, труд преимущественно на отечественном рынке. Это позволяет обезопасить себя от ряда рисков. Однако далеко не всегда

отечественный рынок предлагает то, что необходимо предприятию, например, специфическое оборудование дифференцированного спроса, либо предлагает по неприемлемым завышенным ценам. В этом случае предприятие вынуждено само осуществлять закупки на иностранном рынке.

Для снижения затрат, необходимых для осуществления закупки, предприятие в первую очередь изучает поставщиков, действующих на рынках стран, с которыми у данной страны заключены интеграционные договоры:

- зона свободной торговли – страны-участницы отменяют таможенные барьеры во взаимной торговле;
- таможенный союз – свободное перемещение товаров и услуг внутри группировки, а также введение единого таможенного пространства по отношению к 3-им странам;
- общий рынок – страны ликвидируют барьеры между собой и не только во взаимной торговле, но и для перемещения рабочей силы и капитала.

Чем выше степень интеграции, тем ниже затраты на таможенную очистку товара.

При приобретении товара из стран, с которыми заключен режим национального благоприятствования, необходимо оплатить соответствующую таможенную пошлину, а при приобретении из других стран – пошлину в двойном размере.

В таблице 1 и на рисунке 1 представлено оборудование, которое приобреталось БКУП ВКХ «Водоканал» в зарубежных странах в 2004-2005 годах. Данное оборудование сгруппировано по ставкам таможенных пошлин и по странам приобретения.

Основным поставщиком оборудования является Российская Федерация. Это обусловлено отсутствием таможенных пошлин между странами.

При вступлении России в ВТО стоимость оборудования увеличится за счет введения таможенных пошлин (для анализа уровень таможенных пошлин принимается равным конечному уровню связывания ставок пошлины, с которыми Российская Федерация будет существовать в ВТО – 8,75% для машин, оборудования и транспортных средств).

Таможенные пошлины включаются в балансовую стоимость оборудования и переносятся на себестоимость изготавливаемой продукции по средствам амортизационных отчислений. Для предприятий жилищно-коммунального хозяйства применяется линейный метод амортизации. Согласно учетной политики предприятия, для более быстрого обновления основных средств, срок полезного использования оборудования принимается равным 15 годам.

В 2005 году амортизационные отчисления в целом по предприятию составили 3 516 807 тыс. рублей, а на оборудование, приобретенное в России, – 16 541 тыс. руб. С учетом введения таможенной пошлины в размере 8,75%, амортизационные отчисления на приобретенное в Российской Федерации оборудование в 2005 году составили бы 17 988 тыс. рублей. Таким образом, введение таможенной пошлины в размере 8,75 % приведет к увеличению стоимости приобретаемого оборудования из России на 21 710 тыс. рублей, что в свою очередь повлечет увеличение амортизационных отчислений на 1 447 тыс. руб. (на 7%).

Согласно ценовой политики предприятия, при изменении отдельной статьи затрат более чем на 2%, необходимо осуществлять пересмотр тарифов на услуги с последующей регистрацией в Министерстве экономики.

Таким образом, увеличение амортизационных отчислений приведет к увеличению себестоимости подачи и отведения воды на 7 %, то есть себестоимость подачи воды возрастет до 492 рублей, а отведения – до 332 рублей. Увеличение себестоимости услуг БКУП ВКХ «Водоканала» приведет к увеличению себестоимости товаров других предприятий.

В данном случае на изменение себестоимости рассматривалось влияние только от введения таможенных пошлин на

Таблица 1. Оборудование, приобретенное БКУП ВКХ «Водоканал» в зарубежных странах в 2004-2005 годах

Страна приобретения	Ставка таможенной пошлины	Стоимость, руб.	Таможенная пошлина, руб.	Стоимость, руб.	Таможенная пошлина, руб.
		2004 г.		2005 г.	
Австрия	5%	871300	43565	1706874	85344
	10%	747200	74720	776950	77695
Германия	5%	137497749	6874887	108301370	5415069
	10%	13086700	1308670	8904798	890480
Дания	5%	0	0	0	0
Литва	5%	80903841	4045192	25869915	1293496
Польша	5%	3120000	156000	22124331	1106217
Россия	0%	163354228	0	171282072	0
	0%	52288179	0	51893281	0
	0%	21987808	0	24940349	0
Украина	0%	27431365	0	96414510	0
Чехия	10%	5522700	552270	4489400	448940
Эстония	10%	0	0	1690000	169000

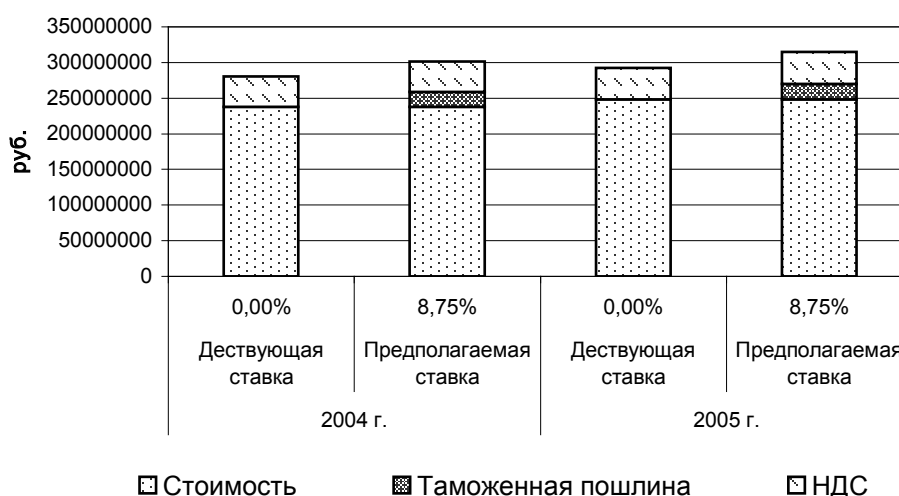


Рис. 1. Стоимость оборудования, приобретаемого БКУП ВКХ «Водоканал» в Российской Федерации

импорт промышленного оборудования. Однако надо учитывать, что возрастет стоимость и других средств производства, приобретаемых внутри страны, например, энергоресурсов, стоимость которых увеличится из-за введения экспортных пошлин Российской Федерацией на энергоресурсы.

Таким образом, при вступлении Российской Федерации в ВТО и при невступлении Республики Беларусь произойдет увеличение стоимости товаров, которое отразится в повышении стоимости жизни, снижении государственного дохода.

Модель 2 – Республика Беларусь вступает в ВТО, а Российская Федерация – нет

Учитывая тот факт, что Республика Беларусь является страной с «открытой экономикой», необходимо рассмотреть долю во внешнем товарообороте страны со странами-членами ВТО и странами – не членами ВТО. Основная торговля страны осуществляется со странами – не членами ВТО (экспорт составляет 54% от общего объема экспорта, а импорт – 81%, из которых на Российскую Федерацию приходится 47% и 68,2% соответственно).

Вступление Беларуси в ВТО отразится на деятельности белорусских предприятий аналогично тем изменениям, которые рассмотрены в модели 1.

Таким образом, вступление Республики Беларусь в ВТО без вступления Российской Федерации в эту организацию не имеет смысла, так как повлечет введение таможенных пошлин как со стороны Беларуси, так и со стороны России, включая введение экспортных таможенных пошлин Россией

на энергоресурсы, которые занимают более 24% в импорте Республики Беларусь.

Модель 3 – Российская Федерация и Республика Беларусь вступают в ВТО

Рассмотрим деятельность БКУП ВКХ «Водоканал» в условиях вступления Республики Беларусь и Российской Федерации в ВТО. Предприятие закупает оборудование в зарубежных странах, таких как Австрия, Германия, Дания, Литва, Польша, Чехия и Эстония, оплачивая при этом таможенные пошлины по ставкам 5 и 10 процентов.

Российская Федерация согласовала с ВТО средневзвешенные величины ставок действующего импортного тарифа. Учитывая тот факт, что между Россией и Белоруссией принято решение об унификации таможенных пошлин относительно третьих стран, целесообразно предположить, что уровень данных пошлин будет принят и Республикой Беларусь. Таким образом, для анализа изменения балансовой стоимости оборудования таможенные пошлины принимаем равными конечному уровню связывания ставок пошлин, с которыми Российская Федерация будет существовать в ВТО.

При изменившихся ставках произойдет незначительное увеличение стоимости оборудования. В 2005 году изменение составило бы 1 722 542 руб., при этом стоимость оборудования, поставляемого из Литвы, увеличилась бы на 970 122 руб., из Польши – на 829 662 руб. и снизилась на оборудование, поставляемое из Чехии на 56 118 руб. и из Эстонии – на 21 125 руб. Однако стоимость оборудования приобретаемого у ос-

нового поставщика – Германии, за исключением России, останется неизменной.

Таким образом, вступление России и Беларуси в ВТО не приведет к ощутимому увеличению стоимости оборудования, а, следовательно, и к увеличению себестоимости продукции, производимой на данном оборудовании.

Сегодня Республика Беларусь и Российская Федерация входят в ЕврАзЭС – таможенный союз. Из-за чего при пересечении границы товары не облагаются пошлинами. Таким образом, при вступлении одной из стран в ВТО могут возникнуть процессуальные трудности, относительно пересечения товарами таможенных границ стран, которые, скорее всего, будут разрешаться в рамках правил ВТО, как организации более высокого ранга, в соответствии с которыми решения будут выноситься в ущерб не членам ВТО. Т.е. эта ситуация поставит под вопрос существование данного таможенного союза. При вступлении же обеих стран в ВТО никаких препятствий для еще большей интеграции возникать не будет. Таким примером может быть ЕС. Все члены которого являются членами ВТО, и это позволяет им еще более тесно интегрироваться в рамках самого Евросоюза.

УДК 338.242

Добринец С.С.

МАЛЫЙ БИЗНЕС: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

1. Введение

Малый бизнес во второй половине прошлого столетия стал наиболее динамичной частью предпринимательства во многих странах мира. В развитых странах рыночной экономики конец 60-х – начало 70-х гг. ознаменовались расцветом малого бизнеса, который продолжает укреплять свои позиции и поныне. Доля мелких и средних предприятий (МСП) в общем числе фирм колеблется от 95% в ФРГ до 99,7 в Японии. В этом секторе занято 45-75 % всех наемных рабочих, поскольку предпринимательство в развитых странах выступает как особый, новаторский, антибюрократический стиль хозяйствования. В основе его лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленных задач ресурсы из самых разнообразных источников.

Опыт ведущих стран современного мира со всей очевидностью доказывает необходимость наличия в любой национальной экономике высоко развитого и эффективного малого предпринимательского сектора. Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает экономике необходимую гибкость. Малые компании способны оперативно реагировать на изменение потребительского спроса и за счет этого обеспечивать необходимое равновесие на потребительском рынке. Поэтому становление и развитие белорусской экономики невозможно осуществить без соответствующего этому развитию данного сектора экономики, так как именно он является тем локомотивом, который буквально тащит за собой экономическое и социальное развитие.

2. Характеристика деловой среды в Республике Беларусь

Долгое время развитие малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь не относилось к приоритетным задачам правительства. Однако 2006г. год двадцатилетия развития предпринимательства в стране, можно в определенной степени назвать годом осознания необходимости развития бизнеса в Беларуси.

В Программе социально-экономического развития на

Заключение

Членство в ВТО постепенно становится столь значимым, что неучастие в ее работе по своим последствиям может, видимо, сравниться с неучастием в деятельности такой международной организации, как ООН. Подавляющая часть мировой торговли (более 97%) приходится на страны-члены этой организации. Таким образом, Республика Беларусь не может оставаться вне Всемирной Торговой Организации. Однако процесс интеграции в систему ВТО Республики Беларусь возможен только при координации действий с основным торговым партнером – Россией.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. "СОЮЗ". Беларусь-Россия. Периодическое издание Совета Министров союзного государства. – N 10. – 5 апреля 2001.
2. Статистический сборник: Внешняя торговля Республики Беларусь. – Мн., 2004. – С. 611.
3. <http://www.wto.org>
4. <http://www.wto.ru>

Статья поступила в редакцию 17.05.2007

2006-2010 гг. заявлена цель к 2010г. довести удельный вес добавленной стоимости, произведенной субъектами малого и среднего предпринимательства, до 20-22% от ВВП. В настоящее время удельный вес продукции МСП в ВВП составляет около 10%. Таким образом, для достижения намечаемого роста необходимо интенсифицировать работу в области поддержки развития малого и среднего бизнеса в Беларуси. Однако достижение намеченных показателей осложняется неблагоприятной деловой средой.

Согласно исследованию Всемирного банка Doing Business 2006, в котором анализируется и сравнивается деловая среда различных стран по 10 показателям (создание новой компании, найм и увольнение работников, получение кредита, принудительное исполнение договора и ликвидация предприятия, регистрация прав на недвижимое имущество, защита инвесторов, уплата налогов, внешняя торговля и лицензирование), Беларусь занимает 106 место (Армения – 46 место, Россия - 79, Молдова - 83, Кыргызстан - 84, Казахстан - 86, Грузия - 100, Украина - 124 и Узбекистан - 138). В новом исследовании экономической свободы Heritage Foundation Беларусь занимает 151 место среди 157 стран.

Европейский банк реконструкции и развития в своей публикации Transition Report оценивает общий прогресс в осуществлении рыночных реформ в Беларуси как один из самых низких (на уровне Туркменистана и Узбекистана). Деловая среда в Беларуси значительно проигрывает странам ЦВЕ и характеризуется двумя противоречивыми тенденциями.

С одной стороны, наблюдаются некоторые положительные изменения:

➤ в 2005-2006 гг. продекларирован переход на принцип «одного окна». Хотя белорусский вариант «одного окна» далек от своего истинного значения, но процедура постановки на учет в различные организации была значительно упрощена и удешевлена; По расчетам экспертов Международной финансовой корпорации, введение обновленного порядка регистрации субъектов хозяйствования позволит сократить затраты субъектов хозяйствования на регистрацию на 21% (прежде всего за счет сокращения объема нотариального свидетельства