

## КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ

*Давиденко Е. Л., Белорусский государственный университет*

Современную экономику по праву называют инновационной экономикой, экономикой знаний. Информация, объем которой увеличивается беспрецедентными темпами, стала фактором производства. На этом фоне все большую роль начинают играть компьютерные и информационные (ИТ) услуги, о чем свидетельствует их непрерывный рост. Республика Беларусь также не выпадает из мировых тенденций устойчивого роста сектора ИТ-услуг. Так, за последние 7 лет вклад белорусских программистов в мировой ВВП увеличился в пять раз — с 0,02 % до 0,1 %. Однако в нашей республике еще полностью не реализован потенциал в данной сфере, которая в настоящее время является одним из источников положительного сальдо торговли услугами, компенсирующих огромный дефицит торгового баланса страны.

Экспорт ИТ-услуг Республики Беларусь непрерывно растет уже в течение многих лет. За десять лет он вырос в 42 раза, что, безусловно, является выдающимся результатом не только в рамках отечественной экономики, но даже в мировых масштабах. Следует также отметить, что неизменно возрастала их доля и в общем объеме экспорта страны: с 2000 до 2010 г. она увеличилась с 0,53 % до 4,9 % — то есть почти в 93 раза. В 2010 г. компьютерные услуги заняли третье место в платежном балансе в общем списке экспорта услуг, уступив только транспортным услугам и поездкам.

К конкурентным преимуществам Беларуси можно отнести следующие:

1. Высокий уровень профессиональной подготовки специалистов, а также их достаточное количество. В Беларуси действует 55 университетов, которые ежегодно выпускают около 16 000 молодых специалистов в сфере ИКТ.

2. Сравнительно более дешевая рабочая сила.

3. Выгодное географическое положение. В этом контексте следует также отметить, что в каждой стране на выбор направления экспорта оказывают влияние уже существующие социальные и экономические связи. Например, китайский ИТ-сектор экспортирует услуги, как правило, в Японию, чешский — в страны ЕС, мавританский — во Францию, Филиппины ориентированы на рынок США, а индийские фирмы экспортируют свои услуги в Соединенное Королевство и США.

4. Представительство крупнейших компаний в отрасли. Двумя крупнейшими компаниями на белорусском рынке являются *IBA Group* и *EPAM Systems*. Обе компании входят в четверку крупнейших компаний офшорного программирования Восточной Европы и 100 крупнейших поставщиков ИТ-услуг мира.

5. Государство активно поддерживает сектор ИТ-услуг в Беларуси. Главной мерой поддержки, предпринятой государством, можно назвать создание Парка высоких технологий в 2005 г. Сейчас в нем насчитывается 94 резидента, половина из них является зарубежными компаниями либо же совместными предприятиями. Уровень производства программного обеспечения и экспорта, начиная с 2005 г., возрастал ежегодно в среднем на 200%. Объем экспорта в общем объеме производства составляет 80 %. Их заказчиками являются компании более чем из пятидесяти стран мира, среди них — *Peugeot, Mitsubishi, British Petroleum, Газпром, Reuters, British Telecom, Coca-Cola, Colgate-Palmolive, Bosch, Expedia, Citibank, МТБ*, Лондонская фондовая биржа и Всемирный банк.

Анализ сектора информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) Всемирным банком за 2010 г. в Беларуси, впрочем, выявил ряд недостатков сектора ИТ-услуг. Несмотря на положительную оценку, он высказывает определенные опасения, касающиеся будущего сектора. В первую очередь отмечается чувство напряженности и неуверенности частного капитала. Во-вторых, негативным фактором является отсутствие венчурного капитала. Хотя и существует несколько интересных инициатив в этой области: например, проводимые в Минске стартап-уикенды. Но нельзя сказать, что они принесли значитель-

ный успех, так как носит разовый характер. В-третьих, широко критикуется правовая защита частной собственности в Беларуси. В частности, отмечается, что 80 % используемого в Беларуси программного обеспечения является нелегальным. Действующее в Беларуси законодательство не соответствует современным лучшим практикам и не способно эффективно защитить интеллектуальную собственность в Беларуси.

Негативным фактором является полное отсутствие внутреннего спроса, так как он не стимулирует и не поддерживает изменений в ассортименте продукции сектора в сторону инновации собственной продукции и решений. Для дальнейшего развития отрасли специалистами Всемирного Банка предлагается шесть инициатив: развитие навыков (подготовка квалифицированных кадров), развитие предпринимательских навыков (внедрение предпринимательских стратегий в ИТ-сферу), доступ к венчурному капиталу, развитие местного спроса, продолжение совершенствования технологической инфраструктуры мирового уровня, брендинг белорусского ИТ-кластера.

## **ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ КАПИТАЛА**

*Данильченко А. В., Белорусский государственный университет*

В экономической теории традиционно не достаточно внимания уделяется поведенческим аспектам принятия решений в области транснационализации капитала. Принято считать, что руководство ТНК поступает всегда рационально с учетом экономических и международных факторов. Хотя практика дает примеры ошибочных инвестиционных решений (уход Форда из Беларуси). Экономическая теория не объясняет мотивацию и поведение менеджеров ТНК. Впервые на это еще в 1966 г. обратил внимание Я. Арони. В 2011 г. вышла в свет его статья «Поведенческие элементы принятия решений о прямом иностранном инвестировании» (ПИИ), в которой профессор экономики Арони констатирует недооценку до сих пор поведенческих моментов в процессе транснационализации капитала — «теория не может прогнозировать реального поведения и не дает никакого руководства к правильному принятию решений».

Используя идеи Арони о четырех фазовом процессе принятия решений и результаты семи эмпирических исследований мотивов, еще в 1998 г. была разработана трехкомпонентная поведенческая модель интернационализации. Исходная ее посылка состоит в структуризации и ранжировании мотивов интернационализации по степени их важности для принятия решений. Компоненты структуры мотивов следующие: целевые (чистые) мотивы интернационализации как стремление достижения желаемого результата; факториальные условия — это местные факторы производства и естественные условия принимающей страны; предпосылки — наиболее общие условия для деятельности иностранной фирмы на зарубежном рынке целевых стран (политико-правовые нормы, политическая стабильность, стимулы и льготы, СЭЗ и т. д.)

Целевые мотивы формируются вокруг сбыта и доходов. Они имеют самые высокие рейтинги у менеджеров. Предпринимательские цели фирмы — это истинные побудительные мотивы интернационализации. Они отвечают на вопрос, что хочет достигнуть фирма за рубежом.

Достижение целей (как?) зависит от факторов месторасположения фирмы в гостевой стране: первая группа — это ценообразующие затратные факторы (стоимость рабочей силы, материалов, налогообложение); вторая группа — факторы демографического и географического порядка (размер рынка, наличие квалифицированной рабочей силы, инфраструктура). Благодаря факторам приумножаются специфические конкурентные преимущества фирмы перед другими. Факториальные условия имеют решающее значение на стадии принятия решений.

Анализ интернационализации по схеме — цели и средства их достижения — требует рассмотрения общих предпосылок. Это условия и мероприятия принимающей страны в контексте разрешительных политико-правовых норм в отношении иностранных фирм. Среди важнейших из них: субсидирующие мероприятия иностранных инвесторов (льготы