

Таким образом, можно выделить следующие основные тенденции развития мебельного рынка Республики Беларусь в условиях мирового финансово-экономического кризиса:

- снижение объема производства, реализации и экспорта белорусской мебели;
- снижение потребления мебели;
- ослабление позиций на рынке крупнейшего государственного концерна «Беллесбумпром»;
- необходимость модернизации производства мебельной промышленности;
- быстрое завоевание рынка частными компаниями по производству мебели;
- возросшее число подделок мебели крупных белорусских предприятий;
- доминирование на белорусском рынке спроса на отечественную мебель;
- преобладание белорусской мебели в средней и низшей ценовой категории;
- уменьшение реализации мебели среднего ценового сегмента;
- увеличение конкуренции со стороны мебельных компаний России, Польши и Китая.

В заключение хотелось бы отметить, что в развитии мебельного рынка Республики Беларусь в условиях мирового финансово-экономического кризиса четко прослеживается тенденция усиления взаимодействия механизмов рыночного саморегулирования. Устойчивое развитие мебельной промышленности Беларуси является основой обеспечения потребности в экономически доступной мебельной продукции. Мебельная промышленность, имея высокий потенциал производства, должна стать одной из точек роста национальной экономики, превратив страну в крупного экспортера мебели.

### Л и т е р а т у р а

1. *Шафранов, В.В.* Исследование и прогнозирование рынка мебели / В.В. Шафранов [Электронный ресурс]. — 2009. — Режим доступа: [http://www.iteam.ru/publications/marketing/section\\_22/article\\_3812/](http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_22/article_3812/).
2. Отраслевые обзоры. Мировой мебельный рынок-2009 [Электронный ресурс]. — 2009. — Режим доступа: <http://www.meb-expro.ru/ru/industry-reviews/index.php?id4=2175>.
3. Статистика Беларуси. — 2009. — № 4.
4. Промышленность Республики Беларусь: стат. сб. — Минск: Нац. стат. комитет, 2009. — 280 с.
5. Структура концерна [Электронный ресурс]. — 2003. — Режим доступа: <http://www.bellesbumprom.by/r/antsite/about/?ch=1>.
6. Самый конкурентный рынок. Производство мебели [Электронный ресурс]. — 2009. — Режим доступа: <http://www.bkc.by/downloads/mebel.doc>.
7. *Микша, О.* Дизайн под копирку / О. Микша [Электронный ресурс]. — 2009. — Режим доступа: <http://www.belgazeta.by/20040419.15/080211510>.

**Е.Ф. Киреева,**

*доктор экономических наук, профессор*

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

*В статье рассматривается мировой опыт развития налогового регулирования инновационной экономики. Определены основные принципы организации системы налогового стимулирования, виды налоговых льгот, применяемые в развитых странах, стимулирующие инновационную деятельность. Исследуются вопросы эффективности применения налоговых льгот на НИОКР по отдельным странам с учетом выделения бюджетного финансирования и оказания государственной под-*

держки. Рассмотрена проблема обеспечения налоговой конкуренции и использования налоговых льгот для отдельных видов деятельности в ЕС.

## Введение

Формирование налоговой стратегии инновационного развития национальной экономики является чрезвычайно сложной научно-теоретической и прикладной проблемой стратегического характера, и ее решение предполагает выработку как механизма разработки и реализации программных целей и проектов в масштабе национальной экономики, так и специфических механизмов принятия и реализации решений по налоговому регулированию всех элементов инновационной среды.

Необходимость совершенствования национальной системы налогообложения требует анализа и осмысления изменений налоговых систем зарубежных стран. Однако налоговый опыт отдельно взятой страны не может быть полностью перенесен на отечественную практику. Гораздо большее значение имеет изучение общих тенденций, выявление общих закономерностей и их использование при принятии конкретных решений в налоговой сфере.

Формирование налоговой стратегии инновационного развития является достаточно новым для современной экономической науки направлением в области теории и практики налогообложения. К наиболее известным исследованиям в данной области относятся труды зарубежных и отечественных ученых: Р.Л. Дернберга, А.Н. Козырина, П.Х. Линдберга, Л.Н. Нехорошевой, М. Пейро, И.Г. Русаковой, С.Ф. Сутырина, Б.Н. Топорина, Р. Харрода, Й.А. Шумпетера и др. Определение теоретических основ налогового регулирования инновационных процессов позволило выделить ключевую проблему данного исследования — необходимость применения эффективного механизма налогового стимулирования в условиях формирования постиндустриальной экономики в развитых странах.

## Основная часть

Мировая налоговая практика выработала комплекс принципов организации системы налогового стимулирования:

- налоговому льготированию свойственны только экономические методы;
- использование налоговых льгот не должно носить избирательный характер в зависимости от форм собственности или вида деятельности;
- налоговые льготы направлены на повышение эффективности производства, рост доходов бюджета и утверждаются законодательными органами власти;
- внедрение налоговых льгот не должно наносить ущерба государству, корпоративным и личным интересам.

Преимущества налогового стимулирования научной деятельности в рыночной экономике по сравнению с бюджетным финансированием:

- сохраняется автономность частного сектора и его экономическая ответственность за выбор направлений научной деятельности и их реализацию;
- не создается искусственно поддерживаемого государством рынка знаний и нововведений, далеко не всегда экономически целесообразного;
- требуется меньше бюрократической работы на всех уровнях государственной власти, применение механизма налогового льготирования не привязано к ежегодному бюджетному процессу с необходимостью утверждения ассигнований, согласования интересов различных ведомств и принятия законодательных решений;
- поощряются компании различных отраслей на основе равного принципа достигнутой эффективности, соответствующей целям и компании и экономики в целом;

• присущи психологические преимущества как с точки зрения получения льгот самими компаниями в результате их собственных усилий, так и с политической точки зрения (обычно налоговые льготы общего характера вызывают меньшее общественное сопротивление, чем субсидии избранным компаниям).

Механизмы налогового стимулирования в инновационной сфере можно классифицировать:

- по адресатам (например, малое инновационное предпринимательство);
- формам (снижение налога на прибыль, уменьшение налогооблагаемой базы, ускоренная амортизация и т.д.);
- целям (стимулирование приоритетных направлений НИОКР, привлечение в бизнес квалифицированных кадров исследователей и др.);
- временным рамкам (например, по возможности переноса налоговых льгот на будущий или прошлый налоговые периоды).

В мировой практике используются следующие виды налоговых льгот, стимулирующие инновационную деятельность:

- предоставление исследовательского и инвестиционного налогового кредита, т.е. отсрочка налоговых платежей по налогу на прибыль в части инвестиционных расходов;
- уменьшение налога на прирост инновационных затрат;
- «налоговые каникулы», в течение нескольких лет освобождающие прибыль, полученную от реализации инновационных проектов;
- льготное налогообложение дивидендов юридических и физических лиц, полученных по акциям инновационных организаций;
- снижение ставок налога на прибыль, направленную на заказные и совместные НИОКР;
- связь предоставления льгот с учетом приоритетности выполняемых проектов;
- льготное налогообложение прибыли, полученной в результате использования патентов, лицензий, ноу-хау и других нематериальных активов, входящих в состав интеллектуальной собственности;
- возможность полного списания текущих некапитальных затрат на исследования и разработки при определении размера налогооблагаемой базы;
- ускоренная амортизация оборудования и зданий, используемых для проведения НИОКР;
- уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму стоимости приборов и оборудования, передаваемых вузам, НИИ и другим инновационным организациям;
- вычет из налогооблагаемой прибыли взносов в благотворительные фонды, деятельность которых связана с финансированием инноваций;
- зачисление части прибыли инновационной организации на специальные счета с последующим льготным налогообложением в случае использования на инновационные цели.

Наиболее распространенными являются два основных вида налоговых льгот (налоговых скидок) (*tax credit*) — объемные и приростные налоговые льготы. Объемный принцип действия скидки дает льготу пропорционально размерам затрат (относится ко всей сумме расходов на НИОКР за текущий налоговый период). В данном случае при установленной законом скидке, например в 25 %, компания получит возможность вычесть из общей суммы налогооблагаемого дохода 25 дол. из каждых 100 дол., затраченных на научную деятельность. Наиболее высокую ставку этой скидки используют Австралия (150 %) и Сингапур (200 %). В Нидерландах объемную скидку применяют не ко всем затратам на исследовательские работы, а только к трудовому компоненту, т.е. к сумме заработной платы ученых и инженеров, занятых в этой сфере.

Приростная скидка определяется исходя из достигнутого компанией увеличения затрат на исследовательские работы по сравнению с уровнем базового года или среднего за какой-то период (относятся к приросту расходов на НИОКР в текущий налоговый период по сравнению со средними затратами в законодательно установленном отрезке времени в предыдущие годы). В этом случае при ставке скидки в размере 25 % сумма налоговых платежей компании будет уменьшена на 25 дол. из каждых 100 дол. прироста затрат в данном году. Максимальная приростная ставка (50 %) применяется во Франции. В Канаде, США, Японии и на Тайване она составляет 20 %.

Например, в Испании используется смешанный вариант льгот: инновационная компания может претендовать в текущем налоговом году на налоговый кредит в размере 30 % общего объема расходов на НИОКР и на 50 % превышения средних расходов за последние два года. Некоторые страны используют также смешанный вариант льгот, но по отношению к разным видам расходов. Так, в США общая приростная скидка дополнена объемной в размере 20 % для затрат частного сектора на финансирование фундаментальных исследований (табл. 1).

Таблица 1. Налоговые льготы в сфере НИОКР для корпораций некоторых индустриальных стран (2001—2002 гг.)

Вид льгот	Объемные льготы	Приростные льготы	Смешанные льготы
Налоговые кредиты, снижающие начисленный налог на прибыль	Италия Республика Корея Нидерланды Австралия Сингапур	Франция Япония Мексика США Канада	Португалия Испания
Налоговые списания, уменьшающие базу для исчисления налога на прибыль	Дания Великобритания	Норвегия Бельгия	Австралия Австрия Венгрия

Источник: [1].

Существует практика установления предела размера списания налогов по скидкам на исследовательские работы. В Японии и Южной Корее он не должен превышать 10 % суммы корпоративного налога (для мелких и средних японских компаний — 15 %). В Канаде, Испании и на Тайване потолок существенно выше — 75, 35 и 50 % соответственно. В Австралии, Франции, Италии и Нидерландах установлен стоимостный предел налоговой скидки. В США используется оригинальный подход — компания не может удваивать затраты на исследовательские работы в течение года и средняя наукоемкость (отношение затрат на исследовательские работы к стоимости продаж) не может превышать 16 % [3].

Эти ограничения имеют, по крайней мере, две взаимосвязанные задачи: не допустить резких колебаний в суммах налоговых платежей частного сектора и исключить возможность манипуляции с корпоративной отчетностью для получения неоправданно высоких льгот.

Можно отметить, что в последние десятилетия в развитых странах государственное регулирование сферы НИОКР выразилось в формировании государственной научно-технической политики, основанной прежде всего на приоритетах общеэкономических целей государства и включающей систему определенных мероприятий: косвенное финансирование НИОКР в государственных лабораториях и учреждениях при помощи предоставления разнообразных льгот и освобождений:

- скидки для контрактов по исследовательским проектам, выполняемым внешними исполнителями, развивающими фундаментальную науку (в США это чаще всего университеты);

- налоговая скидка компаниям, финансирующим фундаментальные НИР и предоставляющим для этого оборудование и приборы с правом вычета из облагаемой суммы прибыли стоимости переданной техники (в США достигает 100 %);
- скидка с налога на прибыль в размере 20 % расходов компаний на программы фундаментальных НИР, выполняемых университетами по контрактам с компаниями;
- особое стимулирование бесприбыльных научных организаций, работающих в области приоритетных прикладных НИР (США);
- налоговые льготы для ускорения кооперации фирм в сфере НИОКР;
- вычет из облагаемого дохода всех взносов компаний в бюджет консорциума на проведение НИОКР.

Специалисты большинства стран, где были введены налоговые льготы, сходятся на положительной оценке их результатов, так как они в основном обеспечивают достижение целей, ради которых вводились. Косвенное подтверждение этому — продление действия льгот, вводившихся обычно в качестве временно действующих мер.

Сравнить масштабы и значение налоговых льгот в развитии научной сферы разных стран достаточно сложно из-за больших расхождений в налоговых системах и структурах финансирования. По имеющимся оценкам, коэффициент покрытия затрат на исследовательские работы налоговой льготой в большинстве стран незначителен. В США, Японии, Италии и Дании он составляет менее 1 %, во Франции и Нидерландах — 4–6 % и лишь в Австралии и Канаде достигает значительно большей величины — 11 и 19 % соответственно (табл. 2).

Таблица 2. Эффективность налогового стимулирования расходов на НИОКР по отдельным странам (2001–2002 гг.), %

Страна	Отношение объема государственной поддержки НИОКР в частном секторе (контракты + субсидии) к собственным расходам на НИОКР частного сектора	Отношение объема предоставляемых налоговых льгот на НИОКР к собственным расходам на НИОКР частного сектора	Отношение налогового стимулирования и прямой государственной поддержки НИОКР в частном секторе
США	24,8	0,8	0,03
Япония	1,4	0,8	0,66
Великобритания	16,3	около 0	около 0
Германия	11,9	1,6	0,13
Франция	22,3	4,9	0,22
Нидерланды	7,5	4,3	0,57
Канада	9,6	18,6	1,96
Австралия	2,6	10,5	4,05

Источник: [2].

Если же сравнивать данную льготу с объемом государственного финансирования, получится несколько иная картина. Так, в Японии сумма льгот достигает 2/3 бюджетного финансирования, в Нидерландах и Канаде почти равна государственной поддержке, а в Австралии превосходит в 4 раза. Это свидетельствует о том, что высокие и действующие продолжительное время налоговые льготы становятся не просто стимулом к инновационной деятельности частного сектора, а важной составляющей научной политики. В странах с традиционно низким уровнем бюджетного финансирования налоговые льготы могут обеспечивать финансовые потоки в сферу ИР, превышающие бюджетные ассигнования.

Несмотря на многообразие национальных подходов к вопросу налогового стимулирования, можно говорить о том, что их стержнем является снижение налога на прибыль

промышленных компаний, тесно увязываемое с достигнутым предприятием уровнем инновационной восприимчивости. Чем он выше, тем больше налоговых льгот можно получить, но только при условии, что предприятие добьется в итоге успешной коммерциализации результатов НИОКР и начнет получать достаточную прибыль. Если же сделать этого не удастся, то налоговые льготы будут лишь слабым «утешительным призом» за инновационный риск, но не компенсируют фирме уменьшение эффективности производства в целом.

К тому же предприятие, не заинтересованное в освоении новых наукоемких видов продукции или технологий, при рациональном «рыночном» экономическом поведении вряд ли станет вкладывать заработанные средства на проведение или финансирование НИОКР, результаты которых не принесут в обозримой перспективе заметной отдачи, а следовательно, такая фирма не будет претендовать на получение установленных налоговых льгот.

На этом базируется идея косвенного налогового стимулирования, которая приобретает в последнее время все большую популярность. Государство обозначает перед частным сектором определенную цель и выделяет финансовые ресурсы на ее достижение. Однако данные ресурсы не распределяются напрямую между конкретными фирмами, а предлагаются всем потенциальным претендентам в форме льгот по уплате налога на прибыль. Воспользоваться налоговыми льготами смогут только те из них, которые сами стремятся и способны действовать в указанном государством направлении.

Необходимо обратить внимание на то, что, несмотря на разнообразие инструментов налогового стимулирования, применяемых в мировой практике, многие страны, особенно вступившие в интеграционные объединения, в целях обеспечения налоговой конкуренции ограничивают применение налоговых льгот для отдельных видов деятельности. Наиболее показательными являются Регламенты Европейского союза (ЕС), предусматривающие определенные стандарты по использованию налоговых льгот.

Вопросы искажения конкуренции, вытекающее из оказания государством помощи, регулируются отдельными статьями Регламента ЕС о налогообложении предпринимательской деятельности и в случаях их обнаружения подлежат уведомлению Комиссии ЕС. Государственная помощь, непосредственно относящаяся к стимулированию предпринимательской деятельности, является нарушением правил конкуренции и подлежит регулированию в соответствии со статьей 87 указанного Регламента, которая относит к государственной помощи следующие позиции:

- получение преимуществ, освобождающих получателей от платежей, которые обычно должны уплачиваться за счет их собственных средств;
- преимущество, гарантированное государством или через государственные ресурсы;
- меры, затрагивающие конкуренцию и торговлю между государствами-членами;
- специфичные или селективные меры, создающие благоприятный режим для определенных видов предпринимательства или производства определенных видов товаров.

Регламент запрещает принятие мер, имеющих отраслевой характер. Предполагается, что любое действие, направленное на частичное или полное освобождение компаний конкретной отрасли от налоговых платежей, относится к государственной помощи, если только налоговые преимущества не открыты для всех экономических агентов, действующих на территории государств — членов ЕС.

В то же время если получателю помощи — частной или государственной организации — было поручено государством оказание услуг, имеющих общий экономический интерес, то такая помощь может считаться совместимой с принципами общего рынка,

при ее косвенном воздействии на экономическое развитие определенных регионов. В этих случаях должно быть обеспечено наличие соответствующих критериев:

- вклад в региональное развитие;
- стимулирование направлено на решение реальных региональных проблем;
- применение налоговых льгот было изучено в контексте Сообщества.

Необходимо также отметить, что, принимая во внимание роль НИОКР в стимулировании развития экономики, повышении занятости и конкурентоспособности европейской промышленности, Европейский союз призывает государства-члены к поощрению развития инновационной, исследовательской и технологической деятельности. В частности, считается совместимой с принципами общего рынка помощь, направленная на поддержку реализации важных проектов, имеющих общеевропейский интерес, а также выделение бюджетных средств (либо освобождение от налогообложения) государственным некоммерческим учреждениям высшего образования или исследовательским институтам.

Европейский союз изучает каждый случай предоставления государственной помощи или применения налоговых мер стимулирования инноваций на индивидуальной основе, принимая во внимание характер проекта, риск искажения правил конкуренции и влияние на торговые отношения между государствами — членами ЕС. Разрешенное финансирование составляет не более 75 % общей суммы проекта в случае промышленного исследования и 50 % — в случае проектов, предшествующих конкуренции [3].

Тем не менее при определенных обстоятельствах пропорция выделяемых средств может превысить установленные размеры. Например, при оказании помощи предприятиям малого и среднего бизнеса (дополнительные 10 %), некоторым очень бедным регионам (дополнительные 5—10 %), по проектам, предполагающим международное сотрудничество в контексте координации национальных политик в области НИОКР, если результаты такого проекта будут иметь широкое распространение и будут выданы лицензии на патенты (дополнительные 10 %).

### Заключение

Разрабатывая методы налогового регулирования, важно учитывать их экономические последствия. В настоящее время важнейшим объектом и предметом внимания являются система налогового стимулирования инноваций в рамках государственной стратегии инновационного развития национальной экономики.

В целях поддержания конкурентоспособности национальной экономики развитые страны проводят активную и целенаправленную научно-техническую и промышленную политику, финансируя существенную долю расходов на научные исследования и образование, активно стимулируя инновационную активность, расходуя огромные средства на формирование необходимой для этого информационной и научно-исследовательской инфраструктуры.

Мировая практика показывает, что развитие рыночных отношений само по себе не является достаточным условием экономического прогресса, необходима действенная система государственного стимулирования развития науки и высоких технологий. В ряду таких стимулов немаловажная роль принадлежит налоговым инструментам. Налоговые методы стимулирования различаются разнообразием подходов и правил применения в отдельных странах, но имеют общую черту — позволяют увеличить собственные средства предприятий, существенно облегчить реализацию ими инновационных проектов, а также сгладить перекосы в финансировании отдельных направлений в рамках государственных приоритетов.

Опыт применения налоговых инструментов стимулирования инноваций показал необходимость их регламентации и избирательного подхода, особенно в пределах форми-

рования единого экономического пространства с целью предотвращения злоупотреблений и ограничений рыночной конкуренции.

### Л и т е р а т у р а

1. KPMGS, Corporate Tax Rate Survey. — 2003.
2. Tax Rates Are Falling, OECD. — 2004. — March-April.
3. Гончарова, О.Ю. Налоговое стимулирование инновационного предпринимательства: зарубежный и отечественный опыт / О.Ю. Гончарова // Проблемы налогообложения и менеджмента: сб. ст. — Вып. 1. — Ростов-н/Д, 2006.
4. Жилинская, О.Н. Зарубежный опыт государственной поддержки исследований и разработок в предпринимательском секторе экономики / О.Н. Жилинская // Экон. бюл. НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь. — 2006. — № 9.

**Л.С. Климченя,**

*кандидат экономических наук, доцент;*

**И.А. Давидовская**

## ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ОЦЕНКИ РОЗНИЧНОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ БЕЛАРУСИ

*Экономически развитые страны включают электронную торговлю в систему важнейших государственных приоритетов, с которыми связано развитие экономики. Для дальнейшего развития розничной электронной торговли в отечественной практике определен интерес представляет исследование поведения потребителей и выявление их отношения к наиболее представленной в белорусском сегменте Интернета форме розничной электронной торговли — электронным магазинам. В статье обобщены результаты двухлетнего исследования авторами, позволяющие определить наиболее важные факторы, обуславливающие поведение потребителей на рынке розничной электронной торговли.*

Функционирование национальных рынков товаров и услуг, их интеграция в мировую экономическую систему невозможны без развития электронной торговли. Внедрение инструментов электронной торговли в любой стране можно рассматривать как средство решения проблемы создания информационной и технологической базы для развития рынков страны.

За рубежом электронная торговля применяется достаточно широко, охватывает как розничную, так и оптовую торговлю. Экономически развитые страны включают электронную торговлю в систему важнейших государственных приоритетов, с которыми связано развитие экономики. Посредством электронной торговли формируется качественно новая информационная бизнес-среда. Для использования технологий электронной торговли в практике определен интерес представляет не только зарубежный опыт, но и тенденции, направления развития электронной торговли, характерные для отечественного рынка.

Создание электронных магазинов в Беларуси началось с 1999 г., когда появился первый белорусский электронный магазин (в настоящее время это книжный магазин). На первоначальном этапе развития электронные магазины рассматривались как дополнительный канал для продвижения товара. В настоящее время электронная торговля является полноценным сегментом розничной торговли на рынке нашей страны.

Средний оборот электронной торговли Республики Беларусь растет ежегодно на 40—50 %. Так, за год в Беларуси количество электронных магазинов увеличивается