

2. Анализ уровня развития электронной коммерции в сфере внешнеэкономической деятельности в государствах-членах Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] // ЕАЭС – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/tam_sotr/edinoe_okno/Documents/Брошюра%20_Анализ%20уровня%20развития%20электронной%20коммерции_.pdf – Дата доступа: 05.03.2019.

3. Распоряжение Совета Комиссии от 05.04.2021 г. № 7 «Об отдельных вопросах проведения в государствах-членах Евразийского экономического союза пилотного проекта (эксперимента) в области внешней электронной торговли».

4. В ЕАЭС утверждены документы для реализации пилотного проекта в области внешней электронной торговли// – Режим доступа: <https://eec.eaeunion.org/news/v-caes-utverzhdeny-dokumenty-dlya-realizatsii-pilotnogo-proekta-v-oblasti-vneshnej-elektronnoj-torgovli/> – Дата доступа: 20.01.2023.

5. ЕЭК готовит новые таможенные решения в области внешней электронной торговли// Евразийская экономическая комиссия – Режим доступа: <https://eec.eaeunion.org/news/eek-gotovit-novye-tamozhennye-resheniya-v-oblasti-vneshney-elektronnoj-torgovli/> – Дата доступа: 20.01.2023.

УДК 339.9

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАН-УЧАСТНИЦ ЕАЭС НА РЫНКЕ УСЛУГ

канд. экон. наук, доцент О.Н. Шкутько, ФМЭО БГЭУ, г. Минск

Резюме. *Статья затрагивает ряд проблем, связанных с взаимодействием стран-участниц ЕАЭС на рынке услуг, среди которых различия в национальных регуляторных стандартах, недостаток инфраструктуры, неравномерность развития отдельных секторов экономики в разных странах-участницах, необходимость координации и согласования стратегий развития сектора услуг между странами-участницами ЕАЭС.*

Ключевые слова: *экономическая интеграция, страны участницы ЕАЭС, рынок услуг, взаимодействие на рынке услуг.*

Введение. Проблемы взаимодействия стран на рынке услуг ЕАЭС могут ограничивать потенциальные преимущества интеграции в этом секторе. Возникает необходимость согласования и унификации правовых и регуляторных рамок, а также стимулирования развития сотрудничества между странами. Решая выявленные проблемы, страны-участницы ЕАЭС могут сформировать интегрированный и конкурентоспособный рынок услуг, что позволит обеспечить более эффективное использование ресурсов, источников для экономического роста и интеграцию национальных рынков услуг в целях повышения конкурентоспособности экономик стран региона.

Основная часть. Одной из ключевых задач ЕАЭС является развитие торгово-экономического сотрудничества между его странами-участницами. Однако современные вызовы: а) рост цен на нефть и газ, изменения в мировой торговой политике, финансовые кризисы, изменения валютных курсов и др.; б) геополитические проблемы - санкции, миграционные кризисы и др.; в) технологические процессы, развитие интернета, облачных технологий, цифровой экономики, которые могут изменить способы предоставления услуг; г) демографические изменения - старение населения, миграция, рождаемость и др., которые могут влиять на спрос на определенные услуги; д) изменения потребительских предпочтений и поведения - рост спроса на экологически чистые услуги, развитие туризма, изменение социальных стереотипов влияют на взаимодействие стран-членов ЕАЭС на рынке услуг, затрудняя развитие единого рынка услуг в рамках ЕАЭС, уменьшая его конкурентоспособность.

Договор о Евразийском экономическом союзе ввел понятие единого рынка услуг и условно разделил экспортируемые услуги на две группы: 1) оговорены условиями единого рынка услуг и 2) не входят в единый рынок услуг ЕАЭС. Критерии единого рынка в рамках выбранных секторов предполагают: а) поставку и получение услуг на условиях национального режима, б) исключение дискриминации и запрет количественных и инвестиционных ограничений, в) автоматическое использование национального разрешения на поставку услуг, г) признание профессиональной квалификации поставщика услуг, д) поставку услуг без дополнительного учреждения в форме юридического лица на территории страны реципиента услуги.

Однако, условия формирования единого рынка услуг не распространяются на услуги транспортного, финансового, энергетического секторов и естественных монополий. Сложность формирования единого рынка обусловлена тем, что законодательства стран ЕАЭС имеют множество национальных особенностей и требований к рынку услуг. Ситуация усложняется и тем, что страны проводили несогласованную политику по присоединению к ВТО (Беларусь - не является членом ВТО). В результате секторальный охват по обязательствам, их глубина различны, что предполагает постепенное пропорциональное сокращение национальных изъятий и оставляет относительно невысоким взаимодействие стран ЕАЭС в торговле услугами.

Даже фрагментарный анализ наглядно показывает, что меры по формированию и взаимодействию на рынке услуг, направленные на значительный рост объемов внутрирегиональной торговли в ЕАЭС, не приводят к достижению поставленной цели.

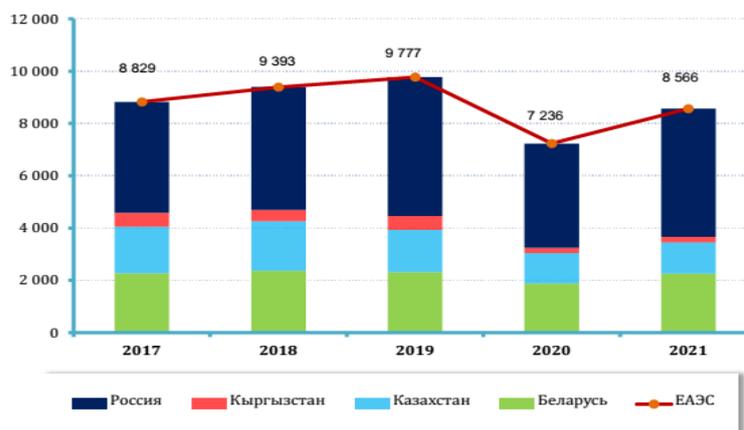


Рисунок 1 – Динамика взаимной торговли услугами ЕАЭС и ее структура по странам, 2017–2021 гг., % и млрд. долл.

Примечание – Источник: [1].

Вместе с тем, следует отметить, что с момента образования ЕАЭС взаимная торговля услугами между странами ЕАЭС росла до 9,7 млрд. в 2019 г., в 2020 г произошло снижение, составив 7,0 млрд. долл. США. В 2021 году имела место положительная тенденция роста.

Современное состояние интеграционного взаимодействия на рынке услуг ЕАЭС указывает на наличие существенных недостатков в сложившейся модели взаимодействия, среди которых можно выделить следующие:

Отсутствие нормативной согласованности. Нормативно-правовая база в секторе услуг значительно различается, что затрудняет для поставщиков услуг понимание различных правовых требований и стандартов каждой страны. Это создает барьеры для торговли.

Ограниченный доступ к рынку для поставщиков услуг. Разная степень открытости для иностранных поставщиков услуг, при этом некоторые страны вводят ограничительные меры для защиты своей отечественной сферы услуг, что может уменьшить инновации и затормозить развитие рынка услуг.

Отсутствие соответствующей инфраструктуры и квалифицированной рабочей силы может препятствовать конкурентоспособности сектора и ограничивать его потенциал роста.

Неравномерное развитие торговли услугами стран ЕАЭС, низкий уровень взаимной торговли услугами и сохранение относительно высоких внешнеторговых барьеров (например, изъятие естественных монополий и некоторых секторов (транспортных, финансовых) из общего режима функционирования рынка услуг.

Ограниченный или недостаточный доступ к финансовым ресурсам и инвестициям может стать серьезным препятствием для развития сектора услуг в регионе.

Тем не менее, на рынке услуг в рамках ЕАЭС реализуется ряд мер, направленных на улучшение взаимодействия: упрощение процедур перевозки грузов и транспортировки пассажиров, включая упрощение визового режима; снижение торговых барьеров и гармонизация нормативных актов в сфере телекоммуникаций и электронной коммерции; развитие региональных проектов в области энергетики, транспорта и логистики; трансграничных проектов в области науки, технологий и инноваций, создание инновационных центров и совместных научных исследовательских программ; развитие межбанковских отношений и финансовых инструментов для стимулирования экспорта и поддержки инвестиций; улучшение информационной прозрачности.

Заключение. Таким образом, взаимодействие стран-членов ЕАЭС на рынке услуг сталкивается с рядом проблем, включая: согласованность, гармонизацию стандартов регулирования, ограниченный доступ к рынку и неразвитость инфраструктуры (транспорт, связь и информационные сети), отсутствие: а) координации и сотрудничества, б) квалифицированной рабочей силы (согласованности ее перемещения), в) инвестиций, г) эффективного механизма разрешения споров, д) связанности, координации и согласования стратегий развития рынка услуг, промышленности и сельского хозяйства. Это потребует более тесного взаимодействия и сотрудничества между странами-участницами ЕАЭС, а также принятия общих правил и стандартов для содействия развитию рынка услуг в регионе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Единый рынок услуг в рамках ЕАЭС [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. - Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/dobd/sms/Pages/default.aspx>. – Дата доступа: 19.12. 2022.
2. Праневич А.А. Торгово-экономическое сотрудничество ЕАЭС с региональными интеграционными объединениями: тенденции, направления, выгоды и угрозы // – 2018. – № 1(13). – С. 33-49.
3. Международная экономическая интеграция: Учебное пособие / В. В. Ожигина, О. Н. Шкутько, Е. Н. Петрушкевич; под ред. В.В. Ожиговой. – Минск: БГЭУ, 2017. – 431 с.
4. Шкутько, О. Н. Единый рынок услуг ЕАЭС: необходимость и проблемы формирования // . – 2018. – № 1(13). – С. 112-123.

УДК 331.103.4

О ПЕРСПЕКТИВАХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ В КОНТЕКСТЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

д-р экон. наук, доцент А.Г. Шумилин, канд. экон. наук, доцент И. В. Устинович, НАН Беларуси, БНТУ, г. Минск

Резюме. Промышленная и научно-техническая интеграция является актуальной задачей, однако ее реализация обычно ассоциируется с высокой стоимостью. Традиционных источников финансирования такого взаимодействия обычно недостаточно, поэтому в данной статье представлены результаты исследований, направленных на изучение наличия и опыта использования венчурных фондов. Для проведения исследования использовался метод наблюдения, а также рациональное рассуждение на основе достигнутого результата

Ключевые слова: венчурные фонды, научно-техническая интеграция, промышленность

Введение. Среди новых форм финансирования инновационных проектов в рамках промышленной и научно-технической интеграции только набирают популярность краудфандинг и венчурное финансирование. Цель данной статьи – показать роль венчурных фондов в финансировании промышленной и научно-технической интеграции. Будут представлены несколько примеров реализации инновационных проектов.

Основная часть. Для финансирования инновационных проектов выделяют обычно 3 группы источников: государственные финансы (фонды, гранты, субсидирование и иные виды государственной поддержки); внебюджетное финансирование (банковские кредиты, спонсорство, акционерный капитал, фондовый рынок с облигациями и акциями); иная сфера (то есть неформальная, социальная сфера (включая подарки, меценатство, пожертвования, волонтерскую работу и краудфандинг).

Краудфандинговые платформы очень важны для процесса сбора денег. Можно выделить два основных типа краудфандинговых платформ [1]– AON (“Все или ничего”) и KIA (“Сохрани все”). Первый тип (AON) означает, что деньги поступают в проект только тогда, когда достигается 100% стоимости цели. Когда сбор не достигает цели, деньги возвращаются на счета доноров. Второй тип (KIA) позволяет создателю сэкономить деньги независимо от того, была ли достигнута цель. Венчурные же фонды могут быть созданы для реализации проектов, по которым прогнозируется высокий уровень прибыли, однако его достижение сопряжено с высоким уровнем риска. Таким характеристикам обычно отвечают инновационные проекты на ранней стадии реализации. Фонд управляется фирмой венчурного капитала, а инвесторами обычно являются учреждения или состоятельные частные лица (рисунк 1).

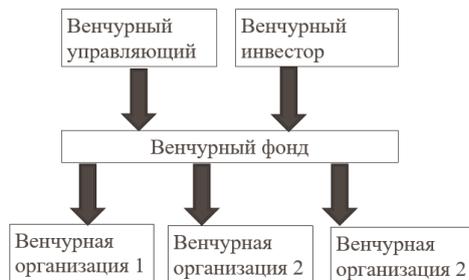


Рисунок 1 – Схема формирования и использования венчурных фондов

Источник: собственная разработка

Поскольку в интересы венчурного предпринимателя входит развитие компании, они оказывают постинвестиционное содействие в управлении компании, что говорит о непосредственной связи венчурного финансирования с грантовым финансированием. Согласно исследованию проведенному недавно в Бразилии [2] корпоративное венчурное финансирование в большей степени нацелена на стратегические цели. Лишь несколько компаний продемонстрировали различные стратегии в рамках одной программы корпоративного венчурного финансирования, которая управляет более чем одним инвестиционным фондом. Большинство компаний сосредоточены на одном инвестиционном инструменте, который наилучшим образом отражает основную миссию компании. Исследователи выявили тенденцию к увеличению количества компаний, использующих венчурное финансирование для развития своей научно-исследовательской деятельности.

Благодаря венчурным фондам компании могут быстро повысить уровень своих инноваций, обеспечивая доступ к новым знаниям и, таким образом, избегая высоких затрат на НИОКР, однако для этого им необходимо активизировать внимание на следующих аспектах своей инновационной деятельности:

команда: релевантный опыт, квалификация, мотивация;

продукт/технология: инновационность, научная обоснованность и технологическая;