

работников уже в зрелом возрасте и не хотят осваивать новые технологии. Учитывая все преимущества электронной медицинской карты, можно больше не стоять в огромных очередях, получать все необходимые данные о своем здоровье «на телефон», не переживать об утере анализов или выписок, уменьшить риск заражения при контакте с большим количеством пациентов и врачей, распечатать необходимые бумаги/справки в любой момент, сделать электронную выписку.[5].

Заключение. Электронная медицинская карта решает следующие проблемы: большие очереди в учреждениях здравоохранения; получение ваших персональных данных в любое удобное для вас время и место; снижение рисков заболевания; снижение рисков потери документов. Переход к полному электронному ведению медицинских карт позволит врачам аккумулировать всю информацию о здоровье пациента в единой цифровой среде. Поможет обеспечить преемственность всех этапов лечения, то есть станет проще осуществлять взаимодействие между врачами различных направлений и медучреждений. А это в свою очередь поможет медикам в принятии взвешенных клинических решений при диагностике и назначении терапии. С повышением спроса на цифровизацию систем здравоохранения и развитием технологий, мы сможем наблюдать развитие рынка цифровой медицины.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение Ч-80[Текст]: докл. к XX Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апр. 2019 г. / Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишневикий, Л. М. Гохберг и др. ; науч. ред. Л. М. Гохберг ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. — 82 с.

2. Почти две трети врачей США считают, что электронная медкарта отрицательно сказывается на результате их деятельности [Электронный ресурс] / Медвестник. Режим доступа: <https://medvestnik.ru/content/news/Pochti-dve-treti-vrachei-SShA-schitaut-cto-elektronnaya-medkarta-otricatelno-skazyvaetsya-na-rezultate-ih-deyatelnosti.html> . Дата доступа 29.12.2021.

3. В США ИИ научили анализировать и сортировать электронные медкарты [Электронный ресурс] / Финансы Бизнес Маркетинг. Режим доступа: <https://fbm.ru/novosti/science/ii-v-ssha-nauchili-analizirovat-i-sortirovat-medicinskie-karty.html>. Дата доступа: 10.01.2022.

4. Цифровая медицина как способ сократить бумажную работу в сфере здравоохранения [Электронный ресурс] / М-Health Congress. Режим доступа: <https://mhealthcongress.ru/ru/article/tsifrovaya-meditsina-kak-sposob-sokratit-bumagnuyu-rabotu-v-sfere-zdravoohraneniya-96477> . Дата доступа: 20.01.2022.

5. «Умный» город – от концепции к процессному подходу / О.В.Красовская // Маркетинг: идеи и технологии. – 2021. – №10 (140). – С.4-7.

УДК 339.562.4

К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ ГРАВИТАЦИОННОЙ МОДЕЛИ К АНАЛИЗУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ДЕЛОВЫМИ УСЛУГАМИ

А. М. Куликов, Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно

Резюме – показаны условия применения гравитационной модели для анализа международной торговли деловыми услугами, обосновано введение дополнительных переменных, связанных с защитой интеллектуальной собственности. С помощью данной модели проведен анализ международной торговли деловыми услугами, выявлены недостатки и даны рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: гравитационная модель, международная торговля деловыми услугами, интеллектуальная собственность.

Введение. В настоящее время гравитационная модель является важным средством эмпирического анализа международных и межрегиональных торговых потоков. Но стоит отметить тот факт, что набор параметров, используемых для анализа международной торговли в этих моделях достаточно устойчив и включает в себя в основном экономический размер стран в качестве фактора, способствующего росту торговли, и расстояние, торговые барьеры и транспортные расходы в качестве факторов, увеличение которых влияет на снижение торгового оборота между странами. В условиях роста международной торговли услугами весьма актуально будет использование этой модели применительно к анализу этой сферы, в частности, торговли деловыми услугами.

Основная часть. Применение гравитационной модели для анализа торговли услугами не раз изучалось различными исследователями. В литературе есть множество примеров применения гравитационной модели при изучении факторов, влияющих на торговлю услугами [1,2,3,4]. Например, Грюнфельд и Мокснес (2003 г.), изучая торговлю и прямые иностранные инвестиции в услуги, обнаружили, что расстояние между странами имеет большее значение для торговли услугами, чем для торговли в целом. Кроме того, они выявили, что размер экономики страны (измеряемый по ВВП) был связан с торговлей услугами, хотя они также определили сильный эффект внутреннего рынка, что проявляется в этом исследовании более высоким коэффициентом для ВВП страны-экспортера, чем для страны-импортера. [5] Поскольку услуги рассматриваются как сильно дифференцированные продукты, этот результат согласуется с выводами Дж. Р. Маркусена, который вместе с коллегами нашел как теоретические, так и эмпирические доказательства того, что более разнообразные продукты

характеризуются более сильным влиянием на внутренний рынок. Грюнфельд и Мокнес также учли в гравитационной модели такие переменные, как торговые барьеры, уровень коррупции, и показали их отрицательную связь с торговлей услугами. Построенная ими модель демонстрирует, что региональные торговые соглашения не влияют на интенсивность торговли услугами.

Используя гравитационную модель при оценке влияния на торговлю деловыми услугами мы не только используем детерминанты, обычно используемые в гравитационной модели, т.е. ВВП, ВВП на душу населения, обменный курс, но и расширяем модель факторами, связанными с защитой интеллектуальной собственности (степень патентной защиты, индекс человеческого капитала) и также новым параметром – угрозой имитации – комбинацией двух предыдущих параметров. Этот набор переменных поможет нам определить, влияют ли факторы, связанные с защитой интеллектуальной собственности, на экспорт услуг. С учетом сравнительно высокого уровня инновационности основанных на знаниях бизнес-услуг и, следовательно, высокой важности защиты результатов интеллектуальной деятельности, следует предположить, что уровень защиты прав интеллектуальной собственности (ПИС) в странах-импортерах может влиять на решения компаний по экспорту таких услуг. Мы считаем, что дополнительные переменные в модели, с помощью которой мы пытаемся оценить важность охраны интеллектуальной собственности для торговли услугами, могут быть особенно актуальны в случае решений об экспорте в отношении бизнес-услуг, по причине их высокой наукоемкости. Поэтому они могут быть более подвержены имитации, и потери от этого могут быть больше, чем в случае с другими услугами. Поэтому при помощи этой модели можно оценить, в частности, влияние различных факторов на экспорт деловых услуг. Это позволит нам сформулировать выводы для Республики Беларусь, где в последние годы мы наблюдаем динамичное развитие сегмента бизнес-услуг и увеличение их доли в экспортных доходах.

Стоит подчеркнуть, что методы защиты интеллектуальной собственности в производственной сфере и сфере услуг различны. Формально защитить результаты инновационной деятельности в сфере услуг сложнее: патенты очень редко используются для защиты интеллектуальной собственности в сфере услуг. Гораздо чаще методы защиты ПИС используются в таких услугах, как авторские права и товарные знаки. Могут быть использованы другие методы защиты ПИС в сфере услуг, такие как членство в профессиональных ассоциациях, что является доказательством соответствия определенным стандартам качества, и забота о репутации для установления долгосрочных и доверительных отношений, что облегчает передачу знаний. Неформальной охране ПИС в сфере услуг также благоприятствует оказание услуг, неразрывно связанных с исполнителем, в силу его уникальной квалификации, которую невозможно скопировать и в этом случае нет необходимости в формальной защите знаний, так как они находятся в распоряжении индивидуального субъекта.

Известно, что уровень защиты ПИС различается в отдельных сферах экономической деятельности и регулируется различными нормами (например, правами промышленной собственности и авторскими правами). Однако отсутствуют данные об уровне защиты прав интеллектуальной собственности в различных секторах экономики. Поэтому в данном исследовании использовался индекс патентной защиты Джинарти-Парка, отражающий общий уровень защиты прав интеллектуальной собственности. Индекс ранжирует национальные системы ПИС по шкале от нуля до пяти.

Заключение. Подводя итог анализу стандартных переменных в расчетных гравитационных моделях, можно отметить, что влияние одинакового размера рынка и общих предпочтений на экспорт услуг наблюдается в международной торговле, но существенно большие изменения произошли в модели, рассматривающей экспорт в страны ЕС. Этот результат подтверждает гипотезу о том, что схожие страны (с точки зрения размера их экономики), как правило, имеют более тесные торговые связи. Однако более сильной корреляции между сходством стран и экспортом деловых услуг нет.

Следует подчеркнуть, что инвестиции в человеческий капитал могут привести к специализации страны на производстве товаров и услуг, требующих относительно большого количества квалифицированной рабочей силы. Мы считаем, что это желаемое направление развития в Республике Беларусь. Это может привести к увеличению экспорта как ИТ-услуг, так и информационных услуг, а также других бизнес-услуг.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Шумилов, А.В. Оценка гравитационных моделей международной торговли: обзор основных подходов / А.В. Шумилов // Экономический журнал ВШЭ. – 2017. – Т. 21. – № 2. – С. 224–250.
2. Смирнов, И.С. гравитационные модели для анализа международной торговли: тестирование теории подобия стран 50 лет спустя / И.С. Смирнов // Региональные исследования. – 2020. – №2. – С.52-62.
3. Anderson, J. Dark costs, missing data: shedding some light on services trade [Electronic resource] / J. Anderson, I. Borchert // NBER working paper series. — Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w21546.pdf>. — Date of access: 15.02.2022.
4. Walsh, K . Trade in Services: Does Gravity Hold? [Electronic resource] / K. Walsh // EUROPEAN TRADE STUDY GROUP. — Mode of access: <http://www.etsg.org/ETSG2006/papers/walsh.pdf>. — Date of access: 15.02.2022.
5. Grünfeld, L .The Intangible Globalization : Explaining the Patterns of International Trade in Services [Electronic resource] / L.Grünfeld, A. Moxnes. — Mode of access: <https://www.files.ethz.ch/isn/27384/657.pdf>. — Date of access: 10.02.2022.