

родные связи посредством заключения торговых соглашений с третьими странами, соглашений о свободной торговле, включая вопросы конкуренции в заключения межведомственных меморандумов о взаимопонимании, положения о конкуренции в торговые соглашения, разрабатывая межправительственные соглашения о сотрудничестве. Заключая подобные соглашения, страны прежде всего стремятся получить максимальный эффект от снижения тарифов или либерализации в сфере услуг и инвестиций, предупредить возможные нарушения конкурентного законодательства.

Вместе с тем, следует указать и на определенные препятствия на пути к полномасштабной экономической интеграции в рамках ЕАЭС. Прежде всего, это объективная несоразмерность экономик России и ее партнеров по интеграционному процессу, неготовность некоторых участников интеграции к уступкам на пути к взаимопроникновению национальных экономик.

#### Литература

1. Договор о Евразийском экономическом союзе // Эталон. Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь 10 октября 2014 г. № 3/3050. — Минск, 2017.

2. Количественный анализ экономической интеграции Европейского союза и Евразийского экономического союза: методологические подходы. — ЦИИ ЕАБР, 2014. — 62 с. [Электронный ресурс] // Сайт Евразийского банка развития: <http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsСИ/>. Дата доступа 24.02.2017

3. Модельный закон «О конкуренции» // Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 9 октября 2013 года № 66. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/N13EV000066>. Дата доступа 18.02.2017.

#### ***Сергиевич Т. В., Герман Е. В.* Развитие межгосударственного сотрудничества в производстве товаров интенсивного обновления в ЕАЭС**

Спецификой легкой промышленности является высокий потенциал внутриотраслевой и региональной кооперации. Предприятия текстильной промышленности являются поставщиками сырья для обувной и швейной подотраслей. Высокий потенциал регионально-

го сотрудничества в легкой промышленности обусловлен не только развитием интеграционных процессов в рамках ЕАЭС, но и изменениями в цепочках создания добавленной стоимости, характерных для легкой промышленности.

В развитии цепочек создания добавленной стоимости сегодня можно выделить несколько основополагающих тенденций. Первая, эволюционная, тенденция связана с усложнением их структуры. Разделение и кооперация труда приводит к росту количества звеньев в цепочках создания добавленной стоимости. Вторая тенденция связана с расширением их границ вследствие возможности распределения звеньев цепочки между различными географическими регионами, что позволяет говорить о возникновении глобальных цепочек создания стоимости.

Развитием этих процессов стала концепция «гибридного производства», основанная на разделении производственных функций между низкозатратными и высокозатратными регионами. Частным случаем гибридного производства является бесфабричное производство в легкой промышленности, где организационно и чаще всего географически разделены процессы производства товара и оказания промышленных услуг. О причинах развития бесфабричного производства В. В. Радаев говорит, что «с переходом к обществу массового потребления, когда ключевым фактором стали не ограниченные возможности производства дефицитных продуктов, а способность удовлетворять потребности конечных потребителей, на передний план вышли два типа компаний — глобальные розничные сети и компании, управляющие международными брендами. Оба типа компаний, как правило, не имеют собственных крупных производств, будучи «производителями без фабрик». Первые реализуют продукцию конечному потребителю и продвигают собственные торговые марки. Вторые осуществляют дизайн, разработку и продвижение глобальных брендов, маркетинг» [1, с. 21-22].

Это обуславливает возникновение статистического парадокса в современной экономике, когда основная доля добавленной стоимости создается в сфере услуг. Так, например, один из крупнейших мировых экономических агентов в легкой промышленности «Nike» не имеет собственных производственных мощностей. Основная доля добавленной стоимости создается за счет использования трудовых ресурсов, занятых не в производстве, а в сфере услуг — дизай-

нерских, маркетинговых, торговых и т.д. Вместе с тем наличие материального производства текстильной и швейной продукции является условием востребованности этих промышленных услуг.

По поводу масштабов бесфабричного производства П. Марш отмечает, что «в 2010 году была официально признана ключевая роль бесфабричных производителей в экономике США. Чтобы отразить их вклад в экономику, службы государственной статистики США приступили к пересмотру методики представления данных о промышленном производстве (выделено нами — Т. С., Е. Г.) с тем, чтобы учесть роль таких предприятий» [2, с. 147]. Основные причины таких трансформаций связаны с изменением структуры трудовых ресурсов и особенностей рынков труда.

Развитие легкой промышленности в ЕАЭС должно быть выстроено на принципах международного сотрудничества и кооперации. Уже сегодня белорусские предприятия вовлечены в международные цепочки создания добавленной стоимости в рамках ЕАЭС. Так, например, в 2016 г. ОАО «Моготекс» заключил контракты на поставку тканей и спецодежды с российскими предприятиями, выигравшими тендеры ОАО «Роснефть» на поставку готовых швейных изделий. Ткани для специальной форменной и рабочей одежды ОАО «Моготекс» производит и для Министерства обороны России и некоторых других силовых ведомств [3]. Перспективным направлением международного сотрудничества является производство товаров интенсивного обновления. Под товарами интенсивного обновления нами предлагается понимать товары, изначально предназначенные для такого потребления, при котором их замена происходит задолго до момента их полного физического износа или физический износ происходит очень быстро по причине агрессивной технологической среды, для эксплуатации в которой они предназначены. Отличительной особенностью товаров интенсивного обновления является их быстрая замена, которая может быть обусловлена не только обновлением визуально-эстетических характеристик этих товаров вследствие изменения моды, но и другими субъектными и объектными факторами.

Производство товаров интенсивного обновления тесно связано с индустрией моды. В литературе отмечается, что «в английском языке, например, слово «industry» используется как синоним любого направления экономической деятельности, включая сферу услуг,

сельскохозяйственные работы или промышленность» [4, с. 12]. Поэтому слово «индустрия» может правомерно употребляться не только в отношении деятельности субъектов хозяйствования, традиционно относимых к вторичному сектору экономики. Экономическая функция моды заключается в создании механизмов повышения интенсивности потребления отдельных товаров.

Сегодня в странах ЕАЭС индустрия моды не выделяется статистически в отдельный вид деятельности. Вместе с тем о ее масштабах в современной экономике можно судить по данным Европейского союза. Так, годовой оборот в индустрии моды ЕС составляет 372,3 млрд. евро, количество предприятий достигает 172 755, из которых 120 000 – производители одежды. Индустрия моды и легкая промышленность развивается в ЕС в рамках создания кластеров и концернов, крупнейшие из которых сосредоточены в Италии, Франции и Испании. Так, крупнейшей европейской компанией в индустрии моды является испанская компания Индитекс, рыночная стоимость которой достигает 90 млрд. евро, а годовой оборот – 21 млрд. евро. Она является работодателем для 137 тыс. чел. [5]. Для сравнения, среднесписочная численность работников белорусской текстильной и швейной промышленности в 2015 г. составила 75,5 тыс. чел. при сохраняющейся отрицательной динамике [6]. Дополнительным стимулом развития и диверсификации экспорта белорусской продукции отрасли может стать принятие решения Европейским Союзом в начале 2017 г. об отмене автономных квот на импорт белорусской текстильной продукции и одежды, которые были введены еще в 1993 г. Барьеры для экспорта белорусской продукции в ЕС выражались в установлении квот на ввоз белорусской продукции и, соответственно, необходимости оформления импортных лицензий при ввозе отдельных позиций белорусской продукции текстильной и швейной промышленности. Следует отметить, что наличие квотирования на практике ограничивало в основном поставки белорусской льняной продукции. Вместе с тем само по себе наличие нетарифных барьеров во внешней торговле является ограничителем в привлечении иностранных инвесторов и развития международного трансфера технологий. Еще одним стимулом привлечения технологий и инвестиций в отрасль являются перспективы белорусско-пакистанского сотрудничества в сфере легкой промышленности. Весной 2017 г. в Минске состоится первый Белорусско-

пакистанский текстильный форум, в рамках которого будет рассмотрена возможность создания совместных предприятий и реализации инвестиционных проектов [7].

#### Литература

1. Радаев В.В. Можно ли спасти российскую легкую промышленность? // Вопросы экономики. - 2014. - № 4. - С. 17-36.
2. Марш П. Новая промышленная революция / Питер Марш. М., 2015.
3. Могилевский «Моготекс» в 2016 году крупно одел «Роснефть» и Минобороны России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://news.tut.by/economics/532834.html>. /. – Дата доступа: 28.02.2017.
4. Соле Парельяда Ф. Промышленная политика / Ф. Соле Парельяда, М.В. Мишкевич. — Мн., 2000.
5. FASHIONUNITED. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://fashionunited.de/zahlen-und-fakten-zur-deutschen-modeindustrie>. – Дата доступа: 30.01.2017.
6. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 30.01.2017.
7. Беларусь и Пакистан прорабатывают варианты сотрудничества в текстильной отрасли. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.belta.by/economics/view/belarus-i-pakistan-prorabatyvajut-varianty-sotrudnichestva-v-tekstilnoj-otrasli-235720-2017/>. – Дата доступа: 02.03.2017.

#### **Уласевич Ю. М. О значении единого подхода к оценке платежеспособности субъектов хозяйствования в рамках ЕАЭС**

В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и др. Практика же движения товаров, услуг, капитала между субъектами хозяйствования, которые являются резидентами различных государств-членов ЕАЭС, предполагает наличие возможности взаимной оценки платежеспособности этих субъектов. Так, с одной стороны, субъекты хозяйствования, являющиеся продавцами товаров, услуг, принимая решение об их реализации, в обязательном порядке осуществляют оценку платежеспособности потенци-