

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ бюллетень



Научно-исследовательского экономического института
Министерства экономики Республики Беларусь

Основан в 1997 г.

Издается ежемесячно

№ 1 (295) январь 2022

Главный редактор

Я.М. Александрович

Редакционный совет:

**А.В. Червяков – зам. гл. редактора, Н.В. Радченко – отв. секретарь,
Н.Г. Берченко, А.В. Богданович, Л.С. Боровик, Г.И. Гануш, В.Г. Гусаков,
А.М. Заборовский, М.К. Кравцов, Л.М. Крюков, Ю.А. Медведева,
С.Ф. Миксюк, Л.Н. Нехорошева, П.Г. Никитенко, В.В. Пинигин, В.В. Пузиков,
К.В. Рудый, В.С. Фатеев, Г.А. Хацкевич, К.К. Шебеко,
А.П. Шпак, В.Ю. Шутилин, А.Г. Шумилин**

Международный совет:

**В. Маевский (Россия), В.И. Видяпин (Россия),
М. Кламут (Польша), В. Коседовский (Польша), С. Станайтис (Литва),
В. Меньшиков (Латвия), Ф. Вельтер (Германия)**

Экономический бюллетень включен Высшей аттестационной комиссией Республики Беларусь в Перечень научных изданий для опубликования результатов диссертационных исследований.

Мнение авторов статей не обязательно совпадает с позицией редколлегии.

При перепечатке ссылка на Экономический бюллетень обязательна.

Публикуемые материалы рецензируются.

ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	
Угарина Т.А. Корпоратизация государственного сектора экономики Республики Беларусь	4
ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ЕАЭС	
Сыздыков Б.А. Развитие инвестиционного сотрудничества в рамках ЕАЭС	10
РЫНОК КОМПЬЮТЕРНЫХ УСЛУГ	
Русаков Р.А. Республика Беларусь на рынке компьютерных услуг Центральной и Восточной Европы	16
СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО БЕЛАРУСИ	
Дёмкина А.А. Сельское хозяйство Беларуси: анализ финансовых показателей	27
РАЗВИТИЕ ТЕПЛИЧНОГО ОВОЩЕВОДСТВА	
Молохович М.В. Тепличное овощеводство Беларуси: инновационное развитие, экономическая эффективность	32
МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	
Половцев М.В. Совершенствование анализа и оценки местных бюджетов Республики Беларусь	43
Резюме	50
Summary	51

ISSUES OF ECONOMY CORPORATIZATION

T. Ugarina. The public sector corporatization in the Republic of Belarus	4
---	---

THE INVESTMENT COOPERATION WITHIN EAEU

B. Syzdykov. Development of investment cooperation within Eurasian Economic Union	10
--	----

THE COMPUTER SERVICES MARKET

R. Rusakov. The Republic of Belarus on the computer services market in Central and Eastern Europe	16
---	----

THE AGRICULTURE IN BELARUS

A. Dziomkina. The agriculture in Belarus: financial indicators analysis	27
--	----

DEVELOPMENT OF GREENHOUSE VEGETABLE GROWING

M. Malakhovich. Greenhouse vegetable growing in the Republic of Belarus: innovative development and economic efficiency	32
---	----

LOCAL BUDGETS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

M. Polovtsev. Improvement of analysis and assessment of local budgets in the Republic of Belarus	43
--	----

Summary in Russian	50
---------------------------------	----

Summary in English	51
---------------------------------	----

КОРПОРАТИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Угарина Т.А.

Современное представление о развитии экономических отношений в условиях сложившейся в стране экономической ситуации выдвигает на первый план вопросы государственного регулирования экономических процессов.

Как считает лауреат Нобелевской премии по экономике Р. Коуз, в области перераспределения ресурсов имеются два альтернативных способа. Первый из них осуществляется на рынке, где можно свободно покупать и продавать соответствующие ресурсы, а второй – посредством организаций, где отдельные индивиды находят совместные решения проблемы передачи ресурсов (1991. С. 43). В этом аспекте формирование корпоративных структур под эгидой государства может рассматриваться не только как форма управления частной собственностью посредством изменения уровня влияния в абсолютном выражении, но и объемов государственной собственности в его относительном выражении к частным формам присвоения. В связи с этим возникает следующее опасение: разграничение функций государства как макроэкономического регулятора и субъекта экономики будет сведено к тому, что макроэкономический регулятор станет основным субъектом экономики. А этот феномен в политической экономии имеет название государственного монополистического капитализма.

Однако нынешняя социальная действительность диктует необходимость объединения интересов различных субъектов в те или иные общности, которые преследуют достижение совместных целей, не сводимых к целям конкретного лица. Как известно, кроме «потребностей, которые могут быть удовлетворены одинокими усилиями отдельных людей, существует множество потребностей, личных и общественных, которые могут быть удовлетворены только путем кооперации, соединенными усилиями многих» (Тру-

бецкая, 1999). Разного рода частные и публичные коллективные образования с разной степенью оформленности и организованности фиксируются в соответствии с институциональными нормами страны в различные предприятия, организации и их объединения.

При этом очевидно, что объединение ресурсов существенным образом способно повысить отдачу государственных, негосударственных, частных активов и придать динамику темпам экономического роста всему реальному сектору экономики за счет формирования более стабильных в финансовом аспекте организационных структур. Расширение охвата их сбытовой и хозяйственной деятельности позволяет крупным компаниям, помимо своих размеров и глобального влияния, занимать относительно более устойчивые позиции. Кризисные явления затрагивают разные страны и регионы с разной интенсивностью и в разное время, позволяя получать стабильные прибыли от своих диверсифицированных зарубежных операций¹.

¹ Так, почти треть доходов компаний, входящих в S&P 500, поступает от продаж за пределами США, причем для сектора технологических компаний эта цифра составляет более 50% (Makan, Massoudi, 2012).

ОБ АВТОРЕ



УГАРИНА

Татьяна Александровна
(t.a.ugarina@list.ru),
кандидат экономических наук,
доцент,
доцент Белорусского
государственного университета
(г. Минск, Беларусь).

Сфера научных интересов:
трансформация экономических систем;
реструктуризация отношений собственности;
институциональная экономика.

И если ранее выдвигались очевидные аргументы против сохранения в государственной собственности крупнейших компаний, и, как правило, обосновывались аргументы в пользу снижения порогов контроля, равных условий конкуренции, транспарентности и модификации корпоративного управления и проч., то в условиях пандемии роль и значение государственной собственности и управления возымели чрезвычайно важное практическое значение. Этот аспект, безусловно, требует теоретического осмысления с учетом того, что в республике всегда активно реализовывался принцип сохранения государственного контроля над социально-экономически значимыми организациями посредством механизма участия в капиталах и управления ими через институт представительства. Государство и в настоящее время прямо и косвенно сохраняет свое влияние на валобразующие организации реального сектора экономики, экспортоориентированные, включая высокотехнологичные, а также градообразующие. С точки зрения видов деятельности они охватывают как традиционные отрасли, так и новые сферы приложения капитала, а с позиции принадлежности – частные и государственные.

Важно, что в отечественной практике зачастую организационно-правовая форма вуалирует факт полного (или неполного) государственного контроля над деятельностью хозяйственного общества, которое формальным образом относится к частным формам структурирования капиталов. Количество акций, распределенных между участниками (и государством в том числе), показывает степень их участия и способность влиять на принимаемые решения текущего и стратегического характера².

Таким образом, государственная собственность может формально сокращаться, а государственный сектор в то же время – увеличиваться за счет расширения влияния государства и как субъекта хозяйствования, который формирует институциональную среду для новых способов структурирования капиталов организаций и обладает возможностями применения прямых и косвенных мер по усилению конкурентных позиций тех из них,

² В этом случае обретает особый смысл дискуссия среди теоретиков о соотношении понятий «государственный сектор» и «государственная собственность».

которые имеют особое социально-экономическое значение для национальной экономики.

Тем не менее ярко выраженная необходимость усиления социальных аспектов выдвигает в ряд приоритетных общенациональных задач вопрос усиления государственного участия в хозяйственной жизнедеятельности с целью последовательного выхода на траекторию экономического роста. В этом же контексте представляется перспективным и верным в ситуации снижения деловой активности, которая обозначилась в экономике республики, чтобы государство инициировало процесс формирования так называемой «экономики предложения»³, где оно выступило бы инвестором по реализации мероприятий, нацеленных на расширение предложения товаров и услуг отечественными производителями.

Впрочем, решение многих социальных и экономически важных проблем общественного воспроизводства обеспечивается государственным сектором не только в условиях настоящего времени.

Государственный сектор обладает специфическим потенциалом развития, не сводимым к потенциалу частного сектора, его воспроизводственные функции также не тождественны воспроизводственным функциям субъектов частной собственности, т. е. функциональная роль частного и государственного секторов, частной и государственной собственности в структуре общественного воспроизводства различны. Разнообразие возможных комбинаций факторов производства, которые оформляются в тех или иных организационно-правовых формах структурирования капитала под действием технологических факторов и институциональной среды в ее формальных и неформальных проявлениях, выступают для государства основой «для управления использованием ресурсов, которые рассматриваются бриллиантами в короне страны, а также для создания большого числа новых рабочих мест. Государство выбирает также частные компании для доминирования в определен-

³ Если в середине прошлого века Дж. М. Кейнс акцентировал внимание на необходимости стимулирования государством спроса, то в настоящее время взгляд на проблему изменился. Российские авторы книги «Кристалл роста» Галушка А.С. и Ниязметов А.К. обосновывают актуальность нового подхода и активно используют такую формулировку в контексте аргументации к целевым установкам государственного регулирования.

ных секторах экономики. Оно использует так называемые суверенные фонды для инвестирования излишней наличности и получения максимальной прибыли» (Бреммер, 2010).

Следовательно, принадлежность материальных благ социально различным группам субъектов экономических отношений в едином воспроизводственном процессе единого социума объективно востребована, и их противопоставление представляется деструктивным, лишенным смысла⁴.

При этом как бы ни конституировался процесс корпоратизации – на основе государственной или частной формы присвоения, ему присуща специфическая особенность проявления как основного драйвера экономического подъема, но при условии наличия реальной потребности у субъектов в объединении своих экономических интересов, что приводит к единому руководству посредством передачи функции распоряжения общему координатору (так называемой головной или материнской компании)⁵.

Следует отметить, что несмотря на численное превосходство частного сектора в воспроизводственной структуре экономики Беларуси, более 70% объемов промышленного производства и около 60% инвестиций основного капитала обеспечиваются организациями государственной формы собственности⁶. Это во многом объясняет стремление правительства к поиску новых форм хозяйствования и принципов управления государственным имуществом, которое в настоящее время связано с разработкой способов объединения организаций в государственные корпорации.

Создание госкорпораций планируется в сферах сельскохозяйственного машиностроения, производства транспортных средств, легкой про-

мышленности, пищевой и деревообрабатывающей. Организации государственной и с долей государственной собственности в этих отраслях рассматриваются как материальная основа процесса (см. таблицу).

Первоначально предполагалось, что государственные корпорации республики в общей сложности объединят более 100 организаций реального сектора. В настоящее время стартовал пилотный проект по созданию государственной корпорации сельскохозяйственного машиностроения, согласно которому Министерство промышленности Республики Беларусь предполагает его создание в виде открытого акционерного общества с внесением в уставный фонд государственного имущества, в том числе государственных пакетов акций управляющих компаний холдингов.

Создание каждой государственной корпорации как уникального явления по своему правовому статусу и способу объединения входящих организаций не означает отсутствия общих базовых принципов их функционирования и ликвидации. В связи с этим возникают вопросы институционального характера – принципиально важные для хозяйственной практики, но в настоящее время не вполне проработанные и требующие внимания в части их формализации.

Прежде в отечественной практике эти интегрированные структуры не были востребованы, что во многом объясняется спорной природой их формирования, развития, включая проблему эффективности управления. Однако многие зарубежные исследователи отмечают возможность государственных корпораций играть ключевую роль в единой системе стратегического развития промышленного комплекса. Часто именно с этой целью они создавались и функционировали в экономиках развитых стран⁷.

⁴ В рамках государственного сектора многие страны осуществляют масштабные научно-технические программы, решают региональные проблемы развития территорий, т. е. государственный сектор рассматривается в качестве реальной основы для проведения структурной, промышленной и научно-технической политики.

⁵ Объединения по принципу реализации некоммерческих интересов – таких, как координация предпринимательской деятельности ее членов, обеспечение защиты их прав, представление общих интересов в государственных органах и международных организациях в виде различных ассоциаций и союзов, следует рассматривать как объединения корпоративного типа, но не собственно корпорации.

⁶ Республика Беларусь. 2020. Статистический сборник. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. С. 193, 195.

⁷ В Великобритании государственные корпорации существовали с 1945 по 1980 г. в отраслях, подвергшихся национализации. Среди них: Британская газовая корпорация, Национальный угольный совет, Центральный совет по выработке электричества. В США действовала автотранспортная корпорация, а в Италии были созданы Министерство корпораций, охватывающее отрасли пищевой, автомобильной, оборонной промышленности, и железнодорожная корпорация. В РФ в 1999 г. впервые была создана госкорпорация «Агентство по реструктуризации кредитных организаций», но большая часть действующих сегодня были созданы в 2007 г.: Внешэкономбанк, Олимпстрой, Росатом, Роснано, Ростехнологии, Фонд содействия реформированию ЖКХ.

Количество организаций государственной и с долей государственной собственности в Республике Беларусь, ед.

	Всего	В том числе по формам, видам и типам собственности					
		государственная			частная с долей государства		
		Всего	в том числе		Всего	в том числе	
			республиканская	коммунальная		с долей государства менее 50%	с долей государства 50% и более
РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ	3191	1617	361	1256	1574	303	1271
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	1026	377	32	345	649	74	575
Промышленность	730	287	59	228	443	117	326
Горнодобывающая	7	4	2	2	3	-	3
Обрабатывающая	531	94	40	54	437	117	320
Производство продуктов питания, напитков и табачных изделий	126	8	2	6	118	48	70
Производство текстильных изделий, одежды	93	25	8	17	68	12	56
Производство изделий из дерева и бумаги, полиграфия	55	27	11	16	28	1	27
Производство машин и оборудования	49	3	1	2	46	14	32
Производство транспортных средств и оборудования	16	-	-	-	16	2	14

Источник: авторская разработка по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь «Основные показатели деятельности организаций государственного сектора».

Впрочем, это не снимает проблемные вопросы.

Во-первых, с точки зрения экономической целесообразности необходимо определить целевую составляющую подобного объединения: на основе кооперационных связей между какими организациями будет базироваться его внутренняя структура и что ожидается получить от этого взаимодействия?

Во-вторых, имеются проблемы, связанные с передачей государственного имущества для создания государственной корпорации. Так, среди прочего может быть имущество, находящееся в исключительной собственности государства: земельные участки, объекты и проч., приватизация которых не допускается. В связи с этим потребуется: 1) установление государством ограничений в законе о создании государственных корпораций на распоряжение подобным имуществом; 2) определение механизмов сохранения возможности государства влиять на принятие решений совета директоров государственной корпорации через органы управления при нали-

чии подобного рода имущества; 3) сохранение за государством возможности изъятия данного имущества у государственных корпораций в специально определенных случаях.

В-третьих, следует подчеркнуть невозможность применения действующего законодательства об экономической несостоятельности (банкротстве) к государственным корпорациям, которые располагают имуществом, являющимся исключительной собственностью государства. Его особая значимость требует установления специальных правовых возможностей прекращения деятельности в процессе ликвидации (или реорганизации) на основании специально разработанного нормативного акта. В качестве варианта возможна разработка дополнений к действующему Закону Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», что в свою очередь потребует институционального определения понятия социально-экономической значимости для национальной экономики и закрепления конкретного государственного имущества в этом качестве.

Кроме того, формирование и функционирование государственных корпораций осуществляются за счет государственных финансовых ресурсов. Следовательно, их финансовую деятельность можно рассматривать как активную форму государственной деятельности в республике. В этом случае вопрос о бюджетных возможностях страны сохраняет свою актуальность⁸.

Республика Беларусь располагает опытом включения организаций государственного сектора в финансово-промышленные группы под эгидой государств на территории стран Содружества Независимых Государств⁹. По сути, актуальность этой проблематики не исчерпана и сегодня. Возможно, даже еще в большей мере очевидны достоинства данного вида объединения, особенно если учесть, что финансово-промышленные группы представляют собой форму ассоциированного субъекта, способного объединять капиталы организаций реального сектора различных по размерам (от малых до гигантов индустрии), по форме присвоения (государственных, частных, включая иностранные). Это тем более актуально потому, что сращивание промышленного капитала с финансовым (банки, банковские учреждения, инвестиционные фонды и пр.) позволяет обеспечить приток денежных средств на постоянной основе без включения бюджетных и внебюджетных источников. В частности, нет необходимости в установлении налоговых льгот, как в случае с государственными корпорациями, есть возможность повышения наполняемости бюджета республики за счет динамики развития, обеспечиваемой синергией объединения организаций в единую структуру,

где расширение функциональных специализированных подразделений позволяет оптимально комбинировать и управлять цепочками добавленной стоимости. Кроме того, сращивание с торговым капиталом в рамках данного объединения позволяет максимально диверсифицировать сбыт и приводит к реальному контролю над переменными издержками конечных продуктов.

Таким образом, создание под эгидой государства финансово-промышленных групп представляется экономически оправданным с позиции включения совместно с государственным капиталом и негосударственных, частных, иностранных источников финансирования в отличие от государственных корпораций, привязанных к государственному бюджету. Безусловно, это потребует инициации законотворческого процесса по разработке новых подходов к реализации возможностей финансово-промышленных групп в Республике Беларусь, включая условия и регламент их образования¹⁰. В этом же контексте целесообразно использовать теоретическую проработку вопроса региональных интеграционных процессов Республики Беларусь и Российской Федерации, представленную в свое время М.В. Мясниковичем (1997).

В целом любой вариант развития корпоратизации в республике так или иначе потребует активизации процесса преобразования в открытые акционерные общества части государственных унитарных предприятий с тем, чтобы сформировать предполагаемые корпорации с их участием (т. е. акционерные общества). Учитывая их количество, а также количество хозяйственных обществ с долей участия государства в капитале, можно предположить, что у государства, с одной стороны, расширятся возможности по отчуж-

⁸Сращивание промышленных государственных организаций с государственными финансами в рамках государственных корпораций на примере Российской Федерации многократно подвергалось критике со стороны юристов, экономистов, членов правительства страны.

⁹Примечательно, что Закон Республики Беларусь «О финансово-промышленных группах» утратил свою силу и исключен из правовой системы страны в 2012 г. после вступления в действие Соглашения между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации об основных принципах создания финансово-промышленных групп (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 22 октября 2002 г., №3/492), которое послужило основой для участия организаций Республики Беларусь в реализации таких важных для российской стороны проектов, как «Формат», «Гранит» и БелРусАвто.

¹⁰Например, хозяйственная практика республики располагает подобным опытом на примере развития холдингов: Указ Президента Республики Беларусь №250 «О холдингах в Республике Беларусь», принятый в 1991 г., был отменен в 1993 г. С 1996 г. действовало Временное положение о холдингах, создаваемых в процессе преобразования в ОАО государственных и арендных предприятий путем выделения структурных подразделений в самостоятельные акционерные общества. И только Указом Президента Республики Беларусь №660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь», действующим с 2009 г., полноценно включен в практику хозяйственной деятельности процесс формирования холдингов.

дению пакетов акций, с другой – возникнет необходимость в решении ряда острых вопросов, сопровождающих процессы преобразования государственных унитарных предприятий в открытые акционерные общества, а именно вопросов, связанных с восстановлением платежеспособности организаций в досудебном порядке; с непрофильными активами (передача на балансы местных органов власти, отчуждение, выделение в самостоятельные организации, включение в структуру других предприятий в процессе реорганизации, ликвидация).

Без решения этих проблем рассчитывать в дальнейшем на высокую отдачу государственных активов представляется слишком оптимистичным, а содержать неэффективные организации за счет бюджета – нецелесообразным.



ЛИТЕРАТУРА

Бреммер Я. 2010. *Конец свободного рынка: кто победит в войне между государством и корпорациями*. Нью-Йорк, Портфолио. С.83.

Коуз Р. 1991. *Фирма, рынок и право*. Пер. с англ. Б.Пинскер. Нью-Йорк. С.43.

Мясникович М.В., Никитина М.Н. 1997. *Формирование финансово-промышленных групп в переходных экономиках (на примере Республики Беларусь и Российской Федерации)*. СПб: Издательство Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 160 с.

Трубецкая Е.Н. 1999. *Энциклопедия права*. Санкт-Петербург. С. 175.

Makan A., Massoudi A. 2012. *US companies gloomy about earnings growth*. FT. com. September 9.

Статья поступила 10. 12. 2021 г.

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РАМКАХ ЕАЭС

Сыздыков Б.А.

Пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 продолжает оказывать негативное влияние на экономическое состояние стран-членов ЕАЭС. Так, по итогам 2020 г. ВВП ЕАЭС в общей сложности снизился на 3,3%; инвестиции в основной капитал – на 4,2%; оборот розничной торговли – на 4,1%; грузооборот – на 5,3%; пассажирооборот – на 48,7%.

Общий спад сопровождался сохранением показателей в отдельных секторах экономики стран-членов ЕАЭС: строительство (+0,4% за счет роста в Казахстане на 10,7%), обрабатывающая промышленность (-0,2% за счет незначительного спада в России (-0,3%) и прироста в Казахстане (+3,2%)¹ (Камалян, 2021).

С целью обеспечения экономической стабильности Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) приняла ряд мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, в большей степени касающихся беспошлинного ввоза/временного запрета вывоза медицинских и сельскохозяйственных товаров, а также продуктов питания. На национальном уровне проводилась политика по предоставлению льгот и отсрочек по уплате налогов в бюджет, платежам по кредитам, по обеспечению льготного кредитования, субсидирования некоторых отраслей.

Вместе с тем введенные меры не смогли полностью нивелировать последствия кризиса.

Согласно прогнозам ЕЭК, в среднесрочной перспективе бюджеты стран-членов ЕАЭС останутся дефицитными, и экономики будут остро нуждаться в притоке средств для финансирования экономического роста.

При этом объем прямых иностранных инвестиций (валовый приток), поступивших в ЕАЭС в

2020 г., снизился более чем вдвое и составил около 16,5 млрд долл. США. Кроме того, в 2021 г. прогнозируется рост только на 0,8 млрд долл. США.

Взаимные прямые инвестиции в 2020 г. составили 1,2 млрд долл. США, и их незначительное прогнозируемое увеличение ориентировочно до 1,3 млрд долл. США в 2021 г. не может компенсировать сжатие внешних источников финансирования².

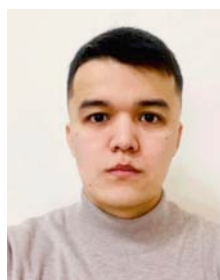
Следовательно, углубление инвестиционного взаимодействия государств-членов ЕАЭС является важнейшим приоритетом евразийской интеграции, поскольку именно инвестиции смогут обеспечить восстановление экономики, а также дальнейший устойчивый экономический рост интеграционного объединения.

Обзор литературы. В настоящее время опубликовано множество научных работ, посвященных интеграции и сопутствующим проблемам данного процесса.

Анализ основных показателей взаимной торговли товарами и услугами между странами ЕАЭС, а также показателей инвестиционного

² URL: <https://eec.eaeunion.org/news/v-eaes-opredelili-osnovnye-orientiry-makroekonomicheskoy-politiki/>.

ОБ АВТОРЕ



СЫЗДЫКОВ
Балтабай Абзалович
(baltabaysyzykov@gmail.com),
заместитель директора Центра
научной экономической
экспертизы и исследований АО
«Институт экономических
исследований» Министерства
национальной экономики
Республики Казахстан
(г. Нур-Султан, Казахстан).

Сфера научных интересов:
инвестиции, движение
капитала, экономическая
безопасность.

сотрудничества позволил Андроповой И.В. (2016) сделать вывод о том, что уровень интегрированности экономик остается низким. Автор отмечает неравномерность распределения выгод от ЕАЭС между странами.

Абрамов и Алексеев (2017), проанализировав такие показатели, как «объемы взаимных инвестиций», «производственные инвестиции к ВВП», определили тенденцию к сокращению инвестиционного сотрудничества стран-участниц ЕАЭС. При этом основными факторами отрицательной динамики авторы определили различные уровни развития экономик, в том числе разную отраслевую структуру; проблемы в части свободного передвижения факторов производства, что выражается в незавершенности создания интеграционного объединения; недостаточность финансового капитала ввиду замедления экономического роста и слабого развитого финансового сектора; вывоз капитала, обусловленный валютной нестабильностью; существующие кредитные и системные риски.

Костюнина Г.М. (2018), выявив низкую долю взаимных прямых инвестиций, а также сокращение индекса интенсивного роста взаимных инвестиций, пришла к выводу об отсутствии преимуществ стран ЕАЭС в инвестиционной сфере. В частности, некоторая инвестиционная связь с положительными результатами имеется у России с Казахстаном и у России с Беларусью. Между остальными странами инвестиционная связь является несбалансированной. Причинами низкого уровня инвестиционного сотрудничества видятся невысокая динамика развития экономики участников интеграционного объединения, существенные различия многих экономических показателей (валовой выпуск, доходы на душу населения, наличие ресурсов и др.), слабо развитый рынок капитала, а также наличие политических рисков. При этом отмечается, что результаты эти предварительные, поскольку не достаточен период для проведения оценки интеграции.

Яковлева К.В. (2019) выделяет основные проблемы, которые препятствуют сотрудничеству стран ЕАЭС: конкуренция на рынке, в рамках которой страны экспортируют одни и те же товары; совпадение приоритетов развития национальных программ промышленного развития (от-

сутствие специализации); низкий уровень инвестиций в инновации, слабая транспортная инфраструктура.

По мнению Вардомского Л.М. (2019), система интеграционного процесса ЕАЭС не выстроена, отсутствует связь между вертикальным (законодательство) и горизонтальным (взаимодействие компаний, исполнительных властей регионов, некоммерческих организаций и т.п.) интеграционными процессами. Одним из факторов, определяющих отрицательную тенденцию, автор считает отдачу странами приоритета национальным программам развития, а не разработке и реализации крупных многосторонних проектов. При этом национальные проекты в большей степени реализуются за счет капитала и технологий третьих стран.

Подчеркивается также, что отсутствие свободы во взаимной торговле, незначительные преимущества предприятий по странам для внутренних инвесторов (одинаковые факторы производства), высокие издержки при транспортировке, низкий объем рынка/спроса (кроме России) сдерживают взаимные инвестиции стран ЕАЭС.

Глазьев С.Ю. (2020) полагает, что нынешние темпы развития ЕАЭС не характеризуют положительный уровень интеграции, а также не отвечают ожиданиям как населения, так и бизнеса. При этом основной причиной низких темпов экономического роста ученый считает стагнацию экономики России, которая производит 87% ВВП интеграционного объединения. Обусловлена сложившаяся ситуация, по его мнению, недостаточным объемом инвестиций в основной капитал, которые формируются за счет собственных средств, ввиду высокой стоимости заемного капитала по сравнению со среднерыночной рентабельностью.

Таким образом, обзор литературы свидетельствует о наличии существенных отрицательных факторов, замедляющих процесс интеграции.

Результаты исследования. Проведенный нами анализ потоков прямых взаимных инвестиций выявил несколько отрицательных тенденций.

Первая из них – абсолютный положительный рост чистого притока взаимных прямых инвес-

тиций не сопровождается ростом их доли в общем объеме инвестиций.

За 2016–2019 гг. объем чистого притока взаимных прямых инвестиций увеличился в 1,55 раза – с 1 230,2 млн долл. США до 1 906,0 млн долл. США. При этом в 2020 г. их объем по сравнению с уровнем 2019 г. снизился на 64,4%, до 678,8 млн долл. США, что объясняется ухудшением экономической ситуации вследствие пандемии COVID-19.

Однако несмотря на рост объема, доля взаимных инвестиций в общем объеме инвестиций в страны-члены ЕАЭС остается на достаточно низком уровне – 3,0% в среднем за 2016–2019 гг. Причем в 2020 г. вследствие сокращения внешних источников финансирования эта доля увеличилась до 4,2% (рис. 1).

Вторая тенденция – объем взаимных инвестиций распределен в большей части только среди нескольких стран-членов ЕАЭС.

Общий объем чистого притока взаимных прямых инвестиций за 2016–2020 гг. составил 6 264,0 млн долл. США. Основным инвестором является Россия (79,7%), далее следует Казахстан (19,0%); основные получатели инвестиций – Беларусь (43,1%) и Казахстан (32,8%). Как итог – между некоторыми странами-членами ЕАЭС (например, между Арменией и Кыргызстаном, Арменией и Беларусью, Беларусью и Кыргызстаном) инвестиционное сотрудничество практически отсутствует (см. таблицу).

Третья тенденция – взаимные инвестиции в большей степени имеют однонаправленность. Приоритетные сектора взаимных прямых инвестиций – топливный комплекс и цветная металлургия.

Отрасли отдельных стран ЕАЭС, которые привлекают инвестиции, мало отличаются одна от другой: горнодобывающая промышленность и разработка карьеров, профессиональная,

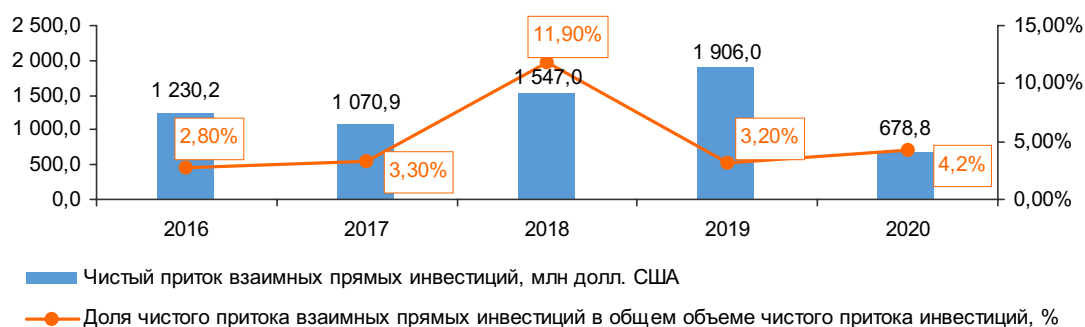


Рис. 1. Динамика чистого притока взаимных прямых инвестиций, а также его доли в общем объеме в ЕАЭС за 2016–2020 гг.

Источник: составлено по данным ЕЭК. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/fin_stat/express_information/Pages/express_mut_investments.aspx.

Общий объем чистого притока взаимных прямых инвестиций по странам ЕАЭС за 2016–2020 г. Таблица

Инвесторы	Получатели инвестиций					Всего
	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия	
Армения		11,2	-0,2	0,0	-33,2	-22,2
Беларусь	0,0		14,0	-17,4	174,8	171,4
Казахстан	-1,6	26,2		17,9	1 146,9	1 189,4
Кыргызстан	0,0	-0,1	37,2		-104,7	-67,6
Россия	61,4	2 662,2	2 003,8	265,6		4 993,0
Всего	59,8	2 699,5	2 054,8	266,1	1 183,8	6 264,0

Источник: составлено по данным ЕЭК. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/fin_stat/express_information/Pages/express_mut_investments.aspx

научная и техническая деятельность, в частности, в первой пятерке всех стран присутствует добыча полезных ископаемых, также во многих странах-членах ЕАЭС партнеры инвестируют в отрасли поставки газа, инфраструктуру финансового посредничества и страхования. Наблюдается значительное отставание взаимных инвестиций в перерабатывающий сектор. По большей части данная тенденция обусловлена значительным дублированием производств среди стран-членов ЕАЭС.

Тенденция четвертая: несмотря на положительные показатели динамики торговли между странами интеграционного объединения, сохраняется ее однонаправленность.

С 2015 г. приостановилась отрицательная тенденция динамики торговли между странами ЕАЭС. Вместе с тем улучшились лишь количественные, но не качественные показатели. В частности, так и не произошло углубление специализации и кооперации производства и роста товарооборота, о чем свидетельствуют исследования НИУ ВШЭ, которые на основе оценки коэффициентов соотношения динамики взаимной торговли и инвестирования (точечной торгово-инвестиционной эластичности) показали, что взаимное инвестирование не является фактором расширения взаимной торговли³.

Вышеуказанные тенденции сложились под влиянием двух основных факторов.

Во-первых, уровень инвестиционного климата стран-членов ЕАЭС значительно ниже, нежели в экономически развитых странах, что предопределяет выбор инвесторов из ЕАЭС инвестировать в другие страны.

Уместно отметить следующее: несмотря на улучшение инвестиционного климата в странах-членах ЕАЭС, инвестиционное мнение крупных инвесторов остается неизменным. По данным Всемирного банка, политическая стабильность и безопасность наряду со стабильной нормативно-правовой базой являются основными характеристиками страны, которые рассматриваются инвесторами. Данные факторы намного важнее таких показателей, как низкие налоговые ставки и стоимость труда. Инвестиционные стиму-

лы могут помочь привлечь инвестиции, но в целом эффективны только тогда, когда инвесторы колеблются между примерно равными вариантами выбора новой базы для своего капитала.

Кроме того, зачастую учитывается возможность выбора инструментов инвестирования, а также уровень доходности на рынках других стран.

Второй фактор – неразвитость рынков капитала стран-членов ЕАЭС.

В странах-членах ЕАЭС рынок капитала находится на этапе становления, что предопределяет низкий уровень выбора финансовых инструментов для инвестирования, высокие процентные ставки на заемные ресурсы и т.д.

Данная проблема усугубляется отсутствием общего видения инвестиционного сотрудничества в регионе, а также единого рынка капитала.

Таким образом, как отмечено выше, основным источником финансирования инвестиций остаются собственные средства предприятий. Но их инвестиционную активность сдерживает снижение доходов и вынужденное перераспределение капитала в пользу операционных расходов.

В итоге страны-члены ЕАЭС имеют низкое инвестиционное сотрудничество, что усиливается и внутренними проблемами – низкими показателями объемов инвестиций в основной капитал к ВВП.

Опыт многих стран показывает, что продолжительно устойчивому темпу роста экономики на уровне 3–3,5% соответствует доля инвестиций в основные средства в размере 25–27% к ВВП. Поэтому странам ЕАЭС необходимо наращивать инвестиционный потенциал, создавая систему стратегического планирования и прогнозирования потребления ресурсов⁴. Однако за период 2016–2020 гг. доля инвестиций в основной капитал в ВВП выросла всего на 1,4 п.п. (с 17,2 до 18,6%). Незначительный прирост наблюдается в Беларуси – 0,3 п.п., Казахстане – 0,9 п.п. и России – 1,6 п.п. (рис. 2).

Несмотря на то, что преобладающими инструментами взаимных прямых инвестиций явля-

³ Оценка интеграционных процессов ЕАЭС в сфере торговли. 2021. Международный доклад НИУ ВШЭ.

⁴ URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/investments.aspx, http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/national.aspx.

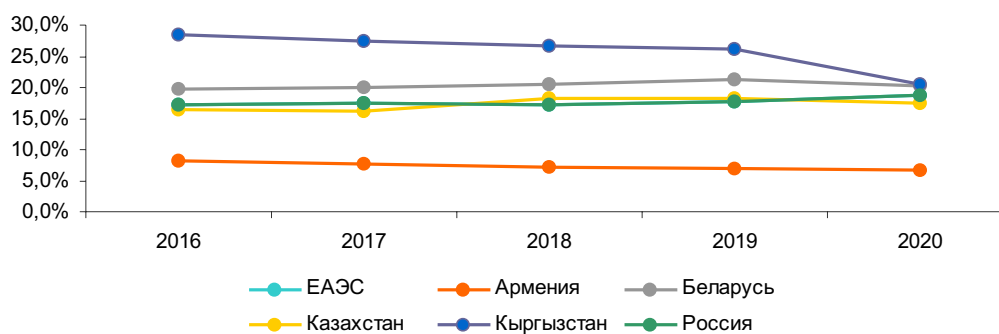


Рис. 2. Доля инвестиций в основной капитал в ВВП в динамике по странам-членам ЕАЭС

Источник: составлено по данным Евразийской экономической комиссии об инвестициях и национальных счетах.

ются инвестиции в капитал компаний, приток иностранных инвестиций (в том числе взаимных) в большей степени представлен реинвестированием уже работающих инвестиций. При этом данный тип инвестиций (новые инвестиции) имеет решающее значение для развития производственного потенциала, инфраструктуры и, следовательно, для перспектив дальнейшего устойчивого развития.

Выводы и рекомендации. Успешное функционирование ЕАЭС возможно тогда, когда темпы роста каждого члена Союза могут позволить им сблизиться по уровню экономического развития. Для этого необходимо обеспечить постоянный рост взаимных инвестиций и решить перечисленные ниже задачи.

1. Сформировать единый рынок капитала, обеспечивающий возможность должным образом трансформировать краткосрочные свободные средства в долгосрочные инвестиции. Архитектура единого финансового рынка должна быть направлена на рост количества инструментов финансирования, снижение стоимости средств на рынке, расширение взаимного доступа участников к взаимным рынкам. В рамках данного направления необходимо разработать документ/дорожную карту инвестиционного взаимодействия стран-членов ЕАЭС по аналогии с действующим документом «Основные направления промышленного сотрудничества».

2. Продолжить работу над улучшением делового климата в каждой из стран-членов ЕАЭС.

При этом упор должен быть сделан на обеспечении политической стабильности и макроэкономической предсказуемости.

В рамках данного направления необходимо усилить работу над формированием/доработкой отдельного закона по инвестициям. Сегодня 108 стран мира имеют специальный инвестиционный закон; 58% законов (64 страны) определяют статус как иностранных, так и внутренних инвесторов, остальные предназначены только для иностранных инвесторов (47 стран).

Отдельно необходимо разработать единые стандарты гарантий стабильности инвестиционного законодательства. Из 108 стран мира 27 включают положения о защите инвесторов от возможных изменений в законах и нормативных актах. Некоторые страны гарантируют стабильность в отношении всех типов законодательных изменений, в то время как другие фокусируют внимание на конкретных вопросах – таких, например, как изменение налоговых и таможенных пошлин. Несколько законов прямо указывают, что законодательные изменения не будут иметь обратной силы, другие гарантируют стабильность прав инвесторов в течение определенного периода времени.

Улучшить инвестиционный климат также возможно посредством создания по аналогии с Европейским союзом постоянного механизма урегулирования споров – системы инвестиционного суда. Данная система гарантирует легитимность и прозрачность для внутренних инвесторов.

Она гарантирует соблюдение всеми одних и тех же правил защиты инвестиций. Система инвестиционного суда будет способствовать созданию прозрачного, эффективного и предсказуемого делового климата для инвесторов.

Отдельным вопросом должно стать обеспечение стабильности макроэкономических показателей, в том числе предсказуемых темпов инфляции, процентных ставок.

3. Дальнейшее наращивание количества интеграционных проектов с последующим восстановлением цепочек кооперации в ЕАЭС. С этой целью необходимо разработать программу льготного финансирования для кооперационных проектов. Для финансирования совместных инвестиционных, инфраструктурных и высокотехнологичных проектов нужны конкретные механизмы и их отработка. Данные нововведения, а также действующую практику необходимо отразить в разрабатываемых картах индустриализации и карте агроиндустрии, а пока, несмотря на идею, данные карты имеют лишь информационный характер. Возможность определения для инвесторов определенных льгот по каждому из проектов при этом отсутствует.

4. Плановмерно осуществлять инвестиции в интересах Целей устойчивого развития (ЦУР).

В настоящее время более 150 стран приняли национальные стратегии устойчивого развития или пересмотрели имеющиеся планы развития с учетом ЦУР. Около половины государств-членов ООН имеют конкретные инструменты содействия инвестированию в ЦУР. Страны содействуют внутреннему инвестированию в ЦУР главным образом с помощью систем стимулирования. Необходимо переориентировать потоки

взаимных инвестиций (большую часть) из добывающих секторов. Важными направлениями инвестиций должны быть пополнение и модернизация основных фондов, развитие человеческого капитала, усиление инновационной активности и внедрение новых технологий.

В итоге поэтапная реализация политики по развитию инвестиционного сотрудничества будет способствовать увеличению объема взаимных прямых инвестиций в рамках ЕАЭС.

ЛИТЕРАТУРА

Абрамов В.Л., Алексеев П.В. 2017. Формирование устойчивых конкурентных преимуществ государств-членов ЕАЭС в инвестиционной сфере. *Финансы: теория и практика*. Т. 21. Вып. 4. С. 116–125.

Андропова И.В. 2016. Евразийский экономический союз: потенциал и ограничения для регионального и глобального лидерства. *Вестник международных организаций*. Т. 11. № 2. С. 7–23.

Вардомский Л.М. 2019. Евразийская интеграция и Большое евразийское партнерство. *Россия и новые государства Евразии*. № III (XLIV). С. 9–26.

Глазьев С.Ю. 2020. О стратегических направлениях развития ЕАЭС. *Евразийская интеграция: экономика, право, политика*. №1. С. 11–30.

Костюнина Г.М. 2018. Взаимные прямые инвестиции в странах ЕАЭС: основные тенденции и факторы влияния. *Большая Евразия: развитие, безопасность, сотрудничество: ежегодник*. Вып. 2. Ч. 2. РАН. ИНИОН. С. 345–350.

Яковлева К.В. 2018. Проблемы и перспективы развития ЕАЭС. *Актуальные проблемы экономической теории: материалы II Всероссийской научно-практической конференции студентов и молодых ученых*. Екатеринбург, 5–6 ноября 2018 г. Уральский государственный экономический университет. С. 113–115.

Статья поступила 10. 12. 2021 г.



РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ НА РЫНКЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ УСЛУГ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Русаков Р.А.

Увеличение экспорта услуг Республики Беларусь относится к одним из приоритетных направлений социально-экономического развития страны. Дальнейшее развитие сферы услуг, диверсификация их спектра и географии экспорта относятся к главным источникам формирования положительного сальдо внешней торговли страны.

Интерес к проблематике международной торговли услугами в сфере информационных технологий (ИТ) и программного обеспечения (ПО) проявляют такие зарубежные ученые, как Р. Хикс, Б. Николсон, П. Самуэльсон, У. Кармаркар и др. Среди отечественных авторов исследованием развития мировой ИТ-отрасли применительно к белорусским реалиям и перспектив экспорта компьютерных услуг Беларуси занимались О.П. Кононович, О.И. Лаврова, М.М. Ковалев, Л.А. Климович, Е.Л. Давыденко, Т.В. Лобацкая, А.В. Огинская.

В то же время вопросы развития ИТ-отрасли Беларуси относительно других стран-поставщиков компьютерных услуг остаются вне широкого освещения. В некоторой степени это может быть связано с недостаточной глубиной современной международной статистики торговли компьютерными услугами, а также значительной дифференциацией экспортеров. С целью обеспечения необходимой репрезентативности автором предпринята попытка проанализировать положение ИТ-отрасли Беларуси с использованием более широкого спектра источников, ограничиваясь рамками сформировавшегося в последние годы ИТ-рынка стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ).

Несмотря на то, что и сегодня продолжают споры в части соотношения терминов «компьютерные услуги» и «ИТ-услуги» в контексте меж-

дународной и внутренней торговли, в рамках данной статьи под компьютерными услугами будут пониматься соответствующие услуги по руководству по платежному балансу (РПБ) (статья 9.2). Исходя из отчетов и таблиц сопоставления UNSTAT, к ИТ-услугам будут относиться виды деятельности J6202 и J6209 по Международной стандартной отраслевой классификации (МСОК), формирующие наряду с другими (J582, J6201 и J6311) основу ИТ-отрасли и компьютерных услуг (табл. 1).

Объем мирового экспорта компьютерных услуг с 2010 г. вырос в 2,8 раза, достигнув в 2020 г. отметки в 592 млрд долл. США. Доля их в мировом экспорте услуг увеличилась с 5,3 до 11,9%. Наибольший прирост пришелся на период 2017–2019 гг. – с 367 млрд до 549 млрд долл. США. В 2020 г. увеличившийся спрос на ИТ-решения, поддерживающие социально-экономические процессы в условиях карантинных ограничений на фоне распространения пандемии, обеспечил рост мирового экспорта компьютерных услуг еще на 7,7% (рис. 1).

ОБ АВТОРЕ



РУСАКОВ

Ренат Александрович
(renat.rusakov@gmail.com),
научный сотрудник
отдела регулирования и
прогнозирования внешней
торговли и платежного
баланса НИЭИ
Министерства экономики
Республики Беларусь
(г. Минск, Беларусь).

*Сфера научных
интересов:*
внешняя торговля,
платежный баланс, ИКТ,
инновационное развитие.

Охват видов деятельности группировки «компьютерные услуги»

МПБ	ОКРБ	МСОК	Описание	Рабочее определение			
		8559*	8549*	Прочие виды образования			
		9511*	9511*	Ремонт компьютеров и периферии			
Компьютерные услуги	9.2.2	ИТ-отрасль	6201	6201	Деятельность в области компьютерного программирования	Готовое ПО и разработка ПО	
			6202	6202	Консультационные услуги в области компьютерных технологий	ИТ-услуги	
			6203		Деятельность по управлению компьютерными системами		
			6209	6209	Прочие виды деятельности в области ИТ и обслуживания компьютерной техники		
			6311	6311	Обработка данных, предоставление услуг по размещению информации и связанная с этим деятельность	Услуги дата-центров	
	9.2.1			5821**	5820**	Издание компьютерных игр	Издание ПО
				5829**		Издание прочего программного обеспечения	
			6312	6312	Деятельность веб-порталов		

* Частичное соответствие.

** Компьютерные услуги не включают лицензирование копирования и распространения ПО.

Источник: Информационное общество в Республике Беларусь, 2021; РПБ, 2009; МСОК, 2009; UNSTAT Correspondence tables. URL: <https://unstats.un.org/unsd/trade/classifications/correspondence-tables.asp>.

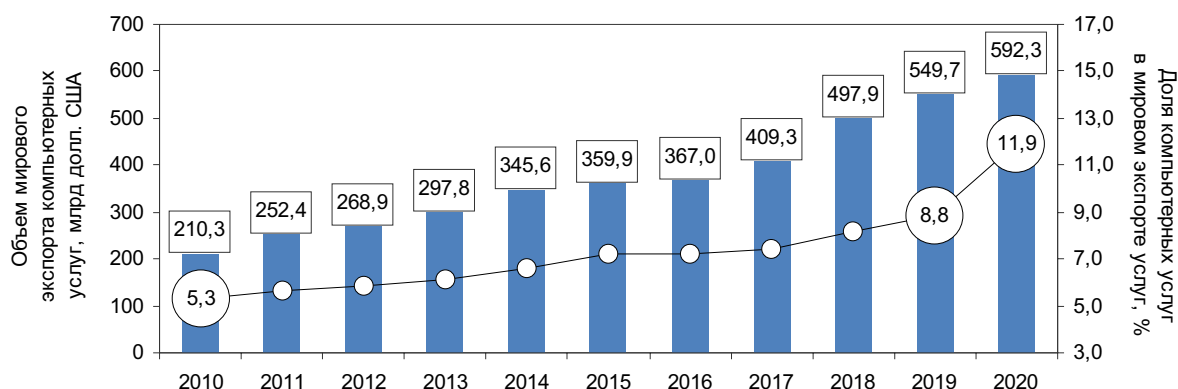


Рис. 1. Динамика мирового экспорта компьютерных услуг

Источник: WTO Data. URL: <https://timeseries.wto.org/>.

Ввиду широкого охвата видов деятельности с разной добавленной стоимостью в число основных экспортеров и импортеров компьютерных услуг входят наиболее развитые страны мира. Среди них страны Европейского союза (ЕС), США, Великобритания, Китай, Сингапур и др. На долю 10 крупнейших игроков, включая ЕС, приходится около 80% мирового оборота.

Следует отметить, что при увеличившемся с 2011 г. в 2,3 раза объеме экспорта компьютерных услуг объем расходов компаний на соответствующие услуги (коммерческое ПО, ИТ-консалтинг и

услуги дата-центров), согласно данным Gartner, вырос за этот период только на 37% (рис. 2).

Данный разрыв указывает на активную офшоризацию (в страны дальнего зарубежья) и нишоризацию (в страны ближнего зарубежья) процессов производства компьютерных услуг и как результат – глобализацию ИТ-отрасли. По данным опросов агентства IDC, в 2018 г. около 89% компаний в Западной Европе прибегали к услугам сторонних ИТ-специалистов, из них 64,7% – к услугам иностранных фирм. Основной причиной указывалась нехватка внутренних

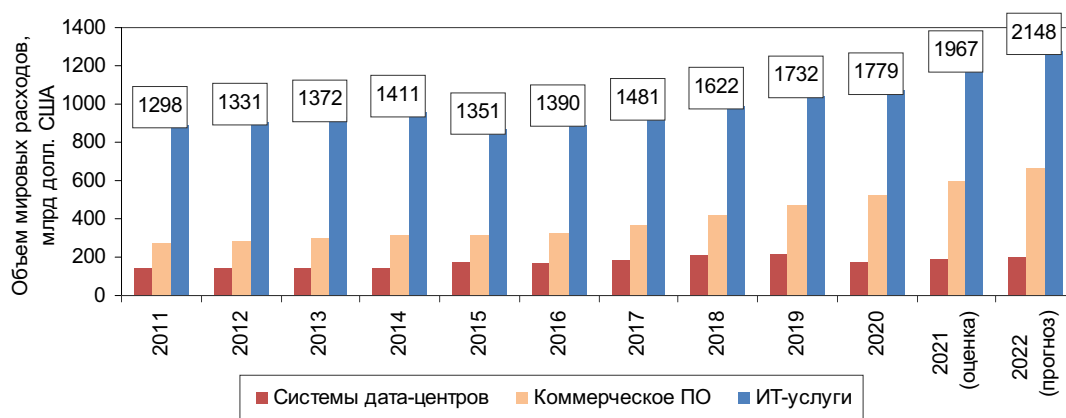


Рис. 2. Динамика расходов компаний на ИТ-услуги

Источник: отчеты Gartner за 2012–2021 гг. URL: <https://www.gartner.com>.

ресурсов для реализации новых бизнес-моделей и внедрения технологий (IDC, 2018). В свою очередь, среди ИТ-компаний региона 76% также пользовались аутсорсингом ИТ-услуг¹.

Толчком к формированию сложных международных цепочек добавленной стоимости в ИТ-отрасли в прошлом десятилетии послужил финансовый кризис 2008–2009 гг., вынудивший компании искать пути сокращения своих издержек. С одной стороны, вырос спрос на программные средства оптимизации и автоматизации бизнес-процессов – основную продукцию ИТ-отрасли; с другой – оптимизации подверглась и сама отрасль. Последовавший валютно-сырьевой кризис 2015–2016 гг. укрепил позиции компьютерных услуг в мировом обороте. Того же эффекта специалисты ожидают в результате кризиса 2020–2021 гг. Согласно прогнозам Gartner, потребление данного вида услуг возрастет на 10,6% по итогам 2021 г. и еще на 9,2% – в 2022 г., до 2148 млрд долл. США (см. рис. 2).

Наряду с экономическими факторами росту мирового оборота компьютерных услуг способствует стремительное развитие цифровых технологий. Благодаря развитию Интернета, стало возможным вовлечение в процесс производства и потребления услуг все большего числа компаний и физических лиц. По данным ITU, число интернет-пользователей за 2011–2020 гг. вырос-

ло в 2,3 раза, до 4,7 млрд чел., что составило 59,5% населения Земли, а количество подписок в широкополосной мобильной Интернет-сети увеличилось в 7,2 раза, до 5,8 млрд².

Модель технологического развития с 2010 г. была названа аналитиками IDC «третьей технологической платформой»³. Модель включала четыре главных компонента: мобильные устройства, облачные технологии, социальные сети и большие данные, получившие в 2011–2020 гг. широкое распространение. В это же время были доработаны и прошли начальное внедрение технологии, которые предположительно сформируют новую четвертую модель, в том числе технологии ИИ и машинного обучения, высокопроизводительных и квантовых вычислений, виртуальной и дополненной реальности, блокчейн, 5G сетей, интернета вещей и продвинутой робототехники.

В результате необходимость оптимизации производства услуг ИТ-отрасли на фоне стремительного роста объемов рынка и закономерного увеличения сложности и масштаба возлагаемых на ИТ-специалистов задач привела к появлению новых игроков на рынке.

В качестве одного из регионов, активно интегрировавшихся в эти процессы, выделился ряд государств Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), большей частью состоящий из стран-чле-

¹ URL: <https://www.cbi.eu/node/1255/pdf>.

² URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx>.

³ URL: <https://www.idc.com/promo/thirdplatform>.

нов ЕС и программы Восточного партнерства (ВП). Аналитики в сфере ИТ причисляют к нему следующие страны и области:

- Восточная Европа: Беларусь, Украина и Россия;
- Прибалтика: Латвия, Литва и Эстония;
- Юго-Восточная Европа: Болгария, Молдова, Румыния и Сербия;
- Центральная Европа: Венгрия, Польша, Словакия и Чехия.

Развитие ИТ-отрасли в этих странах началось уже с середины 2000 гг., однако наиболее заметный рост показателей, в первую очередь внешнеторговых, происходил в 2011–2020 гг. В 2020 г. экспорт компьютерных услуг региона составил 39,6 млрд долл. США, что в 5,1 раза выше значения 2010 г. Доля стран ЦВЕ в мировом экспорте компьютерных услуг к 2020 г. достигла 6,7%, увеличившись с 3,7% в 2010 г. (рис. 3).

Наибольший вклад в рост абсолютных значений экспорта региона с 2010 г. привнесли страны Центральной Европы (+12,3 млрд долл. США), в первую очередь Польша (+6,8 млрд долл. США). В процентном соотношении лучшие результаты продемонстрировала Восточная Европа, страны которой в сумме увеличили экспорт компьютерных услуг по отношению к 2010 г. в 6,7 раза. В частности, экспорт Беларуси возрос в 11,2 раза (с 217,7 млн до 2524,6 млн долл. США), экспорт Украины – в 12,4 раза (с 404 млн до 5026 млн долл. США). В результате доля стран Восточной Европы вырос-

ла с 24,5% в 2010 г. до 32%, а доля стран центральной части сократилась с 50,9 до 41% (см. рис. 3).

Основанием для объединения аналитиками стран ЦВЕ в один регион, выступающий отдельным звеном в цепочках добавленной стоимости мировой ИТ-отрасли, объясняющим также бурный рост экспорта компьютерных услуг этими странами в 2011–2020 гг., выступает выбор их в качестве одного из ключевых направлений ИТ-аутсорсинга компаниями из Европы и США. Помимо культурно-географических преимуществ, страны ЦВЕ предлагают высокий уровень подготовки и инновационной активности специалистов, знание иностранных языков, западноевропейских и американских бизнес-стандартов. Ввиду роста технической сложности задач, переводимых на аутсорсинг, эти преимущества выгодно отличают их от традиционных оффшоринговых направлений, таких как Индия, Китай, Филиппины и др.

Имеет место и ценовое преимущество. По данным аналитиков, стоимость аутсорсинга разработки ПО в регионе ЦВЕ составляет от 22 до 100 долл. США в час. Несмотря на то, что эта стоимость в среднем выше, чем в Южной и Юго-Восточной Азии в сравнении с Западной Европой и США, страны ЦВЕ сохраняют высокую конкурентоспособность (рис. 4).

При этом существует разница между стоимостью разработки в отдельных странах. В Беларуси данный показатель составляет 28–43 долл. США в час, на уровне Украины – 26–43 долл., и

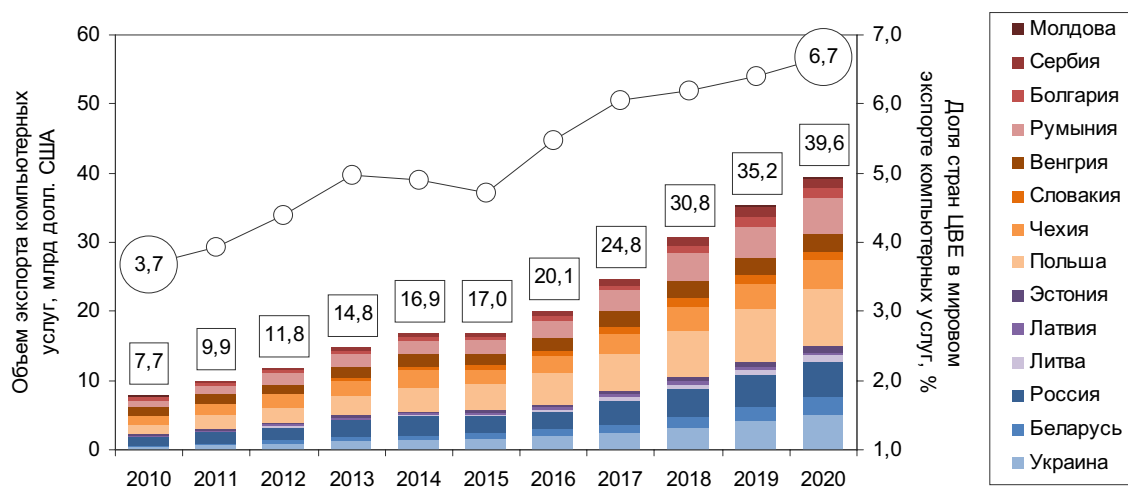


Рис. 3. Внешняя торговля компьютерными услугами стран ЦВЕ

Источник: ITC. URL: <https://www.trademap.org/>; WTO Data; НБРБ.

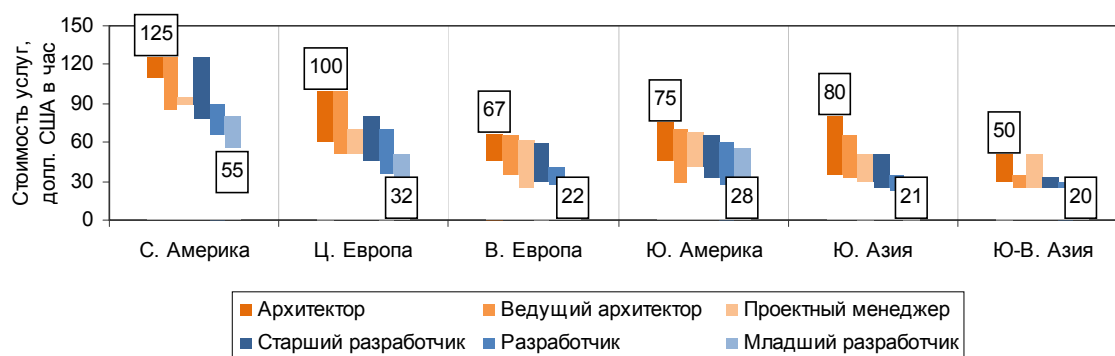


Рис. 4. Стоимость аутсорсинга разработки ПО в разных регионах в 2020 г.

Источник: авторская разработка на основе данных Daxx: URL: <https://www.daxx.com/>; Accelerance, URL: <https://www.accelerance.com/>.

Румынии – 26–45 долл. США в час. Верхняя планка принадлежит Польше (40–56 долл. США в час), Чехии (34–53 долл. США в час) и Венгрии (39–52 долл. США в час).

В этом контексте важно отметить следующее. Принято считать, что доля аутсорсинга относительно «продуктового» бизнеса отражает уровень качественного развития ИТ-отрасли в целом и ее экспорта. Аутсорсинговая модель описывается как переходная, формирующая за счет экстен-

сивного роста кадровую и капитальную базу для освоения деятельности с большей добавленной стоимостью (Lucante, 2011).

Поэтапное представление модели развития экспорта ИТ-отрасли можно обнаружить в исследованиях группы BMZ от 2011 г., совместном отчете BMZ и UNCTAD от 2013 г., а также в работе аналитического центра Duke CGG 2016 г. (рис. 5).

Согласно выводам исследователей, интенсивное развитие экспорта ИТ-отрасли, т. е. увели-

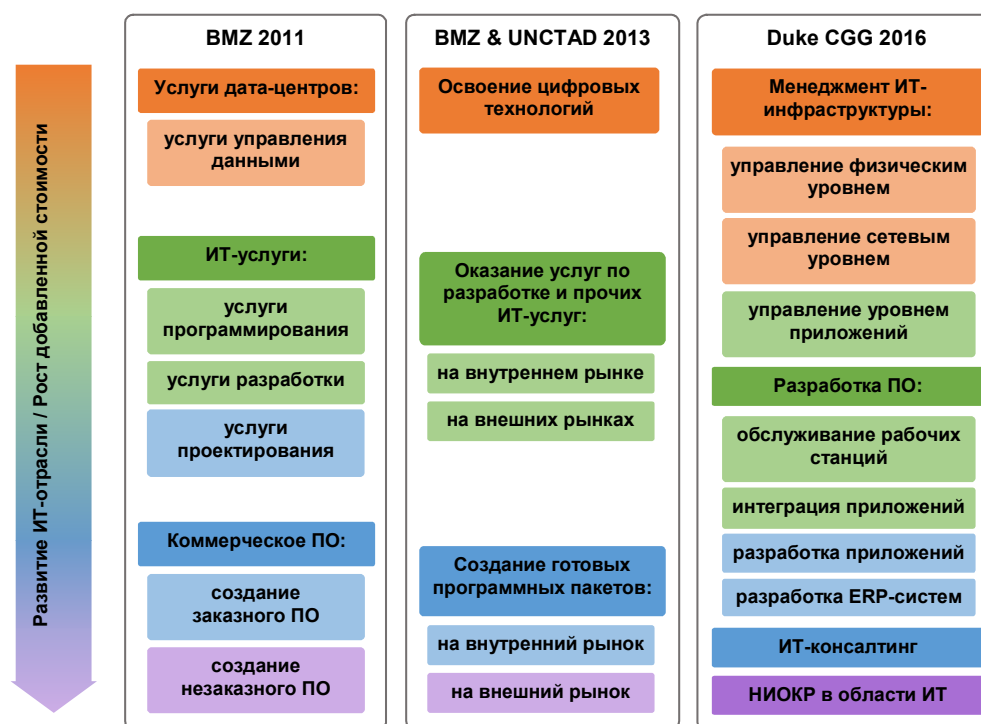


Рис. 5. Этапы развития экспорта ИТ-отрасли

Источник: авторская разработка на основе отчетов (Lucante, 2011; Fredriksson, 2013; Gereffi, 2016).

чение экспорта компьютерных услуг, подкрепленное ростом добавленной стоимости и производительности труда ИТ-специалистов, подразумевает сокращение доли аутсорсинга ИТ-услуг и заказной разработки в экспорте в пользу независимого (готового) ПО, НИОКР в области ИТ и комплексного ИТ-консалтинга.

Текущее распределение стран ЦВЕ по производительности труда в ИТ-отрасли (объема ВДС на работника сферы ИТ-услуг и разработки ПО) в целом подчиняется распределению по уровню ВВП на душу населения. Так, производительность возрастает по мере приближения к крупным экономикам Западной и Северной Европы (рис. 6).

Представляется закономерным, что показатель производительности в регионе ЦВЕ как ориентированном в большей степени на аутсорсинг ИТ-услуг и разработки ПО, значительно отстает от уровня ключевых игроков Европы – таких, например, как Бельгия (148,8 тыс. долл. США на чел.), Люксембург (131,1 тыс. долл. США на чел.) в Западной Европе; Норвегия (128,9 тыс. долл. США на чел.) и Дания (123,8 тыс. долл. США на чел.) в Северной Европе.

В то же время позиция Беларуси с показателем 42,5 тыс. долл. США на сотрудника была в 2018 г. выше, чем у ближайших соседей и стран

Юго-Восточной Европы, и ближе к государствам Прибалтики и Центральной Европы (рис. 6). Согласно данным, приведенным в сборнике «Информационное общество в Республике Беларусь» за 2021 г., прирост производительности ИТ-отрасли в целом в 2019–2020 гг. составил 14,7%, что указывает на сохранение описанной тенденции.

С одной стороны, положительное влияние оказал особый налогово-правовой режим в рамках Парка высоких технологий (ПВТ) Беларуси, введенный в 2005 г. и сформировавший устойчивую и предсказуемую институциональную базу для развития ИТ-отрасли, не имевшую аналогов в регионе ЦВЕ. С другой стороны, даже в этих условиях, согласно опросам BEROC и Belarus IT CEO Club, удельный вес аутсорсинговых компаний в ИТ-отрасли Беларуси в 2020 г. оставался в пределах 60–80%, в зависимости от характера оценки. При этом на эти компании, включая EPAM, Itransition, iTechArt, IBA Group и проч., приходилось наибольшее число сотрудников⁴.

Большое значение в этом вопросе имеет доля внешних поставок в производстве и их география. Так, в России, например, экспорт компьютерных услуг не превышает 30% относительно их производства, а в Беларуси этот показатель

⁴ URL: <https://dev.by/news/top50-it-belarus-june2020>.

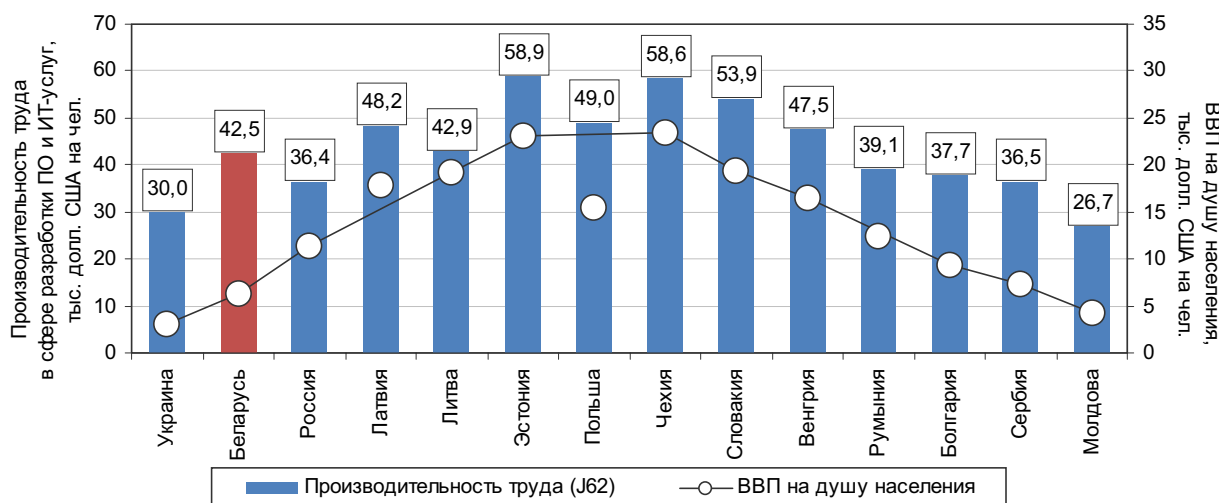


Рис. 6. Производительность труда (ВДС на одного сотрудника) в сфере разработки ПО и ИТ-услуг и ВВП на душу населения в странах ЦВЕ в 2018 г.

Источник: авторская разработка на основе данных Всемирного банка; Национального статкомитета Республики Беларусь; Росстат; Укрстат; Молдовастат; Eurostat; OECD Stat; без учета индивидуальных предпринимателей и микроорганизаций.

достигает 80–90%. Кроме того, Беларусь больше, чем другие страны региона, ориентирована на премиальный рынок США. Их доля в экспорте в 2019 г. составляла 45,5%, что выше, чем в России и Украине – 31,7 и 33,7% соответственно (рис. 7).

В экспорте компьютерных услуг других стран ЦВЕ в силу сложившихся тесных связей и общего экономического пространства ЕС преобладали рынки Северной и Западной Европы, а доля США не превышала 25% (см. рис. 7).

Ориентация Беларуси на рынок США проявляется не только в географии экспорта. В области международного ИТ-аутсорсинга ценным источником является база B2B-платформы Clutch.co, агрегирующая информацию о компаниях из разных стран мира и их зарубежных подразделениях, предлагающих услуги аутсорсинга, в том числе ИТ-аутсорсинга (категории «ИТ-услуги», «разработка ПО», «веб-разработка» и «разработка мобильных приложений»). Согласно Clutch.co, Беларусь выделяется на фоне других стран ЦВЕ, во-первых, наибольшей долей аутсорсинговых компаний, имеющих штаб-квартиру за рубежом (27,6%); во-вторых, – наибольшим числом компаний со штаб-квартирой в США (17,3%) (рис. 8).

Высокая доля штаб-квартир в США характерна также для России и Украины. Обусловле-

но это тем, что структура многих восточноевропейских ИТ-компаний из-за необходимости обеспечения бесперебойной работы в условиях сложной международной политической обстановки и для удобства заказчиков подразумевает проведение расчетов с зарубежными представительствами, в то время как сама разработка ведется в Беларуси, России и Украине, куда перечисляются в основном средства на текущую деятельность и выплата заработных плат.

Таким образом, существенным фактором, характеризующим положение ИТ-отрасли Беларуси, особенно в условиях санкционного давления, развернувшегося в 2021 г., выступает география экспорта. В результате, с одной стороны, обеспечивается высокая производительность и перенимаются лучшие мировые практики в области ИТ, но с другой – формируется явная зависимость, в первую очередь от возможностей обслуживания финансовых операций с контрагентами на целевых рынках.

Статистика Clutch.co обращает внимание и на другой фактор – высокую конкуренцию между странами региона ЦВЕ. Несмотря на уверенное положение Беларуси с позиций концентрации и объема производственных сил, она по объективным причинам уступает в том числе странам-соседям. Наибольшее число компаний, занятых в ИТ-аутсорсинге, расположено в Украине и Польше –

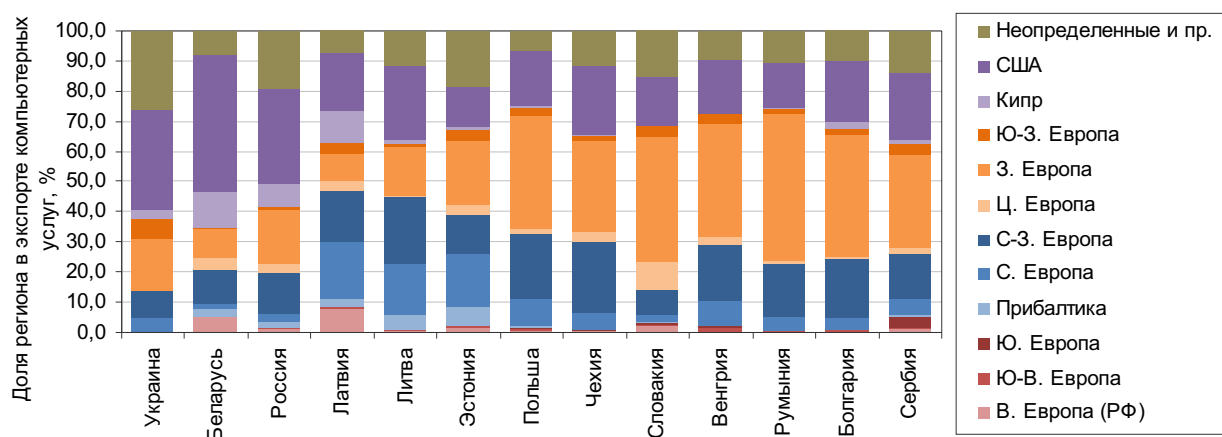


Рис. 7. География экспорта компьютерных услуг странами ЦВЕ в 2019 г.

Источник: авторская разработка на основе данных Eurostat, OECD Stat, Укрстат, Национального статкомитета Республики Беларусь.

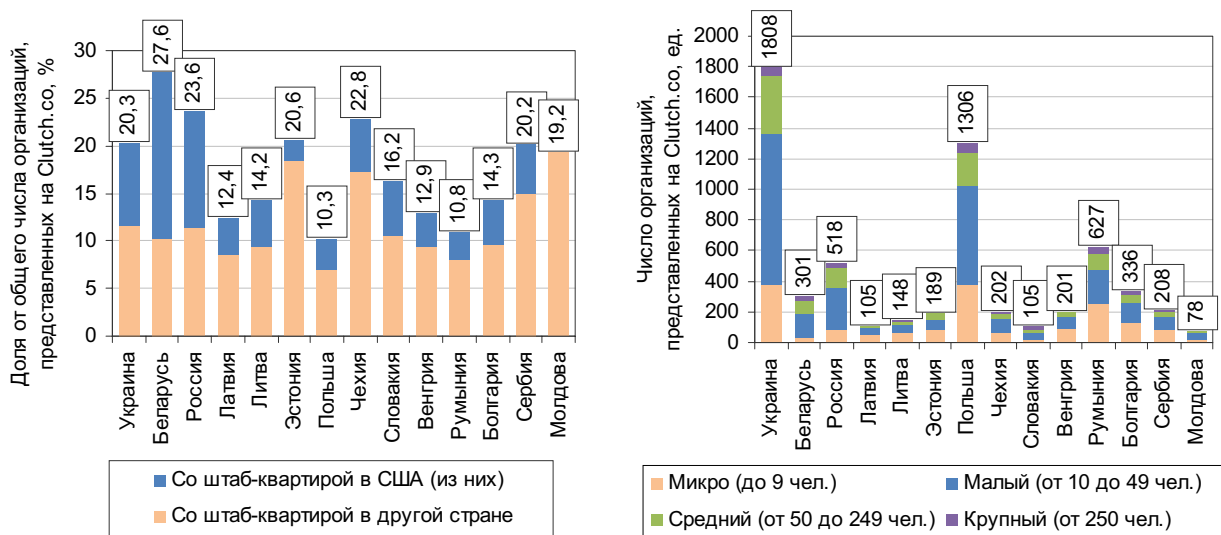


Рис. 8. Число и состав ИТ-компаний, занятых в международном ИТ-аутсорсинге в странах ЦВЕ в 2021 г.

Источник: авторская разработка на основе данных Clutch.co, URL: <https://clutch.co/>.

1808 и 1306 соответственно. Затем следуют Румыния (627), Россия (518), Болгария (336) и Беларусь (301) (рис. 7). В свою очередь число разработчиков, по оценкам центра N-iX, в Польше в 2020 г. составляло 295,3 тыс. чел., в Украине – 192,1, в Румынии – 119,1, в Беларуси – 55,7 тыс. чел.⁵

При этом конкуренция в ИТ-отрасли, что менее свойственно другим отраслям, проявляется не столько в отношении рынков сбыта ввиду быстрых темпов их роста, сколько в привлечении квалифицированных ИТ-специалистов и инвестиционного капитала.

Высокая оплата труда разработчиков,кратно превышающая среднюю оплату труда в странах ЦВЕ, напрямую связана с дефицитом квалифицированных кадров. Согласно оценкам аналитиков, численность разработчиков во всем мире к 2024 г. возрастет только на 20,9% по сравнению с 2019 г. – с 23,9 до 28,7 млн⁶. В европейском регионе, по оценкам Еврокомиссии, в 2020 г. разрыв в числе разработчиков составил 500 тыс. мест⁷. При этом в силу специфики деятельности

и возможности удаленной работы ИТ-персонал, особенно в Европе, отличается высокой мобильностью. В результате поддержание высокого уровня оплаты труда становится необходимым для удержания специалистов в компаниях и в странах в целом.

Добиться расширения возможностей компаний по комплектации кадрового состава и увеличения притока инвестиций в ИТ-отрасль удастся за счет внедрения преференциальных условий для компаний и технологического сектора в целом. Как отмечено выше, одним из преимуществ Беларуси в данном вопросе выступает прочная и прозрачная институциональная основа перечнем различных льгот на базе Парка высоких технологий. В то же время по мере бурного роста рынка, особенно в период 2015–2020 гг., другие страны также осуществили пересмотр механизмов поддержки ИТ-компаний.

Значимые изменения инициировала Молдова, приняв в 2017 г. закон об ИТ-парках, предусматривающий уплату компаниями-резидентами парков единого налога в размере 7% от прибыли – вместо налогов на прибыль, доходы, недвижимость и дороги, социальных взносов и сборов в местные бюджеты. Нижняя планка рассчитывается в размере 30% от среднегодовой зарплаты по стране на каждого сотрудника ком-

⁵ URL: <https://www.n-ix.com/it-outsourcing-destinations-eastern-europe-market-report>.

⁶ URL: <https://www.statista.com/statistics/627312/worldwide-developer-population/>.

⁷ URL: <https://www.cbi.eu/market-information/outourcing-itobpo/software-development-services/market-potential>.

пании. В декабре 2017 г. было также одобрено создание виртуального ИТ-парка для регистрации в любой части страны⁸.

Для увеличения темпов роста экспорта ИТ-услуг корректировки налоговой политики проводились и в Румынии. С 2004 г. в стране действовал особый режим налогообложения доходов специалистов в области ИТ, подразумевавший нулевую ставку подоходного налога при соблюдении ряда требований. В 2015 г. право претендовать на льготы было передано работникам не только с техническим, но и с любым высшим образованием, занимающим ИТ-позицию компании. А с февраля 2016 г. было отменено требование к минимальному доходу в 10 тыс. долл. США на сотрудника⁹.

В России и Украине внедрение новых механизмов происходило более плавно. Хотя появление нового преференциального режима в рамках виртуальных особых экономических зон (ВОЭЗ) для ИТ-компаний в России рассматривалось уже с 2018 г., официально планы на внедрение льготного налогообложения в ИТ-сфере были закреплены только в августе 2019 г. в Стратегии развития экспорта услуг России до 2025 г., а внесение соответствующих правок в Налоговый кодекс произошло в июле 2020 г. Однако в результате нагрузка на ИТ-компании существенно сократилась: налог на прибыль был снижен с 20 до 3%, а размер страховых выплат – с 14 до 7,6%. Кроме того, освобождались от уплаты НДС сделки по передаче прав на ПО и базы данных, включенные в Единый реестр российских программ для ЭВМ. Основанием для получения льгот остается аккредитация в Минкомсвязи, требующая штат от 7 сотрудников и долю ИТ-продуктов и услуг в доходах от реализации не менее 90%.

Симметричный законопроект под №3933 от 23 июля 2020 г. разрабатывался в Украине. Проект также подразумевал снижение подоходного налога (с 18 до 5%), социальных взносов (с 22 до 5%) и налога на прибыль (с 18 до 9%). Однако из-за противоречий по условиям применения льгот и снижения актуальности на фоне эконо-

мических потрясений 2020 г. концепция остается в доработке в редакциях №3933-1, №3979 и №4303.

Причиной задержек в появлении нового налогового режима для ИТ-компаний является сложившаяся практика найма в Украине разработчиков на основании не трудового контракта, а гражданско-правового договора как с физическими лицами-предпринимателями (ФОП). По данным Государственной службы статистики Украины, в 2020 г. около 80% разработчиков (в подсекции J62 по МСОК) имели зарегистрированный ФОП. Такая практика позволяет снизить налоговую нагрузку за счет уплаты работниками вместо подоходного налога (18%) и военного сбора (1,5%) единого взноса в размере 5% (3% для плательщиков НДС), что выгоднее предлагаемых льгот, однако осложняет контроль за деятельностью этих организаций.

Та же повестка справедлива и для Сербии, где с 2020 г. вступили в силу внесенные в закон о подоходном налоге изменения, исключающие возможность фактического найма индивидуальных предпринимателей (ИП), ранее уплачивавших вместо ставки налога единый взнос в размере около 250 евро. Изменения предусматривают контроль за деятельностью предпринимателей с целью точного определения характера отношений с заказчиком. Для недопущения резкого роста налоговой нагрузки законом также предусмотрен переходный период с 2020 по 2022 г., в течение которого работодатели смогут нанимать новых квалифицированных работников с возможностью изъятий из суммы их подоходного налога в размере 70%, 65% и 60% в каждом году соответственно¹⁰.

Активная поддержка имеет место и в странах Прибалтики. Хотя особого налогово-правового режима непосредственно для ИТ-компаний не существует, в последние годы был представлен ряд изменений, затрагивающих ИТ-бизнес, включая стартапы и малые компании.

Например, Латвия в качестве специализации в сфере высоких технологий определила поддер-

⁸ URL: <https://www.roedl.com/insights/moldova-common-tax-it-sector>.

⁹ URL: <http://www.fredpayroll.com/income-tax-exemption-it-employees>.

¹⁰ URL: <https://www.dmk.rs/en/article/the-announced-changes-to-the-tax-laws-in-serbia-bring-significantly-less-favorable-tax-treatment-for-hiring-freelancers-instead-of-employees/179>.

жку перспективных стартапов. Одновременно с укреплением инновационной бизнес-инфраструктуры государство предложило особый налоговый режим для стартапов с нулевой ставкой налога на доходы сотрудников и фиксированными социальными взносами в размере нормальной ставки (35%) от двух минимальных зарплат ($2 \cdot 500$ евро/месяц) – 350 евро/месяц в настоящее время.

Кроме того, с января 2018 г. в Латвии действует новая налоговая система, основанная на опыте Эстонии. Согласно новому закону о налогообложении, прибыль компаний подлежит налогообложению только в том случае, когда она будет направлена на расходы, не связанные с дальнейшим экономическим развитием компании: на выплату дивидендов акционерам и сопоставимые с ними выплаты (в ряде случаев – выплаты по займам), а также условные выплаты из прибыли (фактическое распределение прибыли).

При этом дивиденды, выплачиваемые предприятию другими компаниями, также не облагаются налогом. Другими словами, прибыль освобождается от уплаты налога в случае, если она остается внутри компании, что стимулирует реинвестирование в дальнейшее развитие. Кроме того, не выплачивается ныне и подоходный налог с доходов физических лиц от дивидендов, что важно, учитывая практику как стартапов, так и крупных ИТ-корпораций прилагать пакеты акций при найме сотрудников.

Повысить привлекательность страны для европейских ИТ-стартапов, прежде всего в финтех-сфере, стремится и Литва. Наряду с упрощением регулирования в банковской сфере, с 2018 г. для стартапов и малых компаний были предусмотрены каникулы сроком 1 год с начала работы и освобождением от уплаты налога на прибыль.

Также с января 2021 г. в Литве действуют специальные налоговые льготы для крупных инвестиционных проектов, в частности по строительству дата-центров, не менее 75% доходов которых будет приходиться на услуги обработки данных, хостинга интернет-серверов и прочих подобных услуг. Так, при инвестировании от 20 млн евро (30 млн евро в Вильнюсе) и найме минимум 150 сотрудников (200 сотрудников в Виль-

нюсе) предприятие будет освобождено от уплаты корпоративного налога на прибыль в течение 20 лет.

В Польше, как и в Прибалтике, для ИТ-компаний не выделен особый режим, однако в 2018-2019 гг. в законодательство также внесен ряд изменений. С 2018 г. были увеличены лимиты вычетов из налогооблагаемой базы доходов работников, занятых в создании ИС, включая разработчиков ПО и других специалистов в области ИТ и НИОКР. Сейчас такие вычеты могут составлять до 50% от дохода и не более 85528 польских злотых (вместо 30% и 42764 польских злотых). А с августа 2019 г. был отменен подоходный налог для плательщиков младше 26 лет в случае, если объем их годовых доходов не превышает 85528 польских злотых.

В остальной части Центральной Европы поддержке ИТ-аутсорсинга уделяется меньше внимания, однако широкое распространение получили различные льготы на НИР (R&D), в первую очередь в виде кратных вычетов расходов на НИР из налогооблагаемой базы.

Возвращаясь к прогнозу Gartner, отметим, что так же, как в 2008 г., коллапс мировой экономики в 2020 г. в результате распространения пандемии COVID-19 принудил международный бизнес искать возможности более глубокой оптимизации, «исключая фактор человеческого труда из целых процессов, а не только из отдельных задач». Уже в 2020 г. под давлением акционеров более 70% предприятий прибегло к повышению уровня автоматизации процессов. Данная тенденция будет затрагивать как саму ИТ-отрасль, так и другие сферы, формирующие спрос на компьютерные услуги. В результате возрастут как объемы, так и доля стран ЦВЕ в международном экспорте компьютерных услуг.

Несмотря на положительную оценку спроса, для Беларуси актуальным остается ряд вопросов. Сохраняется высокая географическая концентрация и низкая доля стран региона в экспорте компьютерных услуг страны. С одной стороны, ориентация на передовые рынки США, ЕС и др. позволяет поддерживать высокую производительность в отрасли, однако с другой ограничивает доступ к глобальным цепочкам создания стоимости.

На этом фоне проявляется также конкуренция с другими странами ЦВЕ. В частности, более обширные перспективы для молодых и квалифицированных специалистов и компаний, реализующих продуктовую модель ИТ-бизнеса, по коммерциализации проектов предлагают Россия и Польша – за счет доступа к более емкому рынку и источникам финансирования. В свою очередь преимущество Украины проявляется в большей плотности кадрового ресурса, что в зависимости от дальнейших действий руководства страны по поддержке ИТ-отрасли может сделать Украину более привлекательным направлением для иностранных инвесторов.

Диверсификация экспортных интересов ИТ-компаний Беларуси, укрепление позиций в цепочках добавленной стоимости, рост доли незаказного ПО и других высокодоходных услуг в производстве и экспорте могут достигаться путем более активного вовлечения отрасли во внешнюю и внутреннюю экономическую повестку страны при сохранении текущих успехов.

Более широких перспектив можно достичь путем совершенствования и упрощения механизмов взаимодействия разработчиков с государственными учреждениями в области создания полезных программных решений для парирования высокой стоимости услуг. Например, разработчикам может предлагаться наполнение статистических баз приложений, предоставление данных для обучения систем ИИ, пробное внедрение и т.д. На более высоком уровне следует стимулировать создание межотраслевых кластеров с участием ИТ-компаний.

В нынешних условиях необходимо укреплять взаимодействие в ИТ-сфере в рамках Союзного государства, ЕАЭС, СНГ и в повестке с третьими странами, обеспечивать условия доступа на рынки, предоставлять возможности и компетенции для защиты прав и интересов национальных экспортеров ПО и ИТ-услуг на них.

Ввиду усиливающейся конкуренции на ИТ-рынке следует продолжить работу в направлении:

- совершенствования системы подготовки и переподготовки специалистов в области информационных и связанных с ними высоких технологий;
- упрощения доступа к финансовым ресурсам для перспективных проектов в ИТ-сфере;
- расширения инновационной инфраструктуры с формированием гибкой научно-образовательной и экспериментально-производственной базы.

В результате при сохранении значимости ИТ-сферы в государственной повестке и дальнейшем стимулировании интеграции ее в различные социально-экономические процессы Беларусь сможет сохранить и приумножить свою роль как наиболее бурно развивающегося ИТ-хаба в регионе Центральной и Восточной Европы, обеспечить стабильно растущий доход от экспорта компьютерных услуг.

Таким образом, наряду с совершенствованием системы венчурных капиталовложений качественному росту предложения ИТ-компаний Беларуси будет способствовать поддержка внутреннего спроса, в частности государственных заказов – простых и комплексных, в сферах электронного правительства, финансового обращения, транспорта, здравоохранения, образования и проч., что соответствует целям цифровизации экономики Беларуси. Необходимо также стимулировать формирование межотраслевых кластеров с участием ИТ-компаний.

ЛИТЕРАТУРА

Fredriksson T., Friedrich B., Lucante P. 2013. *Promoting Local IT Sector Development through Public Procurement*. UNCTAD, BMZ: Federal Ministry for Economic Cooperation and Development. 80 p.

Gereffi G., Fernandez-Stark K. 2016. *Global Value Chain Analysis: A Primer*. Second Edition. Duke Center on Globalization. Governance and Competitiveness. 34 p.

Lucante P., von Zallinger L. 2011. *IT Sector Promotion in Developing and Emerging Economies*. BMZ: Federal Ministry for Economic Cooperation and Development. 124 p.

Статья поступила 5. 10. 2021 г.



СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО БЕЛАРУСИ: АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Дёмкина А.А.

Сегодня в Республике Беларусь благодаря достижениям сельскохозяйственной отрасли обеспечена продовольственная безопасность страны, а объемы производства продукции позволяют из года в год наращивать экспорт продовольствия. В результате реализации ряда государственных программ развития отрасли осуществлены масштабные меры по модернизации сельскохозяйственного производства, повышению эффективности аграрного сектора и устойчивому развитию сельских территорий.

Вместе с тем сформированные на этапе возрождения белорусского села механизмы хозяйствования, обеспечившие существенный рост валовой продукции АПК, в настоящее время стали малоэффективными для укрепления экономики сельскохозяйственных организаций и улучшения финансового состояния отрасли (Мясникович, 2016). Низкая рентабельность большинства организаций не позволяет обеспечить расширенное воспроизводство в аграрном секторе без государственной поддержки. Сохраняется высокий уровень долговой нагрузки – финансовые обязательства превышают выручку.

Очевидно, что без изменения сложившегося во многих сельхозорганизациях финансово-экономического состояния невозможно обеспечить дальнейший поступательный рост производства, развитие отрасли на принципах самокупаемости и самофинансирования. В связи с этим для предотвращения дальнейшего усугубления положения сельскохозяйственных организаций необходимо проводить постоянный анализ финансово-экономических показателей аграрного сектора, который позволит объективно оценить финансовое состояние и выработать дальнейшую стратегию развития отрасли.

В Республике Беларусь оценка финансового состояния предприятий осуществляется в соот-

ветствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12 декабря 2011 г. №1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования». Порядок расчета показателей финансового состояния утвержден постановлением Министерства финансов и Министерства экономики Республики Беларусь от 27 декабря 2011 г. №40/206 «Об утверждении Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования».

Для удобства проведения анализа коэффициенты и показатели были сгруппированы в 4 группы, позволяющие наиболее полно охарактеризовать финансовое состояние сельскохозяйственных организаций:

- показатели, характеризующие структуру источников капитала и финансовую устойчивость;
- показатели, характеризующие размещение капитала и эффективность его использования;
- показатели ликвидности;
- показатели рентабельности.

ОБ АВТОРЕ



ДЕМКИНА
Анастасия Александровна
(demkina@pusk.by),
заведующий отделом
управления рисками и
экономической
безопасности НИЭИ
Министерства экономики
Республики Беларусь
(г. Минск, Беларусь).

*Сфера научных
интересов:*
управление рисками и
экономическая
безопасность; экономика
АПК.

Анализ проведен на основании данных Национального статистического комитета, а также годовых отчетов Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

Первая группа показателей позволяет оценить эффективность выстроенной структуры капитала организаций. Так, значение коэффициента автономии (финансовой независимости) указывает на снижение доли собственного имущества в структуре активов с 53,4 до 50,2%, или на 3,2% (см. таблицу), т. е. отрасль становится все более зависимой от внешних источников финансирования.

Анализ коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами также отражает рост долгосрочных и краткосрочных обязательств в структуре капитала сельскохозяйственных предприятий (с 46,6% в 2016 г. до 49,8% в 2020 г.), что свидетельствует о снижении платежеспособности организаций сельскохозяйственной отрасли.

Важным параметром оценки предпринимательского риска для инвесторов и собственников предприятий является коэффициент капитализации (плечо финансового рычага). За анализируемый период коэффициент капитализации

возрос с 87,1 до 99,3%, т. е. если на 1 рубль вложенных в активы собственных средств организации сельского хозяйства в 2016 г. привлекли 87,1 коп. заемных средств, то к 2020 г. данный показатель возрос до 99,3 коп. привлеченных средств на 1 рубль активов.

Вторая группа показателей характеризует размещение капитала и эффективность его использования. Анализ эффективности использования собственного и заемного капитала позволяет оценить текущее и перспективное финансовое состояние организаций, определить тенденции их развития, выявить доступные источники средств и рациональные способы их мобилизации.

Согласно расчетам, отмечается рост эффективности использования основных фондов: в 2016–2020 гг. фондоотдача основных средств возросла с 0,52 руб./руб. в 2015 г. до 0,61 в 2019 г., что способствует относительной экономии основного капитала и увеличению объема выпускаемой продукции.

Вместе с тем в 2016–2018 гг. предприятия сельскохозяйственной отрасли испытывали острый недостаток оборотных активов, в связи с чем коэффициент обеспеченности оборотными средствами не достиг установленного нормати-

Таблица

Динамика показателей финансового состояния сельскохозяйственной отрасли в 2016–2020 гг.

Показатель	2016	2017	2018	2019	2020
Структура источников капитала и финансовой устойчивости					
Коэффициент автономии	0,534	0,524	0,507	0,505	0,502
Коэффициент обеспеченности обязательств активами	0,466	0,476	0,493	0,495	0,498
Коэффициент капитализации	0,871	0,91	0,973	0,987	0,993
Эффективность использования капитала					
Фондоотдача основных средств*	0,54	0,59	0,59	0,61	н/д
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами	0,09	0,146	0,122	0,256	0,284
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов *	1,05	1,12	1,05	1,03	н/д
Длительность оборота, дней*	342,4	320,6	342,3	349,3	н/д
Ликвидность					
Коэффициент текущей ликвидности	1,099	1,171	1,139	1,344	1,396
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,019	0,026	0,028	0,032	0,038
Рентабельность					
Рентабельность продаж, %	2,7	6,9	4,3	4,6	5,3
Рентабельность продаж без учета господдержки, %*	-5,26	0,42	-2,29	-0,9	н/д
Рентабельность реализованной продукции, %	3,1	8,2	5,0	5,4	6,3

* По организациям системы Минсельхозпрода Республики Беларусь.

Источник: составлено на основании данных Национального статистического комитета и годовых отчетов Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

ва ($>0,2$). Дефицит средств сельхозпроизводители компенсировали за счет кредиторской задолженности и различного рода кредитов и займов. В 2019 г. ситуация кардинально изменилась и обеспеченность собственными оборотными средствами резко возросла, превысив нормативное значение, что связано с масштабной реструктуризацией кредиторской задолженности сельскохозяйственных организаций.

Третья группа – показатели ликвидности – применяется для оценки способности организации выполнять свои краткосрочные обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности с 2016 по 2018 г. был значительно ниже норматива (1,5), что в целом указывает на невозможность посредством реализации оборотных активов погашать текущие долговые обязательства. Следует отметить, что в 2019–2020 гг. значение показателя хоть и резко возросло, но все еще не достигло норматива.

В то же время на протяжении анализируемого периода наблюдался рост коэффициента абсолютной ликвидности: если в 2016 г. всего 1,9% текущих обязательств могли быть погашены за счет краткосрочных финансовых средств, то к 2020 г. названный показатель возрос до 3,8%.

Четвертая группа – показатели рентабельности – предназначены для оценки общей эффективности вложенных средств и отражают степень прибыльности отрасли. Они широко используются для оценки финансово-хозяйственной деятельности всех отраслей экономики.

За анализируемый период рентабельность продаж сельскохозяйственной отрасли имела по-

ложительное значение, причем в 2017 г. наблюдался резкий скачок показателя до 6,9%, что обусловлено ростом объемов производства основных видов сельскохозяйственной продукции на основе повышения урожайности культур и продуктивности животных.

В целом в 2020 г. у 52,2% предприятий по виду экономической деятельности «Сельское, лесное и рыбное хозяйство» рентабельность продаж не превышала 10%, а 26,8% оказались нерентабельными (рис.1). Кроме того, без учета господдержки рентабельность продаж на протяжении анализируемого периода имела отрицательное значение (за исключением 2017 г.), что также подчеркивает необходимость дальнейшего финансово-экономического оздоровления предприятий аграрной отрасли.

Помимо названных показателей, применяемых для оценки финансового состояния сельскохозяйственной отрасли, следует отметить высокий уровень долговой нагрузки. Так, за анализируемый период кредиторская задолженность возросла в 1,33, дебиторская – в 1,64 раза (рис. 2, 3). Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности приводит к выводу о том, что кредиторская задолженность растет большими темпами, чем дебиторская. На протяжении анализируемого периода значение данного показателя колебалось от 0,16 до 0,19 при оптимальном соотношении от 0,9 до 1,0. При этом, как показывают исследования, в наибольшей мере имеющаяся кредиторская задолженность сформирована за счет долгосрочных обязательств, что обусловлено принятыми Правитель-

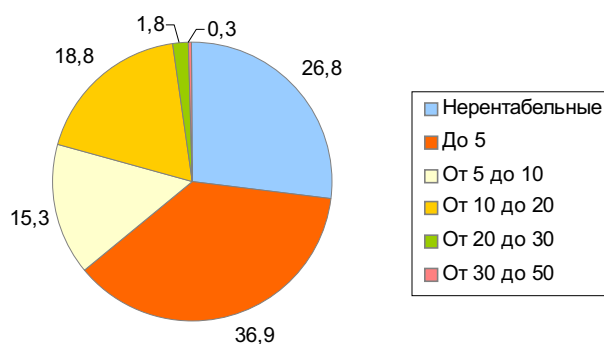


Рис.1. Группировка организаций по ВЭД «Сельское, лесное и рыбное хозяйство» по уровню рентабельности продаж в 2020 г., %

Источник: рассчитано по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

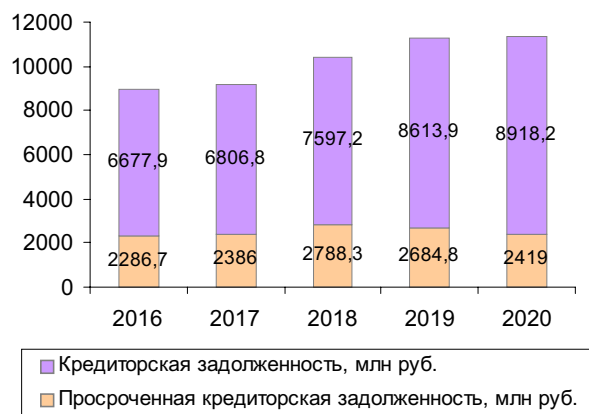


Рис. 2. Динамика кредиторской задолженности в 2016–2020 гг.

Источник: рассчитано по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

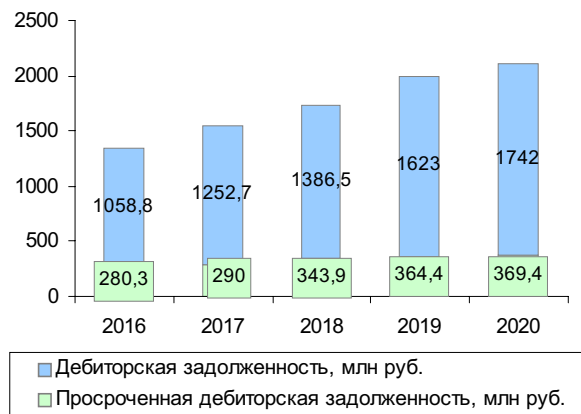


Рис. 3. Динамика дебиторской задолженности в 2016–2020 гг.

Источник: рассчитано по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

ством страны мероприятиями в области АПК, которые направлены на техническое переоснащение отрасли. Однако настораживает тот факт, что более 36% кредиторской задолженности является просроченной, т. е. у организаций отрасли наблюдается хроническая нехватка финансовых ресурсов.

Таким образом, в анализируемом периоде отмечена неоднозначная ситуация. С одной стороны, наметилась тенденция улучшения показателей финансового состояния, что частично объясняется увеличением объемов производства основных видов сельскохозяйственной продукции в 2019–2020 гг. Однако на результаты деятельности сельскохозяйственных организаций негативное влияние оказали инфляционные процессы, вызвавшие рост цен на реализуемую сельхозпродукцию и закупаемое сырье. Проводимая в этот период реструктуризация задолженности сельскохозяйственных организаций способствовала формальному улучшению некоторых показателей их финансового состояния. Вместе с тем ухудшились показатели структуры источников капитала и финансовой устойчивости, существенно возросла кредиторская и дебиторская задолженность.

Основными причинами неустойчивого финансового состояния организаций сельского хозяйства являются:

1) низкий уровень частного предпринимательства в отрасли. Большая часть сельскохозяйственных угодий возделывается предприятиями государственной и смешанной формы собственности с участием государства. На долю фермерских хозяйств приходится всего около 3% сельскохозяйственных земель;

2) особенности сельскохозяйственного производства, в частности сезонность производственного процесса и неравномерность поступления выручки. Специфика отрасли в гораздо более продолжительном по сравнению с другими отраслями производственном цикле, что обуславливает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования текущей деятельности;

3) дороговизна кредитных ресурсов. Высокие процентные ставки, превышающие уровень рентабельности отрасли, при большом периоде оборачиваемости капитала приводят к наращиванию просроченной задолженности и хронической нехватке финансовых ресурсов для осуществления текущей деятельности организаций;

4) несовершенный механизм распределения прибыли в цепочке «производство-переработка-торговля». В сложившейся схеме распределения прибыли в АПК в наименее выгодном положении остается главное звено – сельхозорганизации, хотя среднеотраслевые затраты на производство сырья в общей цепочке создания сто-

имости в зависимости от его вида в большинстве случаев составляют 60–65%, переработка – 20–25 и торговля – 10–15%. В выручке же от реализации конечной продукции – соответственно 25–30, 50–55 и 20–25%. В большой мере это является следствием организационной и финансовой разобщенности субъектов АПК и торговли, отсутствия в их взаимоотношениях принципов делового партнерства. В результате каждый субъект преследует лишь свои узковедомственные интересы, зачастую в ущерб другим;

5) сохранение диспаритета цен. В 2016–2019 гг. темп роста цен на сельскохозяйственную продукцию был в целом ниже темпа роста цен на продукцию промышленности, потребляемую в аграрном производстве (за исключением 2017 г.). При этом следует констатировать, что величина индекса паритета снижается, диспаритет сглаживается. Вместе с тем названный аспект существенно повлиял на образование значительных сумм кредиторской задолженности в период до 2019 г.

В связи с этим для улучшения финансового состояния сельскохозяйственных организаций необходимо:

- дальнейшая реализация норм указов №253 «О мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций», №399 «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных организаций», №70 «О развитии агропромышленного комплекса Витебской области», в соответствии с нормами которых устойчиво убыточные организации целесообразно присоединять к холдингам, перерабатывающим предприятиям, эффективным сельскохозяйственным предприятиям. Возможна и продажа подобных предприятий с аукциона при условии сохранения основного вида деятельности, обнуления долговых обязательств, а также передача в коммунальную форму собственности;
- обеспечение стабильности нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционную сферу (неизменность норм и порядка их применения путем введения моратория на изменения), а также законодательных гарантий инвесторам на всем протяжении

реализации инвестиционного проекта (Гусаков, Шпак, 2018);

- избавление от непрофильных активов сельскохозяйственных организаций, не приносящих доход и не участвующих в производстве. Многие сельскохозяйственные организации (особенно крупные) имеют на своем балансе объекты социально-культурного, бытового назначения, требующие значительных расходов на их содержание, но не приносящие доход. Продажа, сдача в аренду таких активов будет способствовать снижению оттока финансовых ресурсов и высвобождению средств на осуществление текущей деятельности;
- активное развитие фермерства. При меньшем уровне государственной поддержки и объеме располагаемых ресурсов эффективность фермерских хозяйств более высока, чем у сельскохозяйственных организаций крупнотоварного сектора. Так, в 2020 г. рентабельность продаж в сельскохозяйственных организациях составила всего 4,7%, в то время как в фермерских хозяйствах – 21,4%. Значительно лучше у крестьянских хозяйств и состояние финансовой сферы: по итогам 2020 г. удельный вес просроченной дебиторской задолженности у них составил 10,9% (в сельхозорганизациях – 23,5%), просроченной кредиторской – 6,2% (в сельхозорганизациях – 27,5%).

Реализация вышеназванных мероприятий будет способствовать укреплению экономики и обеспечению стабильности финансовых потоков предприятий аграрной сферы.

ЛИТЕРАТУРА

Гусаков В.Г., Шпак А.П. 2018. Приоритетные направления повышения эффективности, конкурентоспособности и устойчивости развития аграрной отрасли Республики Беларусь. *Весті Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі. Серыя аграрных навук.* №4. С. 401–409.

Мясникович М. В. 2016. *Эволюционные трансформации экономики Беларуси.* Белорусская наука. С. 154.

Статья поступила 15. 10. 2021 г.

ТЕПЛИЧНОЕ ОВОЩЕВОДСТВО БЕЛАРУСИ: ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Молохович М.В.

Обеспечение эффективного функционирования различных отраслей и подкомплексов народного хозяйства является ключевой задачей экономики, решение которой не представляется возможным без выработки действенных способов повышения результативности деятельности входящих в их состав субъектов, без всестороннего анализа и учета влияющих на нее факторов. В этих условиях особую важность приобретает исследование эффективности функционирования отдельных секторов национальной экономики, наиболее значимых для обеспечения населения основными продуктами питания и достижения продовольственной безопасности страны. Одним из таких секторов является овощепродуктовый подкомплекс, в частности тепличное овощеводство, призванное обеспечить круглогодичные поставки свежей овощной продукции в торговую сеть. Вместе с тем от эффективного функционирования данной отрасли зависит не только качество питания населения в зимне-весенний период, но и экономическая эффективность белорусского овощеводства в целом, его конкурентоспособность и устойчивость, а также возможность формирования определенного экспортного потенциала, поскольку, согласно расчетным данным, «...по количеству получаемой овощной продукции один гектар остекленных зимних теплиц соответствует 20–30 га овощей открытого грунта, а по стоимости овощной продукции – 100 га» (Карбанович, 2011. С. 61; Аутко, Долбик, Долбик, 2014. С. 4). В связи с этим исследование экономической эффективности производства овощей закрытого грунта и факторов, ее определяющих, а также уровня инновационного развития отрасли становится особенно актуальным. Как отмечает Карбанович Т.М., «...тепличное овощеводство является сложной наукоемкой отраслью и требует постоянного анализа производственно-экономи-

ческих показателей работы теплиц, сокращения энергозатрат на производство овощей защищенного грунта и внедрения современных технологий» (2011. С. 61).

Возделывание овощей в Республике Беларусь осуществляется, как известно, в открытом и в защищенном грунте. Каждый из этих видов имеет специфические особенности, оказывающие огромное влияние на эффективность функционирования образующих его субъектов. Изучение общего состояния овощеводства в стране позволяет выделить присутствующие отрасли тенденции резкого спада объемов производства и сокращения посевных площадей под овощными культурами. Так, в 2009 г. валовой сбор овощей в хозяйствах всех категорий страны составил 2308 тыс. т, в 2016 г. – 1891,3 тыс. т, в 2020 г. – 1750,7 тыс. т. Посевная площадь овощных культур в 2009 г. составляла 86 тыс. га, в 2016 г. – 65,7 тыс., в 2020 г. – 59,3 тыс. га^{1,2}. В целом вырисовывается небла-

¹ Сельское хозяйство Республики Беларусь. Статистический сборник. 2014. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. 370 с.

² Сельское хозяйство Республики Беларусь. Статистический сборник. 2021. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. 179 с.

ОБ АВТОРЕ



МОЛОХОВИЧ

Марина Викторовна
(malakhovich_m@mail.ru),
кандидат экономических наук,
доцент кафедры инноватики и
предпринимательской
деятельности Белорусского
государственного университета
(г. Минск, Беларусь).

Сфера научных интересов:
инновационное развитие,

эффективность функционирования предприятий,
корпоративное взаимодействие хозяйствующих
субъектов.

гоприятная картина развития отрасли, однако рассмотрение каждого ее вида в отдельности позволяет увидеть кардинально различные тенденции, а именно: снижение указанных показателей происходит в основном за счет овощеводства открытого грунта, в то время как в тепличном овощеводстве наблюдается их относительная стабильность при незначительных изменениях величины валовых сборов овощей и площадей теплиц в большую или меньшую сторону в разные периоды времени. Это еще раз подчеркивает особую роль тепличного овощеводства и его значимость в поддержании эффективности и конкурентоспособности национальной экономики.

Подтверждением могут служить представленные в табл. 1 основные показатели развития овощеводства защищенного грунта в организациях, подведомственных Министерству сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь в 2009–2020 гг.

Как свидетельствуют приведенные в табл. 1 данные, в период с 2009 по 2020 г. площадь возделывания овощных культур в тепличных хозяйствах, подведомственных Министерству сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, сократилась незначительно – на 4,96%. Однако более подробное рассмотрение показало, что в разные годы данная тенденция претерпевала существенные изменения. Так, за исследуемый период максимальный размер посевных площадей в тепличном овощеводстве приходился на 2012 г. и составлял 177,61 га, что на 3,68 га и 12,31 га превысил размеры посевных площа-

дей в 2009 г. и 2020 г. соответственно. В 2013 г. фактически убранная площадь теплиц – наоборот, достигла минимума и составила 140,81 га, что на 33,12 га меньше аналогичного показателя 2009 г. и на 24,49 га – меньше показателя 2020 г. И только с 2014 г. ситуация начала изменяться в сторону увеличения, имея при этом довольно неустойчивый характер.

Соответствующие изменения присущи и показателям, характеризующим объемы производства тепличной продукции: с 2009 по 2012 г. происходило их постепенное увеличение (на 6,93%), затем снижение (в 2014 г. на 8,89% меньше, чем в 2009 г.) и последующий рост, обеспечивший общее увеличение валовых сборов тепличной продукции на 3,89% в 2020 г. по сравнению с уровнем 2009 г. При этом следует отметить, что рост объемов производства произошел в основном за счет повышения урожайности овощных культур с 42,2 кг/м² в 2009 г. до 46,1 кг/м² в 2020 г., или на 9,24%. Данная тенденция на протяжении всего исследуемого периода имела относительно устойчивый характер, что свидетельствует о достаточно высоком уровне развития отрасли. Как установлено белорусскими учеными, «...наиболее важным составляющим рентабельности овощеводства защищенного грунта республики является повышение урожайности тепличных овощных культур» (Аутко, Гануш, Долбик, 2006. С. 19). Ими также было доказано, что «...положительная рентабельность производства овощей в тепличных комбинатах Беларуси устанавливается при урожайности 35 кг/м² и выше, а более высокая рентабельность, обеспечиваю-

Таблица 1

Показатели развития овощеводства защищенного грунта в организациях, подведомственных Министерству сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, в 2009–2020 гг.

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2020 г. к 2009 г., %
Фактически убранная площадь, м ²	1739309	1677478	1711737	1776140	1408087	1536450	1492870	1545700	1652000	1643370	1489000	1653000	95,04
Средняя урожайность, кг/м ²	42,2	44,3	42,9	44,2	48,2	43,5	47,1	43,7	47,5	47,0	46,0	46,1	109,24
Производство, т	73374	74270	73557	78459	67831	66846	70327	67498	78517	77198	68514	76227	103,89
Реализация, т	72797	72861	72582	77548	67134	66312	69719	66780	77962	76327	67794	75398	103,57
Производство / реализация, раз	1,008	1,019	1,013	1,012	1,010	1,008	1,009	1,011	1,007	1,011	1,011	1,011	–

Источник: авторская разработка по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

щая возможность расширенного воспроизводства, достигается при урожайности 45–58 кг/м²) (Аутко, Гануш, Долбик, 2006. С. 19). Поскольку средняя урожайность тепличных овощей в республике в последние годы достигла нижнего предела расчетного интервала и составила 46–47,5 кг/м², это свидетельствует о достаточно хорошем состоянии отрасли и о наличии резерва повышения эффективности ее функционирования.

Сильной стороной тепличного овощеводства является и то, что в отличие от овощеводства открытого грунта здесь реализуется практически вся произведенная овощная продукция. Так, в течение 2009–2020 гг. превышение объемов производства овощей по сравнению с объемами их реализации находилось в пределах 0,7–1,3 % (за исключением 2010 г., когда данный показатель достиг 1,9 %).

Некоторые улучшения произошли и в ассортименте выращиваемых овощных культур, хотя посевы томатов и огурцов по-прежнему занимали лидирующие позиции в структуре посевных площадей тепличных хозяйств республики – в отдельные годы на их долю приходилось порядка 99–99,5 % всех занимаемых овощами площадей (табл. 2).

Вместе с тем хотя в 2020 г. по сравнению с 2009 г. произошли положительные сдвиги в структуре посевов овощей защищенного грунта в сторону расширения набора выращиваемых овощных культур, они все же были довольно незначительными. Доля перца, баклажанов, зеленых культур и зеленого лука в структуре посевных площадей не превышала 3,5% (2012 г. – 2,61%; 2015 г. – 3,36%; 2020 г. – 1,86%), достигнувшего наименьшего значения (1,14%) в 2019 г. Сни-

жение данного показателя наблюдалось в основном за счет сокращения посевов всех перечисленных культур, и лишь в 2020 г. снова наметился его некоторый рост.

Рассматривая общие тенденции развития отрасли, отметим, что их направленность порой не совпадает с изменениями, происходящими в рамках отдельных овощеводческих организаций. В связи с этим возникает потребность более детального изучения показателей производства овощной продукции, присущих основным представителям отрасли. С этой целью были отобраны 12 крупнейших тепличных хозяйств, функционирующих в различных областях республики и относящихся к системе Минсельхозпрода Республики Беларусь. Данные субъекты осуществляют крупнотоварное производство овощей защищенного грунта и созданы как в форме крупных специализированных овощеводческих организаций и корпоративных структур, так и в виде обособленных овощеводческих предприятий.

Динамика валовых сборов тепличных овощей у исследуемых организаций в период с 2009 по 2018 г. представлена в табл. 3.

Лидирующие позиции в системе предприятий, специализирующихся на производстве овощей защищенного грунта, на протяжении всего исследуемого периода занимали МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи», ОАО «Тепличный комбинат «Берестье» и КУП «Минская овощная фабрика»; для них же характерны высокие показатели урожайности и размеры посевных площадей овощных культур. Каждое из указанных предприятий имеет специфические особенности развития. В частности, МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи» и КУП «Минская овощная

Таблица 2

Структура посевных площадей овощных культур в организациях, подведомственных Министерству сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, %

Культура	2009	2012	2015	2018	2019	2020
Томаты	52,39	44,72	46,71	50,12	54,55	53,21
Огурцы	47,13	52,67	49,93	48,45	44,31	44,93
Перец	–	0,84	1,52	0,82	0,32	0,91
Баклажаны	–	0,83	0,84	0,15	0,37	0,54
Зеленые культуры	–	0,83	0,93	0,45	0,41	0,37
Лук зеленый	0,48	0,11	0,07	0,01	0,04	0,04
Всего	100	100	100	100	100	100

Источник: авторская разработка по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

Таблица 3

Валовой сбор овощей защищенного грунта, т

Организация	2009	2012	2015	2018	2018 г. к 2009 г., %
КУП «Минская овощная фабрика»	8653	7879	9030	8998	103,99
РУАП «Гродненская овощная фабрика»	5264	5955	5821	5867	111,46
КСУП «Брилево»	4115	3785	4942	4983	121,09
КСУП «Тепличное»	5552	5558	6173	6170	111,13
ОАО «Комбинат «Восток»	2870	2356	2489	2292	79,86
КСУП «Светлогорская овощная фабрика»	2557	2291	2149	2125	83,11
КСУП «Мозырская овощная фабрика»	1292	1152	1258	1227	94,97
ОАО «Тепличный комбинат «Берестье»	8316	8981	9205	9667	116,25
ОАО «Фирма «Кадино»	3480	3206	3975	3796	109,08
ОАО «Рассвет» им. К.П. Орловского	3831	4071	4715	4637	121,04
МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи»	14682	15036	17298	16956	115,49
УП «Минский парниково-тепличный комбинат»	2939	1957	2482	2967	100,95

Источник: авторская разработка на основе данных годовых отчетов предприятий.

фабрика» – многопрофильные сельскохозяйственные организации, в то время как ОАО «Тепличный комбинат «Берестье» – узкоспециализированное овощеводческое предприятие. Что касается изменений, происходящих в объемах производства овощной продукции, то судя по приведенным данным, их наиболее интенсивный рост характерен для КСУП «Брилево» (121,09%); ОАО «Рассвет» им. К.П. Орловского (121,04%); ОАО «Тепличный комбинат «Берестье» (116,25%) и МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи» (115,49%). Не менее интенсивное сокращение валовых сборов происходило в ОАО «Комбинат «Восток» (на 20,14%) и КСУП «Светлогорская овощная фабрика» (на 16,89%). Для выяснения причин происходящего необходимо изучить изменение основных факторов формирования валового сбора овощей – их посевной

площади и урожайности. Данные о площади теплиц, имеющихся в распоряжении исследуемых овощеводческих организаций в период с 2009 по 2018 г., а также об урожайности выращиваемых ими овощных культур представлены в табл. 4, 5.

Как следует из приведенных данных, максимальная площадь теплиц среди исследуемых организаций имела в 2018 г. у МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи» (31 га), минимальная – у КСУП «Мозырская овощная фабрика» (3 га). Размеры посевных площадей в исследуемых организациях в большинстве случаев не претерпевали каких-либо существенных изменений. Их значимое увеличение наблюдалось лишь на МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи» (на 5 га), УП «Минский парниково-тепличный комбинат» (на 2,28 га) и в ОАО «Тепличный комбинат «Берестье» (на 1,72 га). Следовательно, основным

Таблица 4

Посевная площадь овощей защищенного грунта, га

Организация	2009	2012	2015	2018	2018 г. к 2009 г., %
КУП «Минская овощная фабрика»	16,75	17	17	16	95,52
РУАП «Гродненская овощная фабрика»	13,9	13	13	13	93,53
КСУП «Брилево»	9,54	9,54	9,54	9,54	100
КСУП «Тепличное»	13	13,4	13,4	13,4	103,08
ОАО «Комбинат «Восток»	6,52	6,5	6,51	6,51	99,85
КСУП «Светлогорская овощная фабрика»	6	6	6	6	100
КСУП «Мозырская овощная фабрика»	3	3	3	3	100
ОАО «Тепличный комбинат «Берестье»	17,18	17,3	18,54	18,9	110,01
ОАО «Фирма «Кадино»	8,5	8,5	8,5	8,5	100
ОАО «Рассвет» им. К.П. Орловского	9	10	10	10	111,11
МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи»	26	26	31	31	119,23
УП «Минский парниково-тепличный комбинат»	5,49	5,49	5,49	7,77	141,53

Источник: авторская разработка на основе данных годовых отчетов предприятий.

Таблица 5

Урожайность овощей защищенного грунта, ц/га

Организация	2009	2012	2015	2018	2018 г. к 2009 г., %
КУП «Минская овощная фабрика»	52	46	53	56	107,69
РУАП «Гродненская овощная фабрика»	38	46	45	45	118,42
КСУП «Брилево»	43	40	52	52	120,93
КСУП «Тепличное»	43	41	46	46	106,98
ОАО «Комбинат «Восток»	44	36	38	35	79,55
КСУП «Светлогорская овощная фабрика»	43	38	36	35	81,39
КСУП «Мозырская овощная фабрика»	43	38	42	41	95,35
ОАО «Тепличный комбинат «Берестье»	48	52	50	51	106,25
ОАО «Фирма «Кадино»	41	38	47	45	109,76
ОАО «Рассвет» им. К.П. Орловского	43	41	47	46	106,98
МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи»	56	58	56	55	98,21
УП «Минский парниково-тепличный комбинат»	54	36	45	38	70,37
В среднем по республике	42	44	47	47	111,90

Источник: авторская разработка на основе данных годовых отчетов предприятий.

фактором, оказавшим влияние на изменение валовых сборов овощей защищенного грунта, являлась их урожайность.

В табл. 5 показано, что не все предприятия, имеющие высокие показатели урожайности в 2009 г., сумели удержать свои позиции, и к 2018 г. ситуация несколько ухудшилась. Так, урожайность овощей закрытого грунта на УП «Минский парниково-тепличный комбинат» снизилась на 29,63%. И только благодаря расширению посевных площадей предприятию удалось удержать объемы производства на прежнем уровне. В то же время урожайность овощей на КСУП «Брилево» возросла на 20,93%, на РУАП «Гродненская овощная фабрика» – на 18,42%, хотя в большинстве случаев она не претерпела кардинальных изменений. Тем

не менее именно постепенный рост урожайности, превысивший на отдельных предприятиях средне-республиканское значение (в 2018 г. – 47 ц/га), явился основой увеличения валовых сборов тепличной овощной продукции.

Дальнейшее исследование эффективности функционирования основных представителей отрасли предполагает анализ экономических показателей их деятельности и в первую очередь себестоимости производимой продукции. Однако прежде чем приступить к исследованию себестоимости овощной продукции, выращиваемой на конкретных предприятиях (Молохович, 2020а), следует изучить изменения, которые претерпела структура затрат на ее производство в целом по стране (табл. 6, 7).

Таблица 6

Структура затрат на производство овощей защищенного грунта в организациях, подведомственных Министерству сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, в 2009–2020 гг., %

Статья затрат	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Оплата труда с начислениями	20,64	19,30	15,41	20,27	23,70	24,22	21,66	20,99	19,43	21,71	19,86	21,57
Семена	4,92	3,19	2,29	3,13	3,42	3,41	3,37	3,76	3,81	4,57	3,95	3,72
Удобрения и средства защиты растений	9,87	7,95	9,09	9,63	8,47	8,78	9,36	11,94	10,28	10,79	10,52	10,35
Затраты по содержанию основных средств	7,69	9,24	7,49	8,88	9,84	8,87	4,86	1,70	2,52	2,14	6,48	4,16
Работы и услуги	4,47	4,14	6,15	4,70	5,27	2,93	6,62	2,67	2,87	2,13	2,72	2,44
Стоимость ГСМ на технологические цели	0,38	0,51	0,56	0,51	0,68	0,53	0,45	0,44	0,35	0,41	0,46	0,46
Стоимость энергоресурсов (газ, электро-, тепловая энергия на технологические цели)	32,58	34,89	38,86	37,46	31,72	36,05	40,08	43,41	47,18	44,36	40,23	43,82
Прочие прямые затраты	9,12	10,91	7,93	9,80	10,87	7,98	7,78	11,52	10,48	11,07	10,81	10,65
Затраты по организации производства и управлению	10,33	9,87	12,22	5,62	6,03	7,23	5,82	3,57	3,08	2,82	4,97	2,83
Затраты всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Источник: авторская разработка по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

Таблица 7

Ранжирование различных затрат на производство овощей защищенного грунта по их удельному весу в общих затратах

Статья затрат	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Оплата труда с начислениями	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Семена	7	8	8	8	8	7	8	5	5	5	7	6
Удобрения и средства защиты растений	4	6	4	4	5	4	3	3	4	4	4	4
Затраты по содержанию основных средств	6	5	6	5	4	3	7	8	8	7	5	5
Работы и услуги	8	7	7	7	7	8	5	7	7	8	8	8
Стоимость ГСМ на технологические цели	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
Стоимость энергоресурсов (газ, электро-, теплоэнергия на технологические цели)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Прочие прямые затраты	5	3	5	3	3	5	4	4	3	3	3	3
Затраты по организации производства и управлению	3	4	3	6	6	6	6	6	6	6	6	7

Источник: авторская разработка.

В период с 2009 по 2020 г. наибольший удельный вес в структуре затрат на производство тепличной продукции занимала стоимость энергоресурсов, на втором месте стабильно находились расходы на оплату труда с начислениями. Наименьший удельный вес в структуре общих затрат в течение всего исследуемого периода неизменно занимала стоимость горюче-смазочных материалов на технологические цели. Удельный вес всех иных статей затрат ежегодно изменялся в сторону увеличения либо снижения, не позволяя выявить какую-либо определенную тенденцию. Исключение составили лишь затраты по организации производства и управлению. Величина их снизилась с 10,33% в 2009 г. до 2,83% в 2020 г., сместившись с третьей позиции на седьмую из девяти исследуемых. Это свидетельствует о стремлении тепличных хозяйств снизить се-

бестоимость продукции путем сокращения наименее значимых, по их мнению, затрат, что не всегда оправдано, так как от качества организации всех производственных процессов и уровня управления ими во многом зависят конечные результаты деятельности отрасли.

Более подробное изучение себестоимости производства овощей защищенного грунта обусловило потребность ее изучения в различных организациях отрасли, и в частности, в тепличных хозяйствах системы Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, имеющих наиболее высокие показатели валовых сборов овощей.

Данные о себестоимости 1 т овощей защищенного грунта, производимых в крупнейших овощеводческих организациях страны в 2009–2018 гг., представлены в табл. 8.

Таблица 8

Себестоимость 1 т овощей защищенного грунта (2009–2015 гг. – тыс. руб. на 1 т; 2018 г. – руб. на 1 т)

Организация	2009	2012	2015	2018
КУП «Минская овощная фабрика»	2550	8677	13082	1519
РУАП «Гродненская овощная фабрика»	2660	5650	13139	1144
КСУП «Брилево»	2221	7121	11022	1221
КСУП «Тепличное»	2464	7440	13845	1149
ОАО «Комбинат «Восток»	2046	10458	14511	1587
КСУП «Светлогорская овощная фабрика»	2242	6265	9198	944
КСУП «Мозырская овощная фабрика»	1999	6170	11974	1386
ОАО «Тепличный комбинат «Берестье»	1844	5286	8677	1022
ОАО «Фирма «Кадино»	1929	8892	10499	1180
ОАО «Рассвет» им. К.П. Орловского	2557	9148	12956	1358
МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи»	1928	5113	10648	1514
УП «Минский парниково-тепличный комбинат»	3874	13329	19668	2261

Источник: авторская разработка на основе данных годовых отчетов предприятий.

Сравнительная оценка уровня себестоимости производимой продукции в рамках каждого отдельно взятого года показала, что на протяжении всего исследуемого периода одни из наиболее низких показателей себестоимости среди всех указанных организаций были характерны для производства продукции на узкоспециализированном предприятии ОАО «Тепличный комбинат «Берестье», а наиболее высокие – для УП «Минский парниково-тепличный комбинат». В основе существенных различий в себестоимости 1 т возделываемых овощей лежат уровень специализации, разная эффективность и различный ассортимент производимых овощей. Как известно, основными культурами, выращиваемыми в теплицах республики, являются томаты, огурцы, перец, баклажаны и зеленные культуры. Затраты на их производство существенно отличаются: себестоимость производства баклажанов, перца и зеленных культур значительно выше себестоимости производства томатов и огурцов. Так, в 2018 г. затраты на производство 1 т огурцов (в среднем по республике) составляли 1246 руб., 1 т томатов – 1249 руб., 1 т перца – 4046 руб., 1 т баклажан – 2830 руб., зеленных культур – 4610 руб. Аналогичная ситуация была свойственна и другим предприятиям, что побудило производителей отдавать предпочтение возделыванию именно огурцов и томатов.

Не менее важным показателем, во многом определяющим уровень доходов товаропроизводителей, является цена реализации выращенной продукции. Данный показатель так же, как се-

бестоимость, во многом зависит от ассортимента производимых овощей, однако в среднем он может показать, чья продукция более дорогостояща или – наоборот, более дешева (табл. 9).

Так же, как и в случае с себестоимостью, максимальная цена реализации среди всех исследуемых предприятий неизменно принадлежала УП «Минский парниково-тепличный комбинат», что во многом объясняется высокой себестоимостью производства продукции на данном предприятии. Разница в ценах реализации овощной продукции другими организациями не столь существенна вследствие ограниченного набора выращиваемых ими овощей и высокой насыщенности рынка тепличной овощной продукцией зарубежных производителей, более дешевой и не позволяющей завышать цены на отечественную продукцию.

Не менее важным показателем, отражающим состояние дел в отрасли, являются прямые затраты труда на производство продукции. Ведь в настоящее время все предприятия, имеющие стабильные доходы, стремятся к автоматизации производственных процессов, что ведет к снижению затрат труда. Если же происходит их увеличение, это свидетельствует о неэффективной деятельности организации и необходимости принятия мер по их снижению. В связи с этим возникает необходимость детальной проработки данного вопроса с целью выявления основных тенденций в динамике указанного показателя.

Данные о прямых затратах труда на производство 1 т овощей защищенного грунта в круп-

Таблица 9
Средняя цена реализации 1 т тепличных овощей (2009–2015 гг. – тыс. руб. за 1 т, 2018 г. – руб. за 1 т)

Организация	2009	2012	2015	2018
КУП «Минская овощная фабрика»	2944	9464	13949	1609
РУАП «Гродненская овощная фабрика»	2816	8322	14249	1546
КСУП «Брилево»	2557	8286	12343	1303
КСУП «Тепличное»	2670	9390	12487	1389
ОАО «Комбинат «Восток»	2350	9794	11941	1372
КСУП «Светлогорская овощная фабрика»	2437	8605	11285	1041
КСУП «Мозырская овощная фабрика»	2529	8811	12525	1470
ОАО «Тепличный комбинат «Берестье»	2370	7954	11393	1375
ОАО «Фирма «Кадино»	2857	9035	12273	1291
ОАО «Рассвет» им. К.П. Орловского	2816	9440	12273	1312
МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи»	2466	9702	13669	1541
УП «Минский парниково-тепличный комбинат»	4094	14389	21259	2310

Источник: авторская разработка на основе данных годовых отчетов предприятий.

нейших тепличных организациях системы Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь приведены в табл. 10.

Проведенное исследование показало, что в течение исследуемого периода на большинстве предприятий наблюдалось сокращение прямых затрат труда на производство 1 т тепличных овощей, что свидетельствует о повышении уровня механизации и автоматизации отрасли. Однако есть и такие предприятия, как ОАО «Комбинат «Восток», где отмечено увеличение затрат труда (на 2,35%), что обуславливает потребность изыскания резервов совершенствования их производственной деятельности.

Таким образом, установлено, что основными, во многом определяющими уровень развития отрасли и эффективность функционирования ее хозяйствующих субъектов, выступают экономические, технологические и организационные факторы. Среди экономических факторов ключевыми являются стоимость энергоресурсов, используемых в производстве овощей защищенного грунта, и оплата труда работников овощеводческих предприятий, оказывающие огромное влияние на себестоимость и цену реализации произведенной овощной продукции. Главные технологические факторы – это используемые технологии, уровень автоматизации производства и видовой состав выращиваемых овощей, напрямую влияющие на их урожайность и, следовательно, на объемы производства, а также на себестоимость выращенной овощной продукции. К организационным факторам следует прежде

всего отнести организацию всех работ по возделыванию овощных культур, управлению работниками предприятия и взаимодействию с поставщиками материально-сырьевых ресурсов, так как данные факторы не менее сильно влияют на уровень себестоимости овощной продукции и эффективность ее производства.

В обобщение изложенного и на основании полученных результатов представляется целесообразным выделить в качестве приоритетного направления повышения эффективности функционирования белорусского тепличного овощеводства инновационное развитие отрасли. Объясняется это тем, что в современных условиях хозяйствования уже недостаточно использовать традиционные методы управления эффективностью; следует постоянно искать все новые меры, инструменты и способы эффективного хозяйствования (Молохович, 2016; 2020b; 2020c). В частности, в рамках управления выделенными группами факторов необходимо осуществлять:

- внедрение инновационных ресурсо- и, прежде всего, энергосберегающих технологий;
- разработку и применение инновационных технологий и способов возделывания овощных культур;
- использование инновационных методов работы с персоналом, клиентами и основными контрагентами рынка.

Сегодня тепличное овощеводство уже является одной из наиболее высокотехнологических

Таблица 10

Прямые затраты труда на производство 1 т тепличных овощей в 2009–2018 гг., чел.-час./т

Организация	2009	2012	2015	2018	2018 г. к 2009 г., %
КУП «Минская овощная фабрика»	49,92	45,69	30,89	34,67	69,45
РУАП «Гродненская овощная фабрика»	44,26	38,62	38,65	33,24	75,10
КСУП «Брилево»	52,98	54,16	40,47	37,53	70,84
КСУП «Тепличное»	70,06	70,53	62,69	56,89	81,20
ОАО «Комбинат «Восток»	72,47	75,55	72,72	74,17	102,35
КСУП «Светлогорская овощная фабрика»	44,58	37,97	59,09	41,41	92,89
КСУП «Мозырская овощная фабрика»	80,49	78,13	69,95	30,97	38,48
ОАО «Тепличный комбинат «Берестье»	47,62	36,74	37,26	33,72	70,81
ОАО «Фирма «Кадино»	60,63	55,83	44,78	47,68	78,64
ОАО «Рассвет» им. К.П. Орловского	75,69	75,41	62,57	59,52	78,64
МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи»	49,45	44,36	41,16	32,85	66,43
УП «Минский парниково-тепличный комбинат»	76,22	92,34	42,71	53,25	69,86
В среднем по республике	61,92	54,66	46,27	40,42	65,28

Источник: авторская разработка по данным годовых отчетов предприятий.

и наукоемких отраслей аграрного производства. Однако для того чтобы быть конкурентоспособным, оно должно и дальше развиваться и модернизироваться, так как в мировой практике производства овощей защищенного грунта наблюдаются ускоренные темпы внедрения результатов научно-технического прогресса, подтверждающие их высокую значимость и результативность. Инновации являются движущей силой, которая способна, по сути, устранить воздействие факторов внешней среды и обеспечить полный контроль над всеми процессами возделывания овощных культур. А основная задача тепличного овощеводства как раз и состоит в обеспечении возможности выращивания теплолюбивых овощей в условиях холодного климата и короткого светового дня с наименьшими затратами. Именно поэтому основная масса инновационных разработок в данной отрасли направлена на обеспечение благоприятных условий для эффективного осуществления технологических процессов. Учитывая, что производство тепличной продукции на всех крупных предприятиях республики полностью или частично автоматизировано, то для улучшения эффективности их деятельности особое внимание следует уделить внедрению инноваций, обеспечивающих оптимальное управление различными параметрами микроклимата в тепличных помещениях и технологическими операциями (Молохович, 2020b; 2021). В частности, в качестве передовых разработок, направленных на повышение производительности теплиц при уменьшении ресурсных затрат и представляющих особый интерес для отечественных предприятий, можно выделить:

- беспроводной микроклиматический датчик (30MHz), измеряющий точку росы, уровень давления пара, влажность и температуру растений и позволяющий впоследствии точно определить минимально необходимое количество воды и избежать ее перерасхода;
- модуль, поддерживающий баланс влаги (Priva), который фиксирует количество поглощаемой растением воды, ее наличие в почве и скорость испарения. Данный модуль автоматически устанавливает расписание и период подачи воды, основываясь

на условиях окружающей среды и нуждах растения, что не только препятствует перерасходу воды, но и стимулирует развитие корневой системы растений;

- фильтрационную систему Poseidon Sodium Extractor (Van der Ende Group), очищающую воду от натрия при сохранении в ней питательных и полезных веществ и позволяющую снизить расход воды до 80% за счет ее повторного использования;
- специальные тепличные экраны ISO++ (Bom Group), предназначенные для лучшего проникновения света и уменьшения энергопотерь, а также препятствующие проникновению воздуха в теплицу и обеспечивающие улучшение ее герметизации;
- программное обеспечение Service Engine (Royal Brinkman), используемое для учета и сведения в одну систему всей тепличной техники, что значительно облегчит управление техническим обслуживанием теплицы;
- SmartPAR – беспроводную систему управления (Lumigrow), автоматизирующую освещение и позволяющую управлять им дистанционно с компьютера или мобильного телефона. Эта система способна создать специальный график освещения, учитывающий специфику выращиваемых растений и фазы их развития;
- разведывательного робота (IRIS! Scour Robot), представляющего собой новую систему сбора данных, использующую сенсорные технологии, машинное обучение и искусственный интеллект. Двигаясь по всей теплице, робот собирает информацию о заболеваниях и насекомых-вредителях, измеряет влажность, температуру, уровень углекислого газа и солнечной радиации. Он помогает выявить проблему на начальных стадиях и своевременно решить ее³.

Особый интерес с позиции развития инновационного потенциала отрасли представляет совершенствование технологии возделывания овощных культур. В настоящее время на тепличных комбинатах республики используется тех-

³ URL: <https://aggeek.net/ru-blog/9-innovatsij-dlya-teplits->

нология гидропонного выращивания овощей, при которой почву занимает специальный субстрат, а питательные вещества и вода поступают к растению через капельную систему полива. Данная технология подтвердила свою высокую эффективность и получила широкое распространение в Беларуси. Однако многие ученые сходятся во мнении, что более эффективным может быть выращивание овощей по технологии аэропоники, при которой питательные вещества подаются к корням растений в форме аэрозоля, без использования почвы или субстратов. Выращивание овощей по такой технологии позволит максимально автоматизировать технологический процесс и получить от 4 до 14 урожаев в год.

Что касается строительства новых теплиц, то «...самым ярким примером последних лет можно считать развитие систем полужакрытых теплиц пятого поколения, т.е. конструкций с ограниченным воздухообменом внутреннего воздуха с наружным»⁴. Они создаются по технологии Ultra Clima, позволяющей контролировать весь процесс выращивания овощей, и обеспечивают исключительно точное управление микроклиматом посредством использования систем отопления, вентиляции, проветривания, затенения и увлажнения «холодным туманом». Данная технология позволяет при минимальных затратах получать максимальный урожай в течение всего года. Кроме того, теплицы пятого поколения могут сами себя охлаждать в летнее время и обладают увеличенной светопропускающей способностью кровли, что также способствует росту урожайности овощных культур. Доказано, что срок окупаемости данных теплиц на 1,5–2 года меньше, чем теплиц классических.

Наконец, наиболее инновационным проектом в тепличном овощеводстве может стать создание «умных теплиц», включающих микроконтроллеры, датчики и приложения интернета вещей. «Умная теплица» – это полностью автоматизированная конструкция, зачастую работающая в синхронизации с другими технологическими решениями, такими как технологии автоматического полива и системы HVAC, включающие ком-

плекс систем отопления, вентиляции и кондиционирования помещений⁵. Она существенно облегчает процесс выращивания овощей, минимизирует использование ручного труда и обеспечивает контроль за всеми технологическими процессами, операциями и параметрами.

Активное внедрение различных инновационных разработок в практику деятельности хозяйствующих субъектов отрасли способно обеспечить высокие результаты ее функционирования (Молохович, 2020b; 2021). Однако следует учитывать, что инновационная деятельность во всех ее проявлениях является дорогостоящей, требующей больших затрат средств, ресурсов и усилий, и в большинстве случаев не по силам многим хозяйствующим субъектам. В связи с этим вторым направлением повышения эффективности функционирования отрасли должна стать организация корпоративного взаимодействия образующих ее субъектов, предполагающая совместное осуществление различных видов высокочрезвычайных работ, разработку и внедрение передовых технологий производства, реализацию и хранение овощной продукции, различные инновации и новшества в рамках системы построения корпоративных отношений. Кроме того, выявленные в ходе исследования тенденции свидетельствуют о том, что предприятия отрасли не в полной мере реализуют имеющийся у них производственный потенциал, что во многом является следствием нерационального сочетания в их составе различных производств, несбалансированного функционирования образующих их структурных подразделений и, как следствие, неэффективной реализации их корпоративных интересов. Устранение данных недостатков в современных условиях хозяйствования также невозможно без организации эффективной системы сотрудничества представителей различных звеньев технологической цепи «производство – переработка – сбыт овощной продукции», ключевым элементом которой должны стать овощеводческие и, в частности, тепличные предприятия. Только объединив усилия, производители овощной продукции смогут наращивать объемы производства и эффективно продвигать свою продукцию на рынок.

⁴ URL: <https://www.agroinvestor.ru/technologies/article/26539-teplichnaya-evolyutsiya/>.

⁵ URL: <https://iot.ru/selskoe-khozyaystvo/umnye-teplitsy>.

Таким образом, проведенное исследование показало, что отрасль тепличного овощеводства, на первый взгляд, находится на достаточно высоком уровне своего развития. Однако более подробное исследование выявило ряд проблем, требующих незамедлительного решения в целях повышения эффективности ее функционирования.

ЛИТЕРАТУРА

- Аутко А.А., Долбик Н.Н., Долбик М.А.** 2014. *Гидропонная технология в теплицах на основе полимерных материалов*. Минск: А.Н. Вараксин. 167 с.
- Аутко А.А., Гануш Г.И., Долбик Н.Н.** 2006. *Овощеводство защищенного грунта*. Минск: Издательство «ВЭВЭР». 320 с.
- Карбанович Т.М.** 2011. Эффективность производства овощей в энергосберегающих зимних теплицах. *Проблемы управления*. № 3. С. 61–63.
- Молохович М.В.** 2020а. Анализ структуры затрат на производство овощной продукции в тепличных хозяйствах Республики Беларусь. *Современные технологии сельскохозяйственного производства: Экономика. Бухгалтерский учет. Социально-гуманитарные науки*. Сборник научных статей по материалам XXIII Международной научно-практической конференции. Гродно, 22 мая 2020 г. ГГАУ. С. 120–122.
- Молохович М.В.** 2016. Факторы инновационного развития овощепродуктового подкомплекса. *Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость*. Материалы IX Международной научно-практической конференции. Минск, 19–20 мая 2016 г. БГЭУ. Т. 2. С. 76–77.
- Молохович М.В.** 2020б. Инновационный путь развития тепличного овощеводства: проблемы и перспективы. *Современные технологии сельскохозяйственного производства: Экономика. Бухгалтерский учет. Социально-гуманитарные науки*. Сборник научных статей по материалам XXIII Международной научно-практической конференции. Гродно, 22 мая 2020 г. ГГАУ. С. 122–124.
- Молохович М.В.** 2020с. Особенности инновационного развития субъектов рынка овощной продукции. *Актуальные проблемы инновационного развития и кадрового обеспечения АПК*. Материалы VII Международной научно-практической конференции, Минск, 4–5 июня 2020 г. С. 87–92.
- Молохович М.В.** 2021. Производство овощей защищенного грунта: инновационные технологии и разработки. *Инновационные подходы в индустрии питания и товароведении в современных условиях цифровизации*. Материалы Международной научно-практической конференции. Курск, 6 апреля 2021 г. Курский институт кооперации. С. 49–53.

Статья поступила 19. 11. 2021 г.



СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Половцев М.В.

Государственные бюджеты страны и ее регионов представляют собой важнейшие финансово-экономические документы, характеризующие доходы и расходы государства, бизнеса и населения на социально-экономическое развитие территории. Бюджет конкретной территории - это не абстрактная категория, а вполне действенный инструмент воздействия на формирование условий и факторов жизнедеятельности проживающего на этой территории населения.

Естественно, для этого необходимо знать его текущее и перспективное состояние на основе тщательного анализа и объективной оценки. Однако универсального, единого комплексного подхода к достижению ясного и четкого представления о бюджете на основе математически точной, полной и надежной информации пока не существует. Обусловлено это тем, что трансформация менталитета общества неизбежно приводит к изменениям в восприятии самого бюджета как экономической категории и соответственно к новым формам и методам его анализа и оценки. Если, например, некогда казна как прообраз бюджета была по сути недоступной частной собственностью, то сейчас развитым обществом востребован принцип максимальной публичности и подотчетности бюджетных доходов и расходов. Следовательно, для получения наилучших результатов требуются новые подходы, методы разработки и оценки местных бюджетов.

Как показало изучение доступной научно-практической литературы по вопросам совершенствования анализа и оценки государственных (местных) бюджетов, разработка новых направлений научно-экспертным сообществом практически не проводится, а перечень исследуемых вопросов по проблематике (анализ бюджетов, налогово-бюджетной сферы, макроэкономичес-

кое взаимодействие государственных финансов и экономики регионов) не является полным и исчерпывающим.

Цель статьи – предварительное краткое теоретико-концептуальное обоснование некоторых направлений исследования, необходимых, по нашему мнению, для расширения спектра научно-практического знания о системе государственных (местных) бюджетов Республики Беларусь.

Предложенные нами перспективные направления анализа и оценки государственных региональных (местных) бюджетов не содержат четких инструкций, методик или алгоритмов. Тем не менее при изложении материала мы придерживались следующей логики исследования: актуальность проблемы, цель и задачи исследования, обоснование конструктивных предложений по решению проблемы, практическая значимость результатов. Полагаем уместным подчеркнуть, что предложения автора носят рекомендательный характер и не являются жестко заданными параметрами дальнейших исследований.

ОБ АВТОРЕ



ПОЛОВЦЕВ
Максим Владимирович
(optimat@tut.by),
научный сотрудник
НИЭИ Министерства
экономики Республики
Беларусь
(г. Минск, Беларусь).

Сфера научных интересов:
государственный бюджет,
государственные финансы, местные бюджеты.

Возможные перспективные направления исследования проблемы

1. Оценка влияния государственного консолидированного бюджета на развитие регионов

Государственный бюджет представляет собой довольно сложную динамическую подсистему национальной экономики. Ученые и практики признают за ним двойственный характер взаимодействия с внешней средой, что обусловлено выполнением им перераспределительной функции. С одной стороны, налоговые и неналоговые изъятия из экономики уменьшают в конечном счете степень свободы принятия решений физическими и юридическими лицами относительно объема своего потребления, оказывая влияние на совокупный платежеспособный спрос. С другой стороны, сам региональный (местный) бюджет выступает в роли крупного инвестиционного фонда развития конкретной территории, а также фонда социального обеспечения, воздействующего на совокупное предложение через систему государственных закупок.

В максимально обобщенном виде можно принять, что государственный бюджет региона оказывает непосредственное давление на социально-экономическое положение региона в текущем периоде и остаточное влияние на последующий период. Следовательно, можно предположить наличие связи между количественными и качественными характеристиками регионального бюджета текущего периода и количественными и качественными характеристиками регионального бюджета в будущем.

В этом случае целью исследования представляется установление наличия такой связи и доказательство ее прикладной значимости в макроэкономическом регулировании развития территории.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- исследовать закономерности и тенденции формирования структуры доходов и расходов бюджета региона в ретроспективе в увязке с социально-экономическими показателями его развития;

- определить наиболее явные связи количественного и качественного характера между ними;
- установить их силу и направленность;
- провести апробацию на реальных данных.

Результатом может стать модель взаимодействия бюджета с внешней средой во времени. Это может быть выражено системой регрессионных уравнений, балансовой или оптимизационной моделями, а также их комбинацией. Возможно, результатом станет описательная модель с достаточно простыми математическими соотношениями.

Практическое значение состоит в следующем. Во-первых, на стадии проектирования в бюджете на будущий год можно заложить параметры, которые не ухудшат состояние экономики и самого бюджета через год или два. Во-вторых, значительно упрощается стратегическое управление государственным бюджетом на три (пять) лет вперед. В-третьих, облегчается параметризация элементов налогов и неналоговых платежей с целью обеспечения более предсказуемого и гибкого их влияния на экономическую активность. В-четвертых, существенно увеличивается прозрачность и открытость бюджета, что благотворно отражается на развитии экономики региона¹.

2. Оценка адекватности существующего определения «бюджета» современному состоянию общества

Бюджетный Кодекс Республики Беларусь определяет государственный бюджет как «... план формирования и использования денежных средств для обеспечения реализации задач и функций государства»². В нашей Конституции или в ином нормативном акте не раскрыта терминология «задач и функций» государства, что обуславливает высокий уровень «свободы» их трактовки в каждом отдельном случае. Остается от-

¹ Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23.12.2015 г. №1080 «Стратегия реформирования системы управления государственными финансами». По данным международных экспертов, сокращение уровня непрозрачности бюджета в среднем на один пункт равнозначно увеличению среднегодового ВВП на душу населения примерно на 1 тыс. долл. США, прямых иностранных инвестиций по отношению к ВВП - на 1% и сокращению инфляции на 0,5%. С. 29.

² Бюджетный кодекс Республики Беларусь. Ст. 2, п. 1.2.

крытым и вопрос о том, все ли направления расходов бюджета отражают «функции и задачи» государства в полном объеме или есть другие направления. Кроме того, в отдельных странах ставится под сомнение само понятие «государственные финансы», гораздо чаще употребляется термин «публичные финансы» или «общественные финансы», которые не имеют официальной трактовки в нашей стране.

В исторической ретроспективе в связке «государство-общество» существовали более или менее оправданные патерналистские отношения. Можно сказать, что правящая общественная элита (монарх, класс, слой, этнос), выражающая состояние «государственности», имела в своем распоряжении казну (прообраз бюджета), а так называемые «государевы люди» проводили внутреннюю и внешнюю политику в полном соответствии с устремлениями правящей элиты. Существовало строгое табу на неприкосновенность казны со стороны общества, включая информацию об объемах и направлениях расходов. Такое положение дел имело место в СССР даже в XX веке. Так, Большая советская энциклопедия определяет, что «бюджет государственный в своей наиболее общей форме – выраженная в денежных суммах роспись доходов, поступающих в распоряжение органов государственной власти и государственного управления, и расходов, производимых этими органами».

Важно, что в XXI веке акцент взаимоотношений между обществом и государством несколько изменился. Усилилось восприятие тождественности государства и общества. Теперь «государевы люди» – это не элитарное сообщество, а нанимаемые обществом работники (менеджеры, специалисты, технические исполнители), ответственные за рациональное и эффективное распределение финансовых потоков. При этом сами бюджетные потоки не могут носить ореол «таинственности и сакральности», а должны быть понятны и подотчетны настоящему собственнику – обществу. Кроме того, уже внедряются новые формы бюджетирования государственных (общественных) финансов, например, программно-целевой бюджет и/или инициативный бюджет (Вагин, Шаповалова, Гаврилова, 2019). Самое главное – усиливается осознание

того, что потребности государства и потребности общества во многом не совпадают между собой (Швецов, 2012).

С учетом вышеизложенного цель исследования по данному вопросу может быть сформулирована следующим образом: выявить, насколько адекватно включено существующее определение бюджета в мировоззрение современного человека.

Для достижения поставленной цели требуется выполнение следующих задач:

- уточнение официального определения государственного бюджета по смыслу и в сопряжении с иными положениями законодательства;
- определение уровня социально-экономического развития общества, самоидентификации его членов;
- анализ внешней и внутренней политической обстановки;
- оценка уровня развития государственного управления и самоуправления;
- исследование трендов и тенденций на перспективу;
- оценка адекватности трактовки бюджета на соответствие запросам и уровню развития общества.

Результатом исследования может стать заключение о том, что трактовка государственного бюджета в полной мере соответствует общественным потребностям. При этом необходима прогнозная оценка возможных изменений.

Определению прикладной значимости исследования должен предшествовать пересмотр действующих бюджетного и налогового законодательства. Для общества бюджет перестанет быть «черной дырой» с непонятным функционалом и подотчетностью, а для специалистов по государственным финансам уменьшится соблазн нецелевого и/или неэффективного расходования бюджетных средств.

3. Оценка бюджетных «аномалий» и их влияние на состояние бюджета

В обобщенном виде аномалией признается некое отклонение от заданного, законодательно утвержденного порядка вещей, стандарта или алгоритма действий, относящихся к бюджету прямо или косвенно. К их проявлениям

можно отнести счетные ошибки³, явное занижение (завышение) сумм ожидаемых поступлений⁴, отсутствие возможных доходов или расходов⁵ и т.д.

Более ясное представление о бюджетных «аномалиях» можно получить на примере отклонений в порядке распределения НДС в местные бюджеты. Согласно действующему законодательству, совокупный собранный объем поступлений от налога на добавленную стоимость распределяется между консолидированными областными бюджетами пропорционально численности населения в регионах, что в целом соответствует международной практике. Вместе с тем данный порядок распределения в большей степени характерен для кооперативной модели бюджетного федерализма Германии, но не для конкурентной его модели в США (Томилина, 2013). Иными словами, для унитарного государства более удобным и справедливым представляется иной порядок действий.

Расчет отклонений по НДС в утвержденных областных бюджетах Республики Беларусь на 2017–2021 гг. приведен ниже (см. таблицу). В республиканском бюджете, утвержденном на предстоящий год, предусмотрен определенный объем поступлений от НДС, численно равный доле от совокупно собранного НДС в стране. Эта доля прописана в республиканском законе о бюджете как норматив отчислений в республиканский бюджет; здесь же указаны нормативы отчислений в консолидированные бюджеты областей. В соответствующих решениях областных Советов депутатов предусмотрены

отчисления от поступившего НДС в местные бюджеты по своим (местным) нормативам. Иначе говоря, алгоритм действий предусматривает равенство сумм НДС, прописанных в местном областном бюджете, и сумм НДС, рассчитанных по нормативам.

Выявленные отклонения мы относим к аномалиям, обусловленным, как отмечено выше, недостаточной изученностью проблемы формирования и использования местных бюджетов, нарушением порядка бюджетного процесса, несоблюдением бюджетного законодательства со стороны финансовых и других структур, принимающих решения.

Последствия внедрения подобных аномалий нельзя недооценивать. Так, при занижении поступлений в утверждаемых бюджетах возможны: увеличение дефицитности, снижение объемов расходов и рост объема дотаций при прочих равных условиях. При их завышении возрастет объем выплат по прошлым заимствованиям при наличии частично обеспеченного профицита; возможно также увеличение объема расходов, не подкрепленных поступлениями. Все это снижает прозрачность бюджета и увеличивает недоверие к органам государственного управления и самоуправления.

С учетом изложенного целью исследования в данном случае является объективное определение состояния государственного (местного) бюджета.

Поставленная цель требует выполнения следующих задач:

- аудит местных бюджетов в утвержденном и исполненном вариантах на предмет имеющихся аномалий;
- расчет сумм отклонений;
- качественная и количественная оценка влияния отклонений на состояние бюджета и социально-экономическое положение региона.

Прикладная значимость исследования состоит в том, что выявление и устранение из бюджета аномалий позволяет сформировать его не таким, «как есть», а таким, «как должно быть», при этом осуществить процесс «оздоровления» профильного кадрового состава с сопутным повышением его компетенций.

³ Например, в областном бюджете Могилевской области, утвержденном на 2021 г., объем поступлений по статье «Подходный налог с физических лиц» (код 1 1 1 01 00) имеет значение 201,3 млн руб. Совокупное поступление по вышестоящему уровню «Налоги на доходы, уплачиваемые физическими лицами» (код 1 1 1 00 00), причем без иных поступлений, составляет уже 207,4 млн руб. Соответственно отклонение составило 6,0 млн руб.

⁴ В областном бюджете Брестской области на 2019 г. по «Налоги на доходы» (код 1 1 2 02 00) предусмотрено поступление в размере всего 33,3 тыс. руб., при этом исполнено 5,0 млн руб.

⁵ В областном бюджете Гомельской области на 2019 г. поступления по текущим трансфертам «Иные межбюджетные трансферты из вышестоящего бюджета нижестоящему бюджету» не предусмотрены. Тем не менее данная статья исполнена в размере 39,0 млн руб.

Распределение НДС между регионами Республики Беларусь

Область	НДС ⁶ , респ., руб.	НДС ⁷ , собр., руб.	Норматив ⁸ , респ., %	Норматив ⁹ , местн., %	Сумма НДС ¹⁰ , расчет., руб.	Сумма НДС ¹¹ , утвержд., руб.	Отклонение, руб.
2021 г.							
Брестская	10 398 538 019	13 716 578 313	4,41	52,0	314 548 574	316 689 290	- 2 140 716
Витебская	10 398 538 019	13 716 578 313	3,71	70,0	356 219 539	354 135 214	2 084 325
Гомельская	10 398 538 019	13 716 578 313	4,54	70,0	435 912 859	433 040 670	2 872 189
Гродненская	10 398 538 019	13 716 578 313	3,36	70,0	322 613 922	320 318 587	2 295 335
Минская	10 398 538 019	13 716 578 313	4,82	44,0	290 901 193	288 729 586	2 171 607
Могилевская	10 398 538 019	13 716 578 313	3,35	65,447	300 732 482	298 605 897	2 126 585
2020 г.							
Брестская	9 215 979 738	12 216 304 001	4,53	52,0	287 767 257	290 367 257	-2 600 000
Витебская	9 215 979 738	12 216 304 001	3,85	70,0	329 229 393	329 229 394	-1
Гомельская	9 215 979 738	12 216 304 001	4,63	70,0	395 930 413	395 930 413	0
Гродненская	9 215 979 738	12 216 304 001	3,41	70,0	291 603 176	291 603 176	0
Минская	9 215 979 738	12 216 304 001	4,69	44,0	252 095 649	252 095 650	-1
Могилевская	9 215 979 738	12 216 304 001	3,45	65,4	275 834 555	275 834 555	0
2019 г.							
Брестская	8 652 270 178	11 469 074 997	4,53	60,0	311 729 458	277 445 530	34 283 928
Витебская	8 652 270 178	11 469 074 997	3,86	70,0	309 894 406	309 894 406	0
Гомельская	8 652 270 178	11 469 074 997	4,63	70,0	371 712 721	371 712 719	2
Гродненская	8 652 270 178	11 469 074 997	3,41	70,0	273 766 820	273 766 820	0
Минская	8 652 270 178	11 469 074 997	4,67	44,0	235 666 553	244 576 592	-8 910 039
Могилевская	8 652 270 178	11 469 074 997	3,46	65,4	259 713 327	259 713 327	0
2018 г.							
Брестская	7 596 737 841	10 069 907 000	4,52	48,0	218 476 702	223 019 496	-4 542 794
Витебская	7 596 737 841	10 069 907 000	3,88	70,0	273 498 674	273 498 673	1
Гомельская	7 596 737 841	10 069 907 000	4,63	70,0	326 365 686	326 365 686	0
Гродненская	7 596 737 841	10 069 907 000	3,42	69,0	237 629 665	237 629 672	-7
Минская	7 596 737 841	10 069 907 000	4,64	69,0	322 398 143	322 398 143	0
Могилевская	7 596 737 841	10 069 907 000	3,47	65,4	228 688 686	228 688 686	0
2017 г.							
Брестская	6 507 430 641	9 431 058 900	4,53	48,0	205 068 945	205 068 946	-1
Витебская	6 507 430 641	9 431 058 900	3,91	70,0	258 128 082	258 128 082	0
Гомельская	6 507 430 641	9 431 058 900	4,65	70,0	306 980 967	306 980 967	0
Гродненская	6 507 430 641	9 431 058 900	3,44	69,0	223 855 614	223 855 614	0
Минская	6 507 430 641	9 431 058 900	4,62	69,0	300 643 296	300 643 294	2
Могилевская	6 507 430 641	9 431 058 900	3,47	65,4	214 180 376	214 180 376	0

⁶ Величина налога, утвержденного в республиканском бюджете.

⁷ Величина налога, планируемого к сбору со всей территории страны.

⁸ Норматив отчислений в консолидированный бюджет области от величины НДС, планируемого к сбору в целом по стране.

⁹ Норматив отчислений НДС в областной бюджет из консолидированного бюджета области.

¹⁰ Величина НДС, подлежащая утверждению в областном бюджете в соответствии с порядком, установленным законодательством.

¹¹ Величина НДС, фактически утвержденная в областном бюджете.

Источник: составлено по данным республиканских законов и решений областных Советов депутатов о бюджете.

4. Оценка влияния межбюджетных трансфертов на экономику региона

Данное направление имеет некоторую научную и практическую проработку учеными и специалистами (Валиева, 2011; Михайлова, 2017; Барбашова, 2019). В то же время тема открыта для разработки с учетом особенностей регионов Республики Беларусь.

Актуальность и важность данного направления исследования состоит в том, что межбюджетные трансферты играют важную роль в формировании доходной части местных (областных) бюджетов. Это не только дотации и субвенции, но и иные текущие и капитальные трансферты. Например, уровень безвозмездных поступлений в областных бюджетах может

достигать 40–50% от общего объема доходов. В то же время их эффективность с позиций выравнивания и/или сближения уровней социально-экономического развития территорий вызывает некоторую озабоченность – объемы «вливаний» в регион несопоставимы с экономической или социальной отдачей.

С другой стороны, в условиях существующего порядка распределения налоговых доходов между «центром» и регионами в пользу «центра» нельзя упрекать регионы в высокой дотационности и требовать от них безоговорочного ее снижения. Например, только 25% от всего собранного НДС в стране уходит в регионы (см. таблицу), остальная часть формирует доходы республиканского бюджета. Проведенные ранее расчеты показали, что при увеличении доли НДС регионов всего в два раза вопрос о необходимости дотаций не будет столь актуальным (Половцев, 2019).

Требуется решения, на наш взгляд, и вопрос ликвидации встречных потоков финансовых ресурсов (дотации, субвенции, иные трансферты) между выше- и нижестоящими бюджетами.

С учетом вышеизложенного целью исследования по данному направлению может стать разработка методического инструментария анализа и оценки эффективности межбюджетных трансфертов.

Задачи по достижению поставленной цели:

- исследовать наличие связи между объемом трансфертов и уровнем социально-экономического развития региона (района, города);
- установить ее характер, силу и направленность;
- создать систему анализа и прогнозирования эффективности трансфертов;
- апробировать полученные результаты на реальных данных.

В результате исследования посредством использования соответствующего методического инструментария необходимо получить ответ на вопрос о роли межбюджетных трансфертов в развитии страны в целом и каждого отдельно региона в частности.

5. Оценка влияния на экономику трансформации налогово-бюджетных отношений по оси «центр-периферия»

Существующая модель взаимодействия между регионами и «центром» подразумевает иерархичность и субординацию, что обуславливает централизацию полномочий и концентрацию ресурсов. В то же время нельзя игнорировать важность для регионов наличия органов местного управления и самоуправления, которые должны иметь достаточно ресурсов для выполнения поставленных задач и функций. Уместно отметить усиление требований в последнее время к укреплению собственной ресурсной базы регионов.

Повышение самообеспеченности регионов (через налоги и неналоговые поступления, далее – собственные доходы) создаст условия для более интенсивного социально-экономического развития. Проблема состоит в том, что большая часть собранных на территории областей налогов предназначена для «центра», откуда они частично возвращаются в виде дотаций и субвенций. Одностороннее сокращение объема дотаций в регионы ставит под сомнение целесообразность такой схемы распределения ресурсов.

Повышение уровня собственных доходов регионов предполагает три варианта действий:

- 1) регион сохраняет определенную сумму от всех собранных налогов и сборов, остальное направляется в «центр»;
- 2) регион оставляет у себя все, кроме фиксированной суммы, предназначенной для «центра»;
- 3) регион и «центр» имеют конкретные доли в общем объеме поступлений от всех налогов и сборов¹².

Каждый из этих вариантов имеет свои достоинства и особенности. Они очевидны, если рассматривать их относительно социально-экономического положения региона в текущем состоянии и на перспективу.

Важно, что к каждому отдельному наименованию налога можно подобрать наиболее приемлемый вариант, тем самым увеличить гибкость

¹² Аналогичные варианты в свое время предлагал Г.Б. Поляк – заслуженный деятель науки Российской Федерации, академик, доктор экономических наук, профессор.

и вариативность схемы взаимодействия центра и регионов. Кроме того, можно установить схему взаимодействия с каждым регионом (областью) отдельно, в зависимости от его готовности к восприятию изменений.

Отдельным является вопрос об установлении оптимального соотношения между косвенными и прямыми налогами в региональном бюджете с одновременной трансформацией налогово-бюджетных отношений в бюджетной системе страны. Речь идет об их оптимальном соотношении не только в экономике, но и в бюджете – это очень узкоспециализированное исследование. Актуальность изучения данного вопроса видится в разной степени реагирования прямых и косвенных налогов на изменения экономической ситуации в стране или регионе.

С одной стороны, рост удельного веса прямых налогов в местном бюджете свидетельствует о хорошем экономическом «самочувствии» региона, о высоком уровне доходов населения и хозяйствующих субъектов, с другой – они обладают высокой эластичностью и воздействием на экономическую конъюнктуру. Можно сказать, что в прямых налогах отражаются успехи и неудачи системы государственного управления экономикой. В свою очередь поступления от косвенных налогов более стабильны, но они обладают относительно низкой эластичностью и воздействием на изменения экономической активности.

Таким образом, целью исследования в этом случае может быть разработка методического инструментария по анализу и оценке вариантов трансформации схем налогово-бюджетного взаимодействия между «центром» и регионами.

Практическая значимость исследования состоит в создании определенной части методологического инструментария по анализу и оценке последствий децентрализации управления экономикой. В связи с этим многие решения по децентрализации и деконцентрации полномочий,

ресурсов и ответственности будут иметь научное подтверждение на основе более глубокого анализа и прогнозной оценки. Обусловлено это тем, что освещаемые в статье вопросы пока слабо изучены и требуют дальнейшей разработки. Перечень направлений исследований может и должен быть максимально расширен и дополнен. Каждое новое знание о государственных бюджетах страны вносит свой полезный вклад в развитие финансовой системы государства и положительно влияет на социально-экономическую реальность в стране в целом.

ЛИТЕРАТУРА

Барбашова Н.Е. 2019. Использование единой методики при выравнивании бюджетной обеспеченности муниципальных образований *Финансовый журнал*. №1. С. 44–54.

Вагин В.В., Шаповалова Н.А., Гаврилова Н.В. 2019. Мониторинг развития инициативного бюджетирования: методика и практика организации. *Финансовый журнал*. №2. С. 51–64.

Валиева Д.Г. 2011. Межбюджетные трансферты и политика региональных властей в условиях высокой дотационности регионов. *Вопросы государственного и муниципального управления*. №4. С. 50–62.

Михайлова А.А. 2017. Межбюджетные трансферты как механизм стимулирования роста экономики регионов. *Финансовый журнал*. №3. С. 49–56.

Половцев М.В. 2019. Местные бюджеты Республики Беларусь – баланс интересов «центр-периферия». *Экономика, моделирование, прогнозирование*. Сборник научных трудов. Ред. коллегия: М.К. Кравцов (гл. ред.) [и др.]. Минск: НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. Вып. 13. С. 43–51.

Томилина Н.С. 2013. Российская модель бюджетного федерализма: конкуренция или кооперация? *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. №5 (29). С. 123–132.

Швецов Ю.Г. 2012. Государственный бюджет и потребности общества. *Финансовый журнал*. №1. С. 49–56.

Статья поступила 5. 05. 2021 г.



Угарина Т.А.

Корпоратизация государственного сектора экономики Республики Беларусь

Рассматриваются современные взгляды отечественных и зарубежных экономистов об изменении роли государства в условиях поиска оптимального решения вопроса повышения эффективности управления государственным имуществом как центрального звена в механизме стабилизации имущественных взаимодействий субъектов реального сектора экономики. Такая постановка вопроса связана с новым этапом корпоратизации экономики Беларуси, основой которого является проект создания новой для республики организационно-правовой формы ассоциированного субъекта – государственной корпорации.

Сыздыков Б.А.

Развитие инвестиционного сотрудничества в рамках ЕАЭС

Проведен анализ динамики и распределения прямых взаимных инвестиций в странах-членах Евразийского экономического союза, позволивший оценить уровень их инвестиционного сотрудничества. Выявлены основные факторы, сдерживающие данный процесс; предложены рекомендации по улучшению инвестиционного взаимодействия в рамках ЕАЭС.

Русаков Р.А.

Республика Беларусь на рынке компьютерных услуг Центральной и Восточной Европы

Исследуется рынок предложения компьютерных услуг Центральной и Восточной Европы и конкурентных позиций на нем Республики Беларусь. Особое внимание уделено вопросам качественного развития ИТ-отрасли и мерам стимулирования экспорта ИТ-услуг, принимаемым в различных странах региона.

Дёмкина А.А.

Сельское хозяйство Беларуси: анализ финансовых показателей

Выполнен анализ основных показателей финансового состояния сельскохозяйственной отрасли. Выявлены причины неустойчивого финансового положения, а также предложены мероприятия по финансово-экономическому оздоровлению и повышению экономической устойчивости организаций сельского хозяйства.

Молохович М.В.

Тепличное овощеводство Беларуси: инновационное развитие, экономическая эффективность

Статья посвящена исследованию современного уровня развития тепличного овощеводства в Республике Беларусь. Дана оценка экономической эффективности функционирования отрасли. Проанализированы факторы, влияющие на эффективность производства овощей защищенного грунта, а также уровень и особенности инновационного развития тепличного овощеводства. Определены приоритетные направления повышения эффективности овощеводства защищенного грунта и пути его дальнейшего инновационного развития.

Половцев М.В.

Совершенствование анализа и оценки местных бюджетов Республики Беларусь

В работе кратко обоснованы концептуальные подходы к совершенствованию исследования государственных (местных) бюджетов Республики Беларусь. Предлагаемые направления исследований охватывают макро- и микроуровни бюджетных взаимоотношений внутри бюджетной системы и с внешней средой, а методы анализа и оценки содержат элементы аудита, прогнозирования и социально-экономические характеристики.

Описанные выше направления могут быть использованы для научно-прикладных исследований в области региональной экономики, государственных финансов и институциональных преобразований.

T. Ugarina

The public sector corporatization in the Republic of Belarus

The author examines the modern ideas of domestic and foreign economists on the changing role of the state in the search for an optimal solution to the issue of increasing the efficiency of state property management as a central link in the mechanism for stabilizing property interactions of the real economy sector subjects. Such question is connected with a new stage of economy corporatization in Belarus, the basis of the stage is the project of creating a new organizational and legal form of an associated entity – a state corporation.

B. Syzdykov

Development of investment cooperation within Eurasian Economic Union

The article analyzes the dynamics and distribution of direct mutual investments in the member countries of the Eurasian Economic Union (EAEU). The analysis made it possible to assess the level of investment cooperation between the countries. The main factors hindering this process have been identified. The recommendations for improving investment interaction within the EAEU are proposed.

R. Rusakov

The Republic of Belarus on the computer services market in Central and Eastern Europe

The article is devoted to the analysis of the computer services market in Central and Eastern Europe and the competitive positions of the Republic of Belarus on it. Particular attention is paid to the qualitative development of the IT industry and measures to stimulate the export of IT services in different countries of the region.

A. Dziomkina

The agriculture in Belarus: financial indicators analysis

The analysis of the main indicators of the agricultural industry financial condition is carried out. The reasons for the unstable financial situation are identified, and measures for financial and economic recovery and increasing the economic sustainability of agricultural organizations are proposed.

M. Malakhovich

Greenhouse vegetable growing in the Republic of Belarus: innovative development and economic efficiency

The article studies of the current level of greenhouse vegetable growing development in the Republic of Belarus. An assessment of the economic efficiency of the industry is given. The factors influencing the efficiency of greenhouse vegetable production, the level and features of the innovative development of greenhouse vegetable growing are analyzed. Priority ways for increasing the efficiency of greenhouse vegetable growing and ways for further innovative development are determined.

M. Polovtsev

Improvement of analysis and assessment of local budgets in the Republic of Belarus

The article briefly substantiates conceptual approaches to improving the study of state (local) budgets in the Republic of Belarus. The proposed areas of research cover the macro- and micro-levels of budgetary interactions within the budgetary system and with the external environment, and the methods of analysis and evaluation contain elements of audit, forecasting and socio-economic characteristics.

The approaches described above can be used for scientific and applied research in the field of regional economics, public finance and institutional reforms.

**Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического
института Министерства экономики Республики Беларусь
№ 1, 2022**

Свидетельство о регистрации периодического издания № 1231.

Ответственные за выпуск – Я.М. Александрович, Н.В. Радченко

Над выпуском работали:

А.М. Стронгина – *редактирование*,
Е.Э. Дробышевская – *верстка*, Т.И. Какшинская – *корректурa*

Подписано в печать 18. 01. 2022 г. Формат 60x84 ¹/₈. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл.печ.л. 6,04. Уч.-изд.л. 5,01. Тираж 82 экз. Заказ № 45.

Издатель и полиграфическое исполнение
ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь»:
ЛП № 02330/256 от 27 марта 2014 г.

220086, г. Минск, ул. Славинского, 1, корп. 1.
Тел./факс (017) 271-02-78
gnu-niei@niei.by